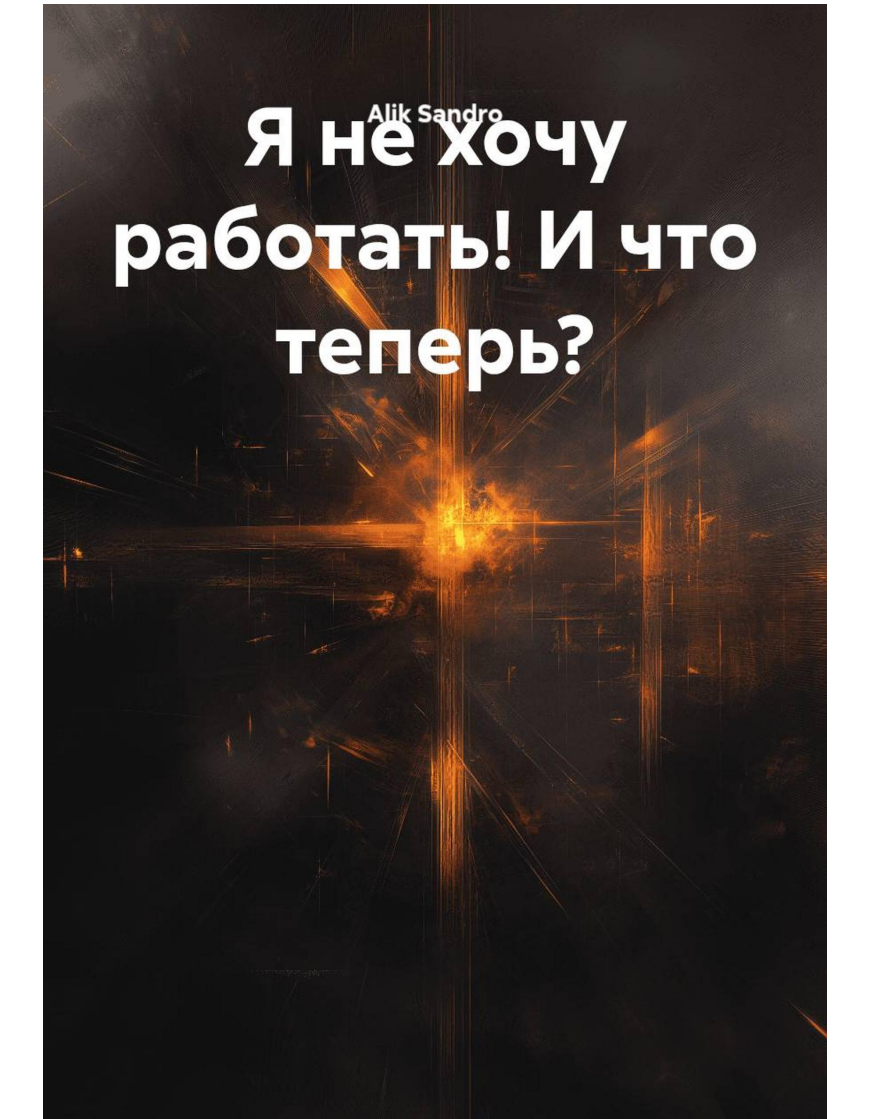




Alik Sandro
**Я не хочу
работать! И что
теперь?**

Alik Sandro

Я не хочу работать!

И что теперь?

<https://litres.ru/74548948>

SelfPub; 2026

Аннотация

Мечтаете уйти на удаленку, но боитесь нестабильности и хаоса? Эта книга — пошаговое руководство для тех, кто хочет освоить новую профессию и эффективно организовать рабочий день вне офиса.

Автор делится проверенными техниками саморазвития, которые помогут вам побороть прокрастинацию, выстроить систему непрерывного обучения и начать зарабатывать из любой точки мира. Вы узнаете, как планировать задачи, избегать выгорания и сохранять баланс между работой и личной жизнью.

Книга станет незаменимым помощником для начинающих фрилансеров, удаленщиков и всех, кто стремится к личностному росту. Начните свой путь к свободе и востребованности уже сегодня!

Содержание

Содержание	8
Введение	10
Глава 1. А ЧТО ИМЕННО ТЕБЕ НЕ НРАВИТСЯ?	12
Продолжение главы 1	15
Маленький тест	16
Глава 2. СКОЛЬКО ДЕНЕГ ТЕБЕ НА САМОМ ДЕЛЕ НУЖНО?	17
Тебе не нужен миллион	19
Три цифры, которые ты должен знать	20
Первая цифра — минимум	20
Вторая цифра — комфорт	21
Третья цифра — свобода	21
А теперь сделаем неприятное открытие	23
Правило, которое меняет всё	25
Твоя первая финансовая практика	26
Но есть ещё одна ловушка	28
Если я не хочу работать больше — как мне научиться зарабатывать больше?	29
Глава 3. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ, НЕ РАБОТАЯ БОЛЬШЕ?	30
Забудь про «найти нормальную работу»	31
Четыре способа увеличить доход	32

1. Работать больше	32
2. Стать более дорогим специалистом	32
3. Продавать не только своё время	33
4. Создать актив	35
Почему большинство людей остаются на первом уровне	36
Навык дороже мотивации	37
Какой навык выбрать?	38
Готов ли я этому научиться?	39
Есть ли спрос?	39
Могу ли я показать результат?	39
И здесь появляется AI	40
Твоя первая стратегия	42
Глава 4. НЕ НУЖНО ЗНАТЬ ВСЁ. НУЖНО УМЕТЬ ЧТО-ТО ОДНО	43
Информация создаёт иллюзию движения	44
Правило 20/80	45
Чему можно научиться, чтобы продавать?	46
Визуальные навыки	46
Текст и контент	46
Продажи	47
Технические навыки	47
А теперь самое интересное	49
Не выбирай профессию на всю жизнь	50
Как понять, что навык тебе подходит?	50
И ещё одна важная вещь	53

Твоя цель на этом этапе	54
Стать человеком, который умеет сделать что-то полезное и найти того, кто готов за это заплатить.	54
Глава 5. ГДЕ ВЗЯТЬ ПЕРВОГО КЛИЕНТА, ЕСЛИ ТЕБЯ НИКТО НЕ ЗНАЕТ?	55
Не начинай с логотипа	57
Четыре места, где можно искать первых клиентов	58
1. Люди, которых ты уже знаешь	58
2. Местный бизнес	59
3. Фриланс-платформы	60
4. Социальные сети	61
Не продавай «всё»	63
Первый продукт должен быть маленьким	64
А сколько брать за работу?	65
Не бойся отказов	66
Веди учёт	68
Твоя первая цель — не €1000	70
Семь дней до первого клиента	71
День 1	71
День 2	71
День 3	71
День 4	72
День 5	72
День 6	72

День 7	72
Глава 6. КАК НЕ СОЗДАТЬ СЕБЕ ЕЩЁ ОДНУ РАБОТУ?	74
Самая простая ловушка фрилансера	76
Продавать результат, а не время	77
Пример	77
Стандартизируй то, что делаешь постоянно	79
Шаблоны — это не лень	81
AI может стать твоим помощником	82
Следующий уровень — поднять цену	83
Специализация делает тебя дороже	84
Конец ознакомительного фрагмента.	85

Alik Sandro

Я не хочу работать!

И что теперь?

Я НЕ ХОЧУ РАБОТАТЬ. И ЧТО ТЕПЕРЬ?

Практическое руководство для тех, кто хочет денег, свободы и жизни без ненавистной работы

Alik Sandro

© Alik Sandro, 2026. Все права защищены.

Содержание

Введение

Глава 1. А ЧТО ИМЕННО ТЕБЕ НЕ НРАВИТСЯ?

Глава 2. СКОЛЬКО ДЕНЕГ ТЕБЕ НА САМОМ ДЕЛЕ
НУЖНО?

Глава 3. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ, НЕ РАБО-
ТАЯ БОЛЬШЕ?

Глава 4. НЕ НУЖНО ЗНАТЬ ВСЁ. НУЖНО УМЕТЬ
ЧТО-ТО ОДНО

Глава 5. ГДЕ ВЗЯТЬ ПЕРВОГО КЛИЕНТА, ЕСЛИ ТЕБЯ
НИКТО НЕ ЗНАЕТ?

Глава 6. КАК НЕ СОЗДАТЬ СЕБЕ ЕЩЁ ОДНУ РАБО-
ТУ?

Глава 7. ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ НЕ ТОЛЬКО ЗАРАБАТЫ-
ВАТЬ. ИХ НУЖНО ЕЩЁ И СОХРАНЯТЬ

Глава 8. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ, КОГДА ТЫ СПИШЬ?

Глава 9. «НАЧНУ С ПОНЕДЕЛЬНИКА» — САМАЯ ДО-
РОГАЯ ФРАЗА В ТВОЕЙ ЖИЗНИ

Глава 10. ПЕРВЫЕ €100 — ЭТО НЕ ПРО ДЕНЬГИ

Глава 11. ОДИН КЛИЕНТ — ЭТО НЕ БИЗНЕС

Глава 12. ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ ТЫ ЗАРАБОТАЛ, ЕЩЁ
НЕ СТАЛИ ТВОИМИ

Глава 13. ДЕНЬГИ ИДУТ К ТЕБЕ САМИ

Глава 14. ТЫ НЕ ЛЕНИВЫЙ. ТЫ ПОСТОЯННО НАЧИ-

НАЕШЬ ЗАНОВО

Глава 15. ПЕРВЫЕ €1000 — ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО

Глава 16. КАПИТАЛ — ДЕНЬГИ, КОТОРЫЕ НАЧИНАЮТ РАБОТАТЬ НА ТЕБЯ

Глава 17. СКОЛЬКО ТЕБЕ НУЖНО, ЧТОБЫ СКАЗАТЬ:
«МНЕ ДОСТАТОЧНО»

Глава 18. ЧТО ДЕЛАТЬ, КОГДА ТЫ УЖЕ МОЖЕШЬ
НЕ РАБОТАТЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ

Глава 19. КАК НЕ ВЕРНУТЬСЯ НАЗАД

Глава 20. Я НЕ ХОЧУ РАБОТАТЬ. И ЧТО ТЕПЕРЬ?

Введение

Давай сразу договоримся. Ты не обязан любить работу. Тебе необязательно мечтать о карьере, сидеть в офисе с девяти до шести, собирать резюме на десять страниц и ждать пятницы, чтобы наконец почувствовать себя живым.

Возможно, ты вообще не понимаешь людей, которые говорят: «Я обожаю свою работу!» Ты смотришь на них и думаешь: «Серьёзно?» А возможно, проблема даже не в самой работе. Тебе не нравится начальник, график, зарплата, дорога в офис, утренний будильник или то, что кто-то другой решает, когда тебе работать, отдыхать и уходить в отпуск.

А может, ты просто ленивый. Да-да. Не будем делать вид, что такого варианта не существует. Но даже если ты ленивый, это ещё не значит, что с тобой что-то не так.

Проблема начинается в другом месте. Ты хочешь денег. Хочешь нормальное жильё. Хочешь путешествовать. Хочешь покупать то, что тебе нравится, не проверяя перед этим баланс карты. Хочешь иметь время для себя. Хочешь просыпаться не от будильника, а тогда, когда выспался. Хочешь быть независимым.

И вот здесь возникает маленькая неудобная деталь: за всё это нужно платить. Свобода звучит прекрасно, пока не приходит счёт за аренду. Мечты прекрасны, пока на карте не заканчиваются деньги. А фраза «я не хочу работать» звучит

очень убедительно примерно до того момента, когда нужно купить еду.

Поэтому эта книга не будет убеждать тебя, что работать — это прекрасно. Не будет. Она также не станет рассказывать, что нужно вставать в пять утра, принимать холодный душ, бегать по десять километров и через три месяца стать миллионером.

И уж точно не будет обещать: «Заработай €10 000 за неделю, используя секретную систему, о которой не знают 99% людей». Если увидишь такую рекламу — закрой её. Скорее всего, человек, который продаёт тебе секрет богатства за €49,99, заработал больше именно на продаже этого секрета, чем на самой системе.

Мы пойдём другим путём. Сначала разберёмся, чего именно ты хочешь. Затем — сколько это стоит. После этого — как можно получить необходимые деньги. А дальше — как постепенно сделать так, чтобы твоя жизнь как можно меньше зависела от работы.

Глава 1. А ЧТО ИМЕННО ТЕБЕ НЕ НРАВИТСЯ?

Есть большая разница между фразами «я не хочу работать» и «я не хочу жить так, как сейчас».

На первый взгляд они звучат почти одинаково. Но на самом деле между ними пропасть.

Представь человека, который каждое утро просыпается в семь, залпом выпивает кофе, едет через весь город, проводит восемь часов на работе, возвращается домой уставшим, ужинает, зависает в телефоне, ложится спать — и на следующее утро повторяет всё то же самое.

Пять дней в неделю. Четыре недели в месяц. Одиннадцать месяцев в году, если не считать отпуск.

Через несколько лет такой человек может сказать: «Я ненавижу работать». Но действительно ли он ненавидит работу?

Возможно, он ненавидит именно эту работу. Или начальника. Или зарплату. Или то, что за десять лет практически не изменился. Или то, что его время принадлежит не ему.

И это очень важное различие. Поэтому прежде чем искать способ заработать деньги, нужно честно ответить себе на один вопрос:

Что именно я хочу изменить?

Ты не хочешь работать — или не хочешь быть зависимым?

Многие люди на самом деле хотят не безделья. Они хотят контролировать собственное время. Им не страшно работать по десять часов, если это их собственное дело и они понимают, ради чего это делают.

Один человек может весь день ремонтировать автомобили и получать от этого удовольствие. Другой может десять часов сидеть за компьютером, создавая модели. Третий — снимать видео. Четвёртый — продавать товары. Пятый — вести страницы компаний в социальных сетях.

Они все работают. Но психологически это совершенно другая ситуация, когда ты сам решаешь, что, когда и ради чего делать.

Поэтому проблема часто не в работе. Проблема — в отсутствии выбора.

Условно людей можно разделить на три группы.

Первая группа говорит: «Я хочу нормальную работу. Мне нужна стабильность». И это абсолютно нормальный выбор. Не каждый человек хочет заниматься бизнесом. Не каждому нужны риски. Кому-то важны стабильная зарплата, оплачиваемый отпуск, понятный график и спокойная жизнь.

Вторая группа говорит: «Я хочу зарабатывать больше, но не хочу работать больше». Вот здесь уже интереснее. Такому человеку нужно не просто увеличивать количество отработанных часов. Нужно увеличивать стоимость своего часа.

Если ты зарабатываешь €5 в час, можно работать вдвое

больше. А можно научиться делать то, за что платят €10, €20 или €50 в час.

Третья группа говорит: «Я вообще не хочу, чтобы моя жизнь зависела от зарплаты». Именно об этих людях мы будем говорить больше всего. Потому что здесь уже начинается настоящая финансовая стратегия.

Самое опасное, что можно сделать после осознания «я не хочу работать на обычной работе», — просто уволиться. Без плана. Без сбережений. Без навыков. Без понимания, откуда завтра взять деньги.

Это не свобода. Это просто безработица.

И разница между ними огромна.

Свобода — это когда ты можешь сказать «нет». Безработица — это когда ты вынужден сказать «нет», потому что тебе некуда идти.

Поэтому наша цель не в том, чтобы завтра проснуться и торжественно заявить: «Всё! С сегодняшнего дня я безработный!» Наша цель намного интереснее.

Создать ситуацию, в которой через некоторое время ты сможешь сказать: «Я работаю не потому, что иначе не выживу. Я работаю потому, что выбираю, чем заниматься». Вот это уже похоже на свободу.

Продолжение главы 1

Есть одна вещь, которую эта книга не позволит тебе делать.

Врать самому себе.

Если ты говоришь: «Я хочу зарабатывать больше», но каждый вечер тратишь три часа на TikTok, Instagram или YouTube, не удивляйся, если через год твоё финансовое положение останется примерно таким же.

Если ты говоришь: «Я хочу освоить новую профессию», но откладываешь обучение на понедельник уже шестой месяц — проблема не в том, что тебе не хватает информации.

Если ты говоришь: «Я хочу собственный бизнес», но не готов поговорить с десятью потенциальными клиентами, сделать первое предложение и получить первый отказ — возможно, тебе пока хочется не бизнеса, а идеи бизнеса.

И это тоже нормально. Просто нужно называть вещи своими именами.

Потому что первый шаг к финансовой свободе — не заработать первые €1000.

Первый шаг — перестать придумывать себе оправдания.

Маленький тест

Возьми лист бумаги или открой заметки в телефоне. И закончи пять предложений:

1. Я не хочу работать, потому что...
2. Если бы мне не нужно было думать о деньгах, я бы...
3. Я готов научиться...
4. Я точно не хочу делать...
5. Через пять лет я хочу, чтобы моя жизнь выглядела так:
...

Не пиши то, что красиво звучит. Пиши правду.

Даже если ответ будет: «Я не знаю». Это гораздо полезнее, чем выдуманный ответ. Потому что если ты не знаешь, куда хочешь прийти, любая дорога кажется правильной. А мы с тобой как раз собираемся найти свою дорогу.

Глава 2. СКОЛЬКО ДЕНЕГ ТЕБЕ НА САМОМ ДЕЛЕ НУЖНО?

Есть интересная вещь.

Почти каждый человек хочет больше денег.

Но если попросить его назвать конкретную сумму, начинается:

«Ну... много».

«Чтобы ни в чём себе не отказывать».

«Хотелось бы миллион».

«Ну хотя бы десять тысяч в месяц».

И тут возникает проблема.

Невозможно построить финансовый план, если ты не знаешь, к какой цифре идёшь.

Представь, что ты сел в автомобиль и сказал:

— Поехали.

Водитель спрашивает:

— Куда?

А ты отвечаешь:

— Куда-нибудь.

Примерно так большинство людей относится к собственным финансам.

Они хотят «больше денег», но не знают, сколько именно им нужно, для чего они им нужны и что должно измениться

после того, как эти деньги появятся.

Поэтому начнём с самого простого.

Тебе не нужен миллион

Миллион евро звучит прекрасно.

Но если твоя цель — просто перестать бояться конца месяца, миллион тебе для этого не нужен.

Если твои расходы составляют €900 в месяц, а зарабатываешь ты €800, проблема не в том, что у тебя нет миллиона.

Тебе не хватает €100.

Если ты тратишь €1500, а зарабатываешь €1200, тебе нужны не миллионы.

Тебе нужно найти способ закрыть разницу в €300.

А уже потом создать запас.

А потом увеличить доход.

А потом инвестировать.

А потом, возможно, строить капитал.

Финансовая свобода начинается не с большой цифры.

Она начинается с положительной разницы между тем, что ты зарабатываешь, и тем, что тратишь.

Три цифры, которые ты должен знать

Если после прочтения этой главы ты запомнишь только три вещи — пусть это будут они.

Первая цифра — минимум

Сколько тебе нужно для нормальной жизни в течение одного месяца?

Не для красивой жизни.

Не для Instagram.

Не для отдыха на Мальдивах.

Просто для жизни.

Жильё.

Еда.

Коммунальные платежи.

Транспорт.

Связь.

Лекарства и другие необходимые расходы.

Обязательные платежи.

Полученная сумма — это твой финансовый минимум.

Например:

€700.

Это означает, что если ты можешь стабильно получать

€700 в месяц, базовые потребности закрыты.

Но это ещё не свобода.

Вторая цифра — комфорт

Теперь добавь к минимуму то, что делает твою жизнь приятнее.

Рестораны.

Развлечения.

Одежда.

Путешествия.

Хобби.

Покупки.

Подарки.

Непредвиденные расходы.

Предположим, после всех расчётов получается €1200.

Вот это уже твой комфортный уровень.

И теперь у тебя есть конкретная цель.

Не «хочу много денег».

А:

«Я хочу стабильно получать €1200 в месяц».

Это уже можно планировать.

Третья цифра — свобода

А теперь самое интересное.

Сколько тебе нужно, чтобы ты мог сказать:

«Если я завтра перестану работать, я не окажусь в катастрофе»?

Возможно, это €2000.

Возможно, €3000.

А возможно, для тебя достаточно €1500.

Здесь нет универсальной цифры.

Для человека, который живёт один в недорогом городе, одна сумма может быть достаточной.

Для семьи с детьми — совершенно другая.

Поэтому забудь о чужих цифрах.

Твоя финансовая свобода должна рассчитываться под твою жизнь, а не под жизнь блогера, который фотографируется рядом с Lamborghini в Монако.

А теперь сделаем неприятное открытие

Возможно, ты уже сейчас зарабатываешь достаточно.

Да, именно так.

Возможно, проблема не только в доходе.

Возможно, ты просто не знаешь, куда уходят деньги.

Человек получает €1500.

Через месяц у него нет €1500.

Он получает €1800.

Через месяц снова ничего.

Потом €2500.

И снова ничего.

Зарплата увеличивается.

Вместе с ней увеличиваются расходы.

Новый телефон.

Более дорогой автомобиль.

Кафе.

Доставка еды.

Подписки.

Одежда.

Отдых.

Кредиты.

А потом человек смотрит на свой банковский счёт и говорит:

«Мне просто мало платят».

Иногда так и есть.

Но иногда проблема совсем в другом.

Человек зарабатывает больше, но никогда не учился оставлять себе деньги.

Правило, которое меняет всё

Представим двух людей.

Первый зарабатывает €1000 и тратит €1000.

Второй зарабатывает €800 и тратит €600.

Кто из них финансово чувствует себя лучше?

На первый взгляд — тот, кто получает €1000.

Но в реальности второй уже имеет то, чего нет у первого:

€200 свободных денег каждый месяц.

За год это €2400.

За два года — €4800.

И это ещё без учёта возможного дохода от сохранённых или инвестированных средств.

Вот почему первый финансовый навык — не зарабатывать.

Первый навык — оставлять часть заработанного себе.

Твоя первая финансовая практика

Открой банковское приложение.

Возьми расходы за последний месяц.

И запиши их в четыре категории:

1. Необходимое.

Жильё, еда, коммунальные, транспорт, связь.

2. Полезное.

Обучение, спорт, рабочие инструменты, профессиональные программы.

3. Приятное.

Рестораны, развлечения, путешествия, покупки для удовольствия.

4. Бессмысленное.

То, что ты купил и через день даже не помнил зачем.

И вот четвёртая категория может оказаться очень интересной.

Потому что иногда финансовые проблемы создаёт не одна большая покупка.

Их создают сотни маленьких.

€5 здесь.

€10 там.

€7 за доставку.

€15 за подписку, которой ты не пользуешься.

€20 за какую-то глупость.

Отдельно каждая покупка кажется незначительной.
Вместе они могут превратиться в сотни евро.

Но есть ещё одна ловушка

Не превращай финансовую грамотность в жизнь в режиме:

«Я себе ничего не позволяю, потому что нужно экономить».

Это тоже путь в никуда.

Если твой финансовый план состоит в том, чтобы отказаться от всего приятного, сидеть дома и считать каждый евроцент, долго ты так не проживёшь.

Через несколько месяцев тебе надоест.

И тогда ты, скорее всего, сорвёшься и потратишь ещё больше.

Наша цель другая.

Не тратить меньше ради самого процесса экономии.

А создать систему, в которой ты можешь нормально жить, получать удовольствие от жизни и одновременно двигаться вперёд.

То есть вопрос не:

«От чего мне отказаться?»

А:

«Как сделать так, чтобы мой доход был достаточно большим для той жизни, которую я хочу?»

И вот здесь мы подходим к важнейшей части всей книги.

Потому что экономить можно до определённого предела.

А доход можно увеличивать.

И следующий вопрос будет уже совершенно другим:

Если я не хочу работать больше — как мне научиться зарабатывать больше?

Глава 3. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ, НЕ РАБОТАЯ БОЛЬШЕ?

Есть простая формула, которую многие не хотят слышать:
Если ты хочешь зарабатывать больше, тебе придётся стать ценнее для рынка.

Не обязательно работать больше.

Не обязательно работать тяжелее.

И точно не обязательно работать до ночи.

Но нужно научиться делать что-то такое, за что другие люди готовы платить больше.

Это может быть навык.

Может быть товар.

Может быть услуга.

Может быть бизнес.

Может быть аудитория.

Может быть даже хорошо организованная система, в которой часть работы выполняют другие люди или технологии.

Но есть одна вещь, которой не существует:

высокий доход без пользы для кого-то.

Если ты не создаёшь ценность, за которую кто-то готов платить, деньги просто ниоткуда не появятся.

Забудь про «найти нормальную работу»

Если твоя главная цель — свобода, поиск работы не должен быть единственным вариантом.

Работа — это обмен.

Ты отдаёшь своё время, силы и навыки.

Взамен получаешь деньги.

Это нормально.

Именно благодаря работе миллионы людей оплачивают жильё, еду, обучение детей и всё остальное.

Проблема начинается тогда, когда ты всю жизнь продаёшь только своё время.

Потому что время имеет предел.

В сутках 24 часа.

Ты не можешь работать 30.

Ты можешь увеличить почасовую стоимость своей работы.

Но даже здесь есть предел.

Именно поэтому следующий уровень — научиться зарабатывать не только непосредственно за отработанные часы.

Четыре способа увеличить доход

Условно их можно разделить на четыре.

1. Работать больше

Самый простой вариант.

Было 8 часов — стало 10.

Было 5 дней — стало 6.

Дополнительные смены.

Подработка.

Физически это понятно.

Но есть проблема.

Ты продаёшь ещё больше своего времени.

То есть свободы становится не больше, а меньше.

Поэтому этот метод может быть полезен временно, например, чтобы создать финансовую подушку или собрать деньги на обучение.

Но строить на нём всю жизнь — сомнительная стратегия.

2. Стать более дорогим специалистом

Это уже интереснее.

Ты работаешь примерно столько же, но один час твоей работы стоит дороже.

Например, человек без навыков получает €7 в час.

Он учится.

Получает опыт.

Создаёт портфолио.

Переходит к более сложным задачам.

Через некоторое время его час может стоить €15.

А потом €25.

Здесь уже нет необходимости работать вдвое больше.

Нужно увеличивать собственную ценность.

И это один из самых надёжных путей.

3. Продавать не только своё время

Вот здесь начинается бизнес.

Предположим, ты научился создавать определённый продукт.

Сначала ты делаешь его сам.

Один продукт — одна оплата.

Потом находишь способ сделать десять.

Потом организуешь производство.

Потом привлекаешь других людей.

Теперь твой доход уже не ограничен количеством часов, которые ты лично можешь отработать.

То же самое касается цифровых продуктов.

Шаблон.

Курс.

Книга.

Программа.

Дизайн.

Модель.

Фотография.

Видео.

Контент.

Создал один раз — потенциально можешь продать много раз.

Но здесь важно не увлекаться красивыми словами.

«Пассивный доход» почти никогда не означает «ничего не делать».

Сначала нужно создать продукт.

Найти покупателей.

Настроить продажи.

Поддерживать систему.

И только после этого часть дохода может стать менее зависимой от твоей ежедневной работы.

4. Создать актив

Это уже следующий уровень.

Актив — это то, что потенциально может приносить тебе деньги не только в момент, когда ты непосредственно работаешь.

Например:

собственный сайт;

YouTube-канал;

аудитория в социальной сети;

интернет-магазин;

клиентская база;

авторские фотографии;

видеотека;

книга;

программный продукт;

бренд;

оборудование, которое сдаётся в аренду;

инвестиционный портфель.

Но опять же — актив не падает с неба.

Его нужно создать.

Почему большинство людей остаются на первом уровне

Потому что первый уровень самый простой.

Нужны деньги?

Пойди ещё поработай.

Не хватает?

Возьми дополнительную смену.

Снова не хватает?

Найди подработку.

И вот проходит десять лет.

Человек стал старше.

Он устал.

Свободного времени стало меньше.

А финансовой свободы больше не стало.

Потому что всё это время он просто продавал свои часы.

Навык дороже мотивации

Вот здесь многие ошибутся.

Увидят видео:

«Ты можешь изменить свою жизнь!»

Посмотрят.

Вдохновятся.

Поставят лайк.

Сохранят.

А на следующее утро всё будет так же.

Почему?

Потому что мотивация не создаёт доход.

Навыки создают доход.

Ты можешь быть невероятно мотивированным.

Но если ты ничего не умеешь делать, за что люди готовы платить, твоя мотивация стоит ровно €0.

Звучит жёстко — зато честно.

Какой навык выбрать?

Вот здесь начинается настоящая проблема.

Интернет предлагает тысячи вариантов:

программирование;

дизайн;

монтаж видео;

3D-моделирование;

копирайтинг;

маркетинг;

продажи;

SMM;

работа с AI;

фотография;

переводы;

аналитика;

создание сайтов;

онлайн-консультации;

и ещё сотни других направлений.

Тебе не нужно изучать всё.

Наоборот.

Один хороший навык может быть намного полезнее двадцати поверхностных.

Но выбирать его нужно не по принципу:

«Это сейчас модно».

Нужно задать три вопроса.

Готов ли я этому научиться?

Если тебе абсолютно противно проводить время за компьютером, не нужно заставлять себя становиться программистом только потому, что кто-то сказал, что программисты хорошо зарабатывают.

Есть ли спрос?

То, что тебе нравится, ещё не означает, что за это готовы платить.

Могу ли я показать результат?

Это очень важно.

Потенциального клиента мало интересует, сколько курсов ты прошёл.

Ему интересно:

«Что ты можешь сделать для меня?»

Поэтому вместо десяти сертификатов лучше иметь три хорошие работы в портфолио.

И здесь появляется AI

Ещё несколько лет назад для многих цифровых профессий нужно было потратить месяцы или годы только на освоение инструментов.

Сегодня ситуация меняется.

AI может помогать:

генерировать идеи;

писать тексты;

анализировать информацию;

создавать изображения;

помогать с видео;

переводить;

писать и объяснять код;

создавать структуру сайтов;

помогать в маркетинге;

обучать новым навыкам.

Но здесь тоже есть ловушка.

AI не означает:

«Теперь ничего не нужно уметь».

Наоборот.

Чем больше людей получают доступ к одинаковым инструментам, тем важнее становится умение правильно поставить задачу, проверить результат и превратить его во что-то полезное для клиента.

AI — это не волшебная кнопка.
Это инструмент.
Молоток не строит дом сам.

Твоя первая стратегия

Если ты сейчас не имеешь дорогой профессии, большого капитала или собственного бизнеса, не нужно пытаться сразу создать империю.

Нужно сделать гораздо более простую вещь:
научиться зарабатывать первые деньги новым навыком.

Не €10 000.

Не €100 000.

Первые €50.

Потом €100.

Потом €500.

Потом €1000.

Когда человек впервые зарабатывает деньги навыком, который он самостоятельно освоил, происходит очень важное изменение.

Он перестаёт думать:

«Мне нужна работа».

И начинает думать:

«Я умею что-то, за что люди платят».

Это совершенно другое ощущение.

И именно с него часто начинается настоящая финансовая независимость.

Глава 4. НЕ НУЖНО ЗНАТЬ ВСЁ. НУЖНО УМЕТЬ ЧТО-ТО ОДНО

Есть одна очень распространённая ошибка.

Человек решает изменить жизнь.

Открывает YouTube.

Смотрит видео о программировании.

Потом о трейдинге.

Потом о криптовалюте.

Потом об Amazon.

Потом о монтаже видео.

Потом находит ролик:

«10 профессий будущего, которые принесут тебе €10 000

в месяц».

Через полчаса человек уже знает о десяти профессиях.

Через неделю — о двадцати.

Через месяц — о пятидесяти.

А зарабатывает всё ещё ноль.

Поздравляю.

Ты попал в ловушку вечного обучения.

Информация создаёт иллюзию движения

Это одна из самых коварных вещей современного интернета.

Ты можешь целый день смотреть видео о бизнесе и чувствовать, что занимаешься бизнесом.

Можешь читать об инвестициях и чувствовать, что занимаешься инвестициями.

Можешь смотреть уроки по 3D-моделированию и чувствовать, что уже движешься к новой профессии.

Но между:

«Я много знаю об этом»

и

«Я могу сделать это для клиента»

лежит огромное расстояние.

Рынок платит не за количество просмотренных уроков.

Он платит за результат.

Поэтому твоя задача — как можно быстрее перейти от потребления информации к созданию результата.

Правило 20/80

На старте можно использовать простое правило:

20% времени — обучение.

80% — практика.

Не нужно сначала пройти двадцать курсов, а потом наконец попробовать что-то сделать.

Наоборот.

Изучил базу — попробовал.

Не получилось — разобрался.

Снова попробовал.

Получил ошибку — исправил.

Сделал лучше.

И только тогда изучил что-то ещё.

Так формируется настоящий навык.

Чему можно научиться, чтобы продавать?

Вариантов очень много.

Но для новичка я бы разделил их на несколько больших направлений.

Визуальные навыки

Монтаж видео.

Обработка фотографий.

Создание рекламных роликов.

3D-моделирование.

Визуализация интерьеров.

Создание простых рекламных материалов.

Контент для социальных сетей.

Здесь есть одно огромное преимущество:
результат можно показать.

Не нужно долго объяснять клиенту, что ты умеешь.

Показываешь работу — и человек видит.

Текст и контент

Написание статей.

Описание товаров.

Посты для социальных сетей.

Сценарии видео.

Рекламные тексты.

Редактирование.

Перевод.

Работа с AI-контентом.

Здесь тоже важен результат.

Написал десять хороших текстов — имеешь портфолио.

Продажи

Вот навык, который часто недооценивают.

Умение продавать нужно практически любому бизнесу.

Можно быть прекрасным дизайнером, фотографом или мастером, но если ты не можешь найти клиента и объяснить ему ценность своей работы, деньги будут проходить мимо тебя.

Продажи — это не обязательно навязывание.

Хороший продавец не заставляет человека покупать.

Он понимает проблему клиента и показывает, как её можно решить.

Технические навыки

Создание сайтов.

Автоматизация.

Аналитика.

Программирование.

Работа с базами данных.

Настройка цифровых систем.

Здесь порог входа может быть выше.

Но и возможности монетизации могут быть значительными.

А теперь самое интересное

Ты можешь сочетать несколько простых навыков.

Иногда это намного сильнее, чем один суперсложный.

Например:

AI + SMM + базовый дизайн.

Отдельно каждый навык может быть посредственным.

Вместе ты уже можешь предложить местному бизнесу:

«Я создам вам контент на месяц, сделаю посты, подготовлю короткие видео и помогу вести страницу».

Или:

3D + визуализация + AI.

Ты можешь создавать визуальные концепции мебели, интерьеров, освещения или рекламных материалов.

Или:

Фото + видео + монтаж.

И тогда ты уже не просто фотограф.

Ты можешь предложить бизнесу готовый рекламный контент.

Вот почему не всегда нужно становиться гением в одной сфере.

Иногда достаточно стать очень полезным на пересечении нескольких навыков.

Не выбирай профессию на всю жизнь

Ещё одна ошибка молодых людей:

«Я должен сейчас выбрать профессию, которой буду заниматься следующие сорок лет».

Нет.

Не должен.

Мир меняется слишком быстро.

Навыки, которые сегодня имеют большой спрос, через десять лет могут выглядеть совершенно иначе.

Поэтому правильнее думать не:

«Кем я буду всю жизнь?»

А:

«Какой навык я могу освоить в ближайшие 3–6 месяцев и попробовать на нём заработать?»

Это намного проще.

И психологически тоже.

Тебе не нужно решить всю жизнь сегодня вечером.

Нужно решить следующие несколько месяцев.

Как понять, что навык тебе подходит?

Есть простой тест.

Возьми любой навык и поставь ему оценку от 1 до 5 по четырём параметрам.

1. Мне это интересно.
2. Я способен этому научиться.
3. За это уже платят.
4. Я могу показать результат без многолетнего опыта.
Например:

Навык

Интересно

Могу обучиться

Есть спрос

Покажу результат

Монтаж видео

5

5

5

5

Программирование

2

4

5

3

3D-моделирование

5

4

4

4

SMM

4

5

5

5

Копирайтинг

3

5

4

5

Это не научная формула.

И не нужно искать навык, который получит четыре пятёрки.

Твоя цель — найти направление, в котором одновременно есть интерес, способности и деньги.

И ещё одна важная вещь

Не жди момента, когда почувствуешь:

«Теперь я достаточно хорош».

Этого момента может не наступить.

Новичок почти всегда думает, что ему ещё рано.

Ещё один курс.

Ещё один урок.

Ещё десять работ в портфолио.

Ещё немного практики.

А потом проходит год.

Поэтому иногда нужно просто сказать:

«Хорошо. Я ещё не профессионал. Но попробую».

Первый клиент может отказать.

Второй тоже.

Третий может сказать, что дорого.

Четвёртый может вообще не ответить.

Это нормально.

Ты не проиграл.

Ты получил информацию.

Теперь ты знаешь немного больше о том, что нужно рынку.

И именно так постепенно формируется профессионал.

Твоя цель на этом этапе

Не найти работу мечты.

Не заработать миллион.

Не создать бизнес-империю.

Твоя первая цель намного скромнее:

**Стать человеком, который умеет
сделать что-то полезное и найти
того, кто готов за это заплатить.**

Когда ты сделаешь это один раз — это случайность.

Когда сделаешь десять раз — это уже навык.

Когда сможешь повторять это регулярно — у тебя появится профессия.

А когда научишься делать это без постоянной привязки к собственному времени — тогда начнётся бизнес.

И вот здесь мы подходим к следующему вопросу:

где взять первого клиента, если тебя никто не знает?

Глава 5. ГДЕ ВЗЯТЬ ПЕРВОГО КЛИЕНТА, ЕСЛИ ТЕБЯ НИКТО НЕ ЗНАЕТ?

Итак, ты уже примерно понял, что хочешь делать.

Научился базовым вещам.

Сделал несколько пробных работ.

Даже создал небольшое портфолио.

И тут возникает вопрос, который рано или поздно задаёт себе каждый новичок:

«А где, собственно, взять клиента?»

Потому что клиенты почему-то не стоят в очереди у твоей двери.

Ты открываешь профиль в социальной сети.

Там три подписчика.

Один — твоя мама.

Второй — сын маминой подруги.

Третий подписался случайно.

На фриланс-бирже вокруг сотни людей с опытом.

У всех красивые портфолио.

Отзывы.

Рейтинги.

А ты смотришь на это и думаешь:

«Ну и кому я нужен?»

На самом деле — нужен.

Просто первого клиента почти никогда не находят сами.

Его приходится найти тебе.

Не начинай с логотипа

Это одна из самых распространённых ошибок.

Человек решает заняться монтажом видео.

Вместо того чтобы сделать три видео и найти клиента, он две недели выбирает название.

Потом создаёт логотип.

Потом заказывает визитки.

Потом делает сайт.

Потом создаёт страницу.

Потом выбирает корпоративные цвета.

А через месяц у него есть прекрасный бренд.

И ноль клиентов.

На старте тебе не нужна компания с офисом в центре города.

Тебе нужно доказать, что ты можешь решить чью-то проблему.

Если умеешь монтировать видео — покажи видео.

Если делаешь 3D — покажи 3D.

Если пишешь тексты — покажи тексты.

Если создаёшь контент — покажи контент.

Портфолио важнее красивой аватарки.

Четыре места, где можно искать первых клиентов

1. Люди, которых ты уже знаешь

Это самый простой вариант, но почему-то им часто стесняются пользоваться.

Знакомый имеет ресторан.

Друг занимается ремонтом.

Родственник продаёт автомобили.

Бывший коллега работает в магазине.

Кто-то ведёт небольшой Instagram.

Кто-то сдаёт квартиры.

У кого-то салон красоты.

Не нужно писать:

«Привет, дай мне работу».

Лучше сказать:

«Я сейчас учусь делать короткие рекламные видео. Могу бесплатно сделать один пробный ролик для твоего бизнеса, чтобы показать, что получается».

И здесь важный момент.

Бесплатный пробный проект может быть нормальным стартом.

Но постоянно работать бесплатно — нет.

Твоя цель — получить первый результат, отзыв и кейс, а не превратить себя в бесплатного работника.

2. Местный бизнес

Это один из самых интересных вариантов для новичка.

Посмотри вокруг.

Рестораны.

Кафе.

Отели.

Магазины.

Парикмахерские.

Салоны красоты.

Фитнес-клубы.

Риелторы.

Мастера.

Небольшие производители.

Туристические компании.

У многих из них одна и та же проблема:

им нужен контент, реклама или цифровые услуги, но они не хотят нанимать для этого отдельного сотрудника.

И тут появляешься ты.

Не нужно писать:

«Добрый день. Я профессиональный специалист широкого профиля и предлагаю большой спектр услуг».

Это звучит так, будто ты сейчас отправишь человеку ре-

кламную презентацию на 47 страниц.

Лучше конкретно.

Например:

«Добрый день. Увидел вашу страницу. Я занимаюсь короткими видео для Instagram и TikTok. Заметил, что у вас много хорошего материала, но его можно интереснее подать в формате коротких роликов. Я сделал небольшой пример для вашей тематики. Если понравится — можем сделать несколько таких видео для вашей страницы».

Ты не просишь человека поверить тебе на слово.

Ты показываешь результат.

3. Фриланс-платформы

Есть и другой путь — искать клиентов там, где они уже ищут исполнителей.

Фриланс-платформы позволяют продавать свои навыки людям и компаниям из других городов и стран.

Там можно находить заказы на:

монтаж;

дизайн;

3D;

тексты;

переводы;

программирование;

создание сайтов;

SMM;
работу с AI;
обработку фотографий;
видео;
аналитику и многое другое.
Но здесь есть важный нюанс.

Не нужно регистрироваться на десяти платформах одновременно.

Выбери одну.

Создай нормальный профиль.

Покажи несколько работ.

Начни подаваться на небольшие заказы.

Первые заявки могут остаться без ответа.

Это нормально.

Ты конкурируешь не только ценой.

Ты конкурируешь опытом, рейтингом и доверием.

Поэтому первая задача — не заработать тысячи.

Первая задача — получить первый положительный результат.

4. Социальные сети

Социальная сеть может быть не только местом, где ты смотришь, как кто-то ест суши за €80.

Она может быть твоей витриной.

Если занимаешься видео — показывай видео.

Если 3D — показывай модели.

Если фотографией — фотографии.

Если делаешь рекламный контент — показывай примеры.

Не обязательно иметь сто тысяч подписчиков.

Иногда достаточно, чтобы твою работу увидел один правильный человек.

Поэтому не стоит ждать миллиона просмотров.

Твоя страница должна отвечать на простой вопрос:

«Что этот человек может сделать для меня?»

Не продавай «всё»

Ещё одна типичная ошибка новичка:

«Я занимаюсь дизайном, видео, сайтами, рекламой, SMM, AI, фотографией, переводами и вообще могу сделать всё».

Звучит не очень убедительно.

Клиент не понимает, что именно ты ему предлагаешь.

Лучше взять одну конкретную проблему.

Например:

«Сделаю 5 коротких видео для Instagram вашего ресторана».

Или:

«Создам 3D-модель вашего товара для рекламы».

Или:

«Подготовлю 10 описаний товаров для интернет-магазина».

Или:

«Сделаю рекламный ролик из ваших фотографий и видео».

Чем понятнее предложение, тем легче клиенту понять его ценность.

Первый продукт должен быть маленьким

Не пытайся сразу продать клиенту работу на месяц.

Новичку проще продать небольшой результат.

Например:

одно видео;

один дизайн;

одну 3D-модель;

пять постов;

десять описаний товаров;

одну обработанную фотосессию;

одну рекламную концепцию.

Клиенту психологически проще сказать «да» небольшому заказу.

А тебе проще его выполнить.

Если обоим понравится результат — из маленького заказа может появиться следующий.

А потом ещё один.

И вдруг у тебя уже есть постоянный клиент.

А сколько брать за работу?

Здесь новичок часто впадает в одну из двух крайностей.

Первая:

«Я ничего не умею, поэтому сделаю за €5».

Вторая:

«Я видел в TikTok, что профессионалы берут €1000, поэтому тоже хочу €1000».

Оба подхода могут быть проблемой.

На старте тебе нужно найти цену, при которой:

- * клиент готов попробовать;

- * ты не работаешь себе в убыток;

- * ты получаешь опыт;

- * качество твоей работы постепенно растёт.

Первые заказы могут стоить дешевле твоих будущих услуг.

Это нормально.

Но каждый следующий заказ должен приближать тебя к нормальной рыночной цене, а не закреплять роль «того самого парня, который сделает дёшево».

Не бойся отказов

Ты напишешь десяти людям.

Возможно, восемь не ответят.

Один скажет:

«Спасибо, нам не нужно».

И ещё один спросит:

«Сколько это стоит?»

И вот это уже интересно.

Потому что твоя задача — не получить положительный ответ от каждого.

Твоя задача — найти тех, кому действительно нужна твоя услуга.

Отказ не означает:

«Ты ничтожество».

Он означает только:

«Этот конкретный человек сейчас не купил твоё предложение».

Причин может быть десятки.

Нет бюджета.

Не тот момент.

Уже есть исполнитель.

Не нужна услуга.

Не понравилось предложение.

Иногда человек просто не увидел сообщение.

Поэтому не нужно после первого отказа закрывать ноутбук и возвращаться к TikTok.

Веди учёт

Есть очень простая вещь, которая отличает серьёзный подход от хаоса.

Таблица.

В ней достаточно нескольких колонок:

Клиент

Что предложил

Дата

Ответ

Результат

Ресторан №1

5 видео

3 октября

Нет ответа

—

Магазин №2

Фото товаров

4 октября

Интересно

Обсуждаем

Салон №3

SMM

4 октября

Отказ

—

Зачем это нужно?

Потому что через месяц ты сможешь увидеть реальную картину.

Сколько людям ты написал?

Сколько ответили?

Сколько заинтересовались?

Сколько купили?

Какое предложение работает лучше?

И тогда ты уже не угадываешь.

Ты анализируешь.

Твоя первая цель — не €1000

Давай поставим более реалистичную цель.

Первые €50.

Не потому, что €50 — большие деньги.

А потому, что после первой оплаты меняется твоё отношение к собственному навыку.

До этого момента ты можешь думать:

«Может, у меня что-то получится».

После оплаты:

«Человек реально отдал мне деньги за то, что я сделал».

Потом цель — €100.

Потом €500.

Потом сделать так, чтобы эти деньги приходили регулярно.

А уже после этого можно думать о масштабировании.

Семь дней до первого клиента

Не гарантия первого заказа.

Но очень хороший способ перестать только планировать.

День 1

Выбери одну услугу.

Не пять.

Одну.

День 2

Создай три примера работы.

Даже если они выдуманные.

Только честно обозначь их как демонстрационные работы или концепты.

День 3

Сформулируй предложение одним предложением.

Например:

«Я создам короткие рекламные видео для вашей страницы».

День 4

Найди 30 потенциальных клиентов.

Не случайных людей.

Именно тех, кому твоя услуга может быть нужна.

День 5

Напиши первым десяти.

Персонально.

Без спама.

День 6

Напиши ещё десяти.

А первым десяти, которые не ответили, можно один раз напомнить о себе.

День 7

Проанализируй результат.

Сколько ответили?

Что спрашивали?

Где отказали?

Что было непонятно?

И после этого измени своё предложение.

Вот здесь происходит важное изменение.

Ты больше не просто учишься.

Ты уже выходишь на рынок.

А рынок очень быстро объяснит тебе то, чего не объяснит ни один курс.

Что людям нужно.

За что они готовы платить.

Сколько они готовы платить.

И главное — можешь ли ты создать результат, за который тебе захотят заплатить ещё раз.

Но даже если ты уже научился находить клиентов, остаётся другая проблема.

Ты можешь получить первого.

Второго.

Третьего.

А потом понять, что весь твой «свободный» бизнес превратился в ещё одну работу.

И вот здесь мы подходим к главному вопросу:

как сделать так, чтобы деньги перестали полностью зависеть от количества часов, которые ты готов отработать?

Глава 6. КАК НЕ СОЗДАТЬ СЕБЕ ЕЩЁ ОДНУ РАБОТУ?

Вот здесь мы подходим к интересной ситуации.

Ты не хотел работать.

Потом научился новому навыку.

Нашёл клиентов.

Начал зарабатывать.

Первые €50.

Потом €100.

Потом €500.

Появились постоянные заказы.

И однажды утром ты просыпаешься и понимаешь:

«Стоп. А я теперь работаю ещё больше, чем раньше».

Поздравляю.

Ты только что создал себе самозанятость.

Это уже лучше, чем ненавистная работа.

Ты сам решаешь, с кем работать.

Сам устанавливаешь цену.

Можешь работать из дома.

Можешь выбирать график.

Но есть маленькая проблема.

Если ты перестанешь работать — деньги тоже перестанут приходить.

То есть начальника больше нет.

А зависимость от собственной работы осталась.

Самая простая ловушка фрилансера

Представим дизайнера.

Он берёт €50 за одну работу.

Сделал десять — получил €500.

Хочет €1000?

Нужно сделать двадцать.

Хочет €2000?

Сорок.

А если хочет €4000?

Тогда придётся работать практически без остановки.

Это уже не свобода.

Это просто собственный маленький завод по производству самого себя.

Ты и начальник.

И работник.

И бухгалтер.

И менеджер.

И служба поддержки.

И человек, который вечером отвечает клиенту:

«Да, конечно, сейчас всё исправлю».

Поэтому нужно менять модель.

Продавать результат, а не время

На первом этапе нормально продавать своё время.

Иногда это даже лучший способ начать.

Ты получаешь опыт.

Собираешь портфолио.

Знакомишься с клиентами.

Понимаешь рынок.

Но постепенно нужно переходить от:

«Я продаю свои часы»

к:

«Я продаю результат».

Это очень важная разница.

Клиенту необязательно знать, сколько часов ты потратил на работу.

Ему важно, что он получил в результате.

Пример

Можно сказать:

«Моя ставка — €15 в час».

И тогда возникает вопрос:

«А сколько часов займёт работа?»

И ты начинаешь считать.

А можно предложить:

«Подготовлю 10 коротких видео для вашей страницы — €200».

Теперь клиент покупает не твои часы.

Он покупает конкретный результат.

Конечно, ты всё равно потратишь на это своё время.

Но постепенно можешь стать быстрее.

Лучше организовать процесс.

Создать шаблоны.

Использовать AI.

Автоматизировать часть работы.

И если раньше на пакет уходило десять часов, а через несколько месяцев — шесть, цена для клиента может остаться той же.

Твоя производительность выросла.

Твой доход за час — тоже.

Стандартизируй то, что делаешь постоянно

Если ты десять раз выполнил примерно одинаковый заказ, не нужно каждый раз начинать с нуля.

Создай систему.

Например, для монтажа:

1. получить материалы;
2. отсортировать файлы;
3. выбрать лучшие моменты;
4. смонтировать;
5. добавить текст;
6. проверить;
7. отправить клиенту;
8. внести правки;
9. финализировать.

В следующий раз ты уже не думаешь:

«Что мне делать?»

Ты просто проходишь процесс.

Это называется систематизацией.

И она постепенно превращает хаотичную подработку в бизнес.

Шаблоны — это не лень

Многие новички стараются каждый раз сделать всё абсолютно уникальным.

Это красиво звучит.

Но бизнес так не работает.

Если ты регулярно создаёшь коммерческие предложения — сделай шаблон.

Если пишешь клиентам — сделай несколько заготовок.

Если монтируешь видео — создай собственные шаблоны.

Если делаешь 3D-модели — организуй библиотеку материалов, объектов и настроек.

Если ведёшь социальные сети — создай систему контента.

Ты не обязан каждый раз изобретать колесо.

Твоя цель — тратить мозг на важные решения, а не на повторение одних и тех же действий.

AI может стать твоим помощником

Именно здесь AI становится особенно полезным.

Не как замена тебе.

А как инструмент, который убирает часть рутины.

Например, AI может помочь:

составить структуру текста;

сгенерировать варианты заголовков;

перевести материал;

подготовить описание товара;

проанализировать отзывы клиентов;

создать идеи для контента;

помочь с таблицами;

объяснить ошибку в коде;

подготовить черновик коммерческого предложения;

создать план рекламной кампании;

помочь научиться новому инструменту.

Но финальный контроль остаётся за тобой.

Потому что клиент платит не за то, что ты открыл AI.

Он платит за результат.

Следующий уровень — поднять цену

Когда качество растёт, не нужно автоматически брать вдвое больше заказов.

Иногда лучше взять меньше клиентов по более высокой цене.

Представим:

$$10 \text{ клиентов} \times €50 = €500.$$

Или:

$$5 \text{ клиентов} \times €150 = €750.$$

Второй вариант может потребовать меньше общения и меньше работы.

Но здесь важно не просто написать в прайсе новую цифру.

Повышение цены должно быть связано с ценностью:

лучшее качество;

более быстрое выполнение;

большой объём;

лучший сервис;

специализация;

надёжность;

опыт;

конкретный результат для клиента.

Специализация делает тебя дороже

Есть огромная разница между:

«Я делаю видео».

и:

«Я создаю короткие рекламные видео для отелей».

Во втором случае ты уже выглядишь не просто как человек, который умеет нажимать кнопки в монтажной программе.

Ты понимаешь конкретный бизнес.

Знаешь, что показать.

Какой формат может быть нужен.

Какие проблемы есть у клиента.

Какой результат ему нужен.

Поэтому со временем можно переходить от:

«Я умею делать X»

к:

«Я решаю проблему Y с помощью X».

Это совершенно другой уровень позиционирования.

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.