

КАК НАЧАТЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА ФРИЛАНСЕ

СВОИ
НАВЫКИ
СВОИ
ПРАВИЛА
СВОЙ
ДОХОД



с нуля

ОТ ПЕРВОГО НАВЫКА И ПОРТФОЛИО
ДО ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ
И СТАБИЛЬНОГО ДОХОДА



ВЫБОР
НАВЫКА



ПОРТФОЛИО
БЕЗ ОПЫТА



ГДЕ ИСКАТЬ
КЛИЕНТОВ



ЦЕНЫ
И ОПЛАТА



ГОТОВЫЕ
ШАБЛОНЫ



30 ДНЕЙ
ДО РЕЗУЛЬТАТА



ПРАКТИЧЕСКИЕ
СОВЕТЫ
РЕАЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ
ШАБЛОНЫ
ПЛАН НА 30 ДНЕЙ

PLAN

DO

GROW

Мои цели:

- ☒ Первые клиенты
- ☒ Стабильный доход
- ☒ Свобода выбора
- ☒ Жизнь на своих условиях

ВИКТОРИЯ КАБАНЕЦ

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗНАНИЯ ДЛЯ РЕАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Виктория Кабанец

Как начать зарабатывать на фрилансе с нуля

<https://litres.ru/74505449>

SelfPub; 2026

Аннотация

Хотите начать зарабатывать на фрилансе, но кажется, что у вас недостаточно опыта, навыков или портфолио? Эта книга поможет пройти путь от первой идеи до первых оплачиваемых заказов.

Вы узнаете, какие услуги можно предлагать онлайн даже новичку, как выбрать востребованный навык, создать портфолио без клиентов, определить цену, найти первые заказы и правильно общаться с заказчиками.

В книге разобраны поиск клиентов, отклики, переговоры, предоплата, правки, личные границы, повторные заказы и постепенное увеличение дохода. Вы также получите готовые шаблоны сообщений и практический план действий на 30 дней.

Это пошаговое руководство для тех, кто хочет не просто узнать о фрилансе, а начать действовать и превратить свои навыки в источник онлайн-дохода.

Содержание

Введение. Фриланс начинается не с идеального навыка	5
Часть I. Что вы можете продавать	6
1. Не ищите идеальную профессию	6
2. Инвентаризация навыков	7
3. Если кажется, что вы ничего не умеете	9
Часть II. Выбираем услугу, которую реально купить	10
4. Формула хорошей стартовой услуги	10
5. Узкая услуга продаётся проще	11
6. Минимальный оффер	12
Часть III. Портфолио без опыта	14
7. Три работы достаточно для старта	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Виктория Кабанец

Как начать зарабатывать на фрилансе с нуля

Как начать зарабатывать на фрилансе с нуля

**От первого навыка и портфолио до постоянных
клиентов и стабильного дохода**

Виктория Кабанец

© Виктория Кабанец, 2026

Введение. Фриланс начинается не с идеального навыка

Многие откладывают первый заработок в интернете, потому что считают, что сначала нужно получить новую профессию, пройти несколько курсов и собрать идеальное портфолио. На практике первый заказ чаще начинается с более простого вопроса: какую конкретную задачу вы уже сегодня можете решить для другого человека или бизнеса?

Фриланс — это не одна профессия. Это способ работы, при котором вы продаёте клиенту свой навык, время или конкретный результат. Перевод, оформление карточек товара, тексты, таблицы, поиск информации, онлайн-уроки, ответы клиентам, контент-план, монтаж короткого видео — всё это может быть услугой.

Цель этой книги — провести вас от «я не знаю, что продавать» до понятного предложения, первых откликов, оплаты и системы, которая помогает получать повторные заказы.

Часть I. Что вы можете продавать

1. Не ищите идеальную профессию

На старте важнее не название профессии, а задача. Клиент редко просыпается с мыслью: «Мне нужен начинающий фрилансер». Он думает: «Мне нужно перевести документ», «не успеваю отвечать клиентам», «нужно оформить товары», «нужны тексты на неделю». Ваша услуга должна соединяться с такой задачей.

2. Инвентаризация навыков

Что я уже делаю

Как это превратить в услугу

Хорошо пишу

описания, посты, редактирование, письма

Знаю иностранный язык

перевод, локализация, разговорная практика

Умею объяснять

онлайн-уроки, консультации, инструкции

Люблю порядок

таблицы, каталогизация, virtual assistant

Работаю с Canva

простые визуалы, презентации, карточки

Быстро ищу информацию

research, подборки, базы контактов

Понимаю соцсети

контент-планы, публикации, community support

Умею пользоваться AI

черновики, research, workflows с обязательной проверкой

3. Если кажется, что вы ничего не умеете

Начните с задач, где ценится аккуратность и надёжность, а не редкая квалификация. Например: перенос данных в таблицу, форматирование документов, расшифровка материалов, подбор информации по заданным критериям, публикация готового контента, ответы по готовому скрипту, проверка ссылок или карточек.

Не обещайте то, чего не умеете. Простая услуга, выполненная точно и вовремя, полезнее громкого обещания без результата.

Часть II. Выбираем услугу, которую реально купить

4. Формула хорошей стартовой услуги

Хорошая стартовая услуга отвечает на четыре вопроса: кому вы помогаете, что конкретно делаете, что получает клиент и какой объём входит в цену.

Слабо: «Помогаю с соцсетями». Сильнее: «Подготовлю контент-план на 14 дней для небольшого beauty-бизнеса: темы, hooks и идеи СТА в одной таблице».

5. Узкая услуга продаётся проще

Узкое предложение снижает неопределённость. Позже вы сможете расширить пакет. В начале клиенту легче купить 10 карточек товара, чем абстрактное «ведение маркетинга».

6. Минимальный оффер

Элемент

Пример

Кому

небольшому интернет-магазину

Проблема

нет времени писать описания

Результат

10 готовых описаний товаров

Срок

3 рабочих дня

Правки

1 раунд

Цена

фиксированная за пакет

Следующий шаг

прислать 1 товар для примера

Часть III. Портфолио без опыта

7. Три работы достаточно для старта

Портфолио не обязано состоять из оплаченных проектов. Создайте три демонстрационных примера и честно подпишите их как учебные или sample-проекты.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.