

Руководство по заработку в интернете



Сергей Степанов

Сергей Степанов

Руководство по заработку в интернете

<https://litres.ru/74611108>

SelfPub; 2026

Аннотация

Какие задачи можно выполнять через интернет, чтобы получать ощутимый дополнительный доход? Как выбрать услугу, найти первых заказчиков и понять, стоит ли развивать это направление?

«Руководство по заработку в интернете» поможет пройти путь от оценки своих навыков до первых платных заказов и регулярной работы. Книга рассчитана на жителей России, которые готовы выделять несколько вечеров в неделю и хотят проверить спрос до увольнения.

Внутри — 14 направлений: рабочие таблицы и отчёты, настройка CRM, формы заявок и интеграции, боты, товарные каталоги, технические инструкции, базы знаний, тестирование сайтов и другие услуги. Для каждого направления разобраны необходимые навыки, последовательность действий, способы проверки результата и поиск заказчиков.

Никаких буксов, капч и оплачиваемого сёрфинга. Только работа с понятным результатом, подробные шаги и расчёты,

которые помогут превратить выбранный навык в услугу, за которую готовы платить

Содержание

Введение	8
Глава 1 Что именно приносит деньги	11
Определите единицу результата	11
Найдите причину оплачивать работу	13
Сравните три модели оплаты	14
Проверьте пригодность для вечерней работы	15
Глава 2 Как рассчитать доход и нагрузку	16
Разделите поступления и заработок	16
Посчитайте доступные часы	18
Определите минимальную цену	19
Используйте три сценария	20
Как комиссия меняет необходимую выручку	21
Почему плановая цена ещё не является ценой рынка	23
Проверьте нагрузку на слабом сценарии	24
Как учитывать обучение и улучшение процесса	26
Глава 3 Как выбрать направление без распыления	27
Начните с подтверждённых навыков	27
Примените пять критериев	28
Отберите одну основную услугу	30
Ограничьте период проверки	31

Глава 4 Рабочие условия в России	32
Выберите законный формат получения оплаты	32
Подготовьте документы сделки	34
Защитите данные и доступы	35
Подготовьте резервное копирование	36
Установите правила общения	37
Глава 5 Настройка рабочих таблиц и отчётов	38
Что вы продаёте	38
Шаг 1 Опишите входные данные	40
Шаг 2 Разделите данные и расчёты	41
Шаг 3 Постройте проверяемые расчёты	42
Шаг 4 Проведите испытания	43
Шаг 5 Передайте инструкцию	44
Рабочая процедура для двух выгрузок	45
Контрольный набор и приёмка	47
Как искать заказы	48
Экономика направления	49
Глава 6 Настройка учёта обращений в CRM	50
Ограничьте проект одним процессом	50
Шаг 1 Соберите описание процесса	51
Шаг 2 Подготовьте структуру	52
Шаг 3 Настройте права	53
Шаг 4 Проведите пробный импорт	54
Шаг 5 Проверьте цепочку действий	55
Практическая настройка одной воронки	56

Пять обязательных испытаний	58
Передача и обслуживание	60
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Сергей Степанов

Руководство по

заработку в интернете

Руководство по заработку в интернете

Практическая книга для жителей России

Введение

Заработок в интернете начинается с задачи, за решение которой другой человек или организация готовы платить. Доступ к компьютеру сам по себе не создаёт доход. Доход возникает, когда исполнитель умеет получить исходные материалы, выполнить работу с понятным качеством и передать результат, который заказчик может использовать. Поэтому в этой книге рассматриваются услуги, а не действия ради начисления мелких вознаграждений.

Задача книги — помочь выбрать одно рабочее направление, проверить спрос и построить дополнительный доход, сохраняя основную работу. Здесь нет буксов, оплачиваемого просмотра страниц, ввода капч, покупки сомнительных схем и торговли обещаниями. Не рассматриваются ставки, спекуляции и способы, где заработок зависит прежде всего от привлечения новых участников. Основное внимание уделено работе, которую можно выполнить дистанционно и предъявить для проверки.

Ориентир составляет 30 000 рублей в месяц после налога и прямых рабочих расходов. Это целевая величина для расчёта нагрузки, а не гарантированный результат. Сначала нужно освоить услугу и найти покупателей. Некоторые направления подходят для старта с базовыми навыками, другие требуют серьёзной подготовки. Несколько вечеров в неделю

ограничивают объём заказов, поэтому книга постоянно связывает цену с трудоёмкостью.

Все цены и сроки в расчётах ниже являются плановыми допущениями. Они не выданы за среднюю зарплату, статистику рынка или подтверждённую ставку новичка. Расчёт показывает, при каких условиях направление может принести нужную сумму. Эти условия предстоит проверить на собственных платных заказах. Если покупатели не принимают цену или работа занимает слишком много времени, расчёт нужно пересмотреть. В моделях отдельных направлений предполагается прямой договор без комиссии посредника. Если вы работаете через площадку с комиссией, добавьте её в расходы и пересчитайте доход. Программы заказчика оплачиваются им напрямую, когда это специально указано.

Контрольные задания используют искусственные данные. Они позволяют испытать расчёт или действие до работы с материалами заказчика. Эти значения не являются результатами заработка и не подтверждают рыночный спрос.

Главы выстроены по порядку. Сначала вы определите доступное время, финансовую цель и критерии выбора услуги. Затем подготовите рабочие условия и изучите направления. После выбора перейдёте к портфолио, проверке спроса, продаже и выполнению заказов. Заключительные главы посвящены регулярной работе, повышению цены и решению о возможном увольнении.

Правовые и технические сведения проверены по откры-

тым официальным материалам при подготовке рукописи 12 октября 2026 года. Ссылки собраны в конце книги. Законодательство, тарифы и возможности сервисов меняются. Перед приёмом платежей, обработкой данных и запуском автоматизации сверяйте существенные требования с действующими правилами. Рабочие инструкции ниже построены так, чтобы сохранять смысл при изменении названий кнопок и расположения разделов.

Глава 1 Что именно приносит деньги

Определите единицу результата

Услуга должна заканчиваться предметом или состоянием, которое можно проверить. Это может быть очищенная таблица, настроенная форма, комплект карточек товара, работающий отчёт, исправленная база знаний или проверенный сайт. Формулировка «помогаю бизнесу» слишком широка: из неё нельзя понять объём работы и условия оплаты.

Начните с одного предложения: «Я выполняю такую работу для такого заказчика и передаю такой результат». Затем уточните, какие материалы нужны на входе. Если услуга требует доступа к кабинету, выгрузки, записи или технического описания, это следует указать сразу. Заказчик должен понимать свою часть работы до обсуждения цены.

Следующий шаг — определить границу. Запишите, что входит в услугу и что остаётся за её пределами. Настройка учёта обращений не включает управление отделом продаж. Проверка каталога не включает закупку товара. Монтаж записи не включает поиск актёров и съёмку. Граница защищает одновременно цену, срок и качество.

Наконец, задайте критерии приёмки. Проверить можно наличие обязательных полей, правильность формул, выполнение сценария, соответствие утверждённой структуре или отсутствие определённых ошибок. Критерий «заказчику понравилось» допустим как часть творческой оценки, но недостаточен как единственное основание для завершения работы.

Найдите причину оплачивать работу

Заказчики платят за сокращение затрат, устранение ошибок, подготовку нужного материала или выполнение обязательной операции. У каждой выбранной услуги должна быть понятная причина существования. Если такую причину невозможно назвать без общих слов о развитии, направление пока не готово к продаже.

Проверьте, что происходит, когда работа не выполнена. Повторяющиеся ошибки в каталоге затрудняют обновление данных. Неверные формулы искажают отчёт. Потерянные обращения мешают контролировать процесс. Неактуальные инструкции увеличивают число одинаковых вопросов. Эти последствия дают основание обсуждать полезность результата, но не позволяют обещать конкретную прибыль без измерений.

Отделяйте свой результат от последующего коммерческого эффекта. Исполнитель может отвечать за корректную настройку формы и доставку тестовых обращений. Он не управляет количеством посетителей и решением покупателя. Чем точнее вы понимаете свою ответственность, тем легче объяснить заказчику условия работы.

Сравните три модели оплаты

Разовая проектная работа подходит для результата с чётким окончанием. В ней важно заранее определить исходные данные, количество элементов и допустимые изменения. Доход зависит от регулярного поиска новых проектов, поэтому в календаре нужно оставлять время для продаж даже во время выполнения заказа.

Абонентская работа подходит для повторяющихся операций. Она оплачивается за согласованный объём в определённом периоде. Абонентское обслуживание не означает круглосуточную доступность. В договорённостях фиксируются число обновлений, время ответа, ограничения и порядок оплаты превышения объёма.

Почасовая оплата полезна при исследовательской работе, где объём заранее неизвестен. Заказчику нужен предел бюджета и отчёт о действиях. Для новичка такой формат неудобен, если он одновременно учится: покупатель не обязан оплачивать всё время знакомства с инструментом. Учебные часы следует отделять от часов решения задачи.

Начинать обычно удобнее с небольшого проекта с фиксированным результатом. После сдачи можно предложить отдельное обслуживание. Так вы сначала доказываете способность выполнить работу, а затем обсуждаете регулярность.

Проверьте пригодность для вечерней работы

Вечерняя подработка требует возможности выполнять основную часть задачи без немедленного участия заказчика. Подготовка документа, работа с выгрузкой и монтаж соответствуют этому условию. Дежурство в поддержке, оперативное согласование доставки и проведение дневных звонков могут с ним конфликтовать.

До выбора услуги выпишите все действия, которые требуют общения в рабочее время. Укажите их продолжительность и допустимую задержку. Если без постоянных дневных ответов процесс остановится, либо договоритесь об отдельном окне связи, либо выберите другое направление. Нельзя строить план на скрытом использовании времени основной работы.

Услуга подходит для старта, когда вы можете объяснить результат, проверить качество и выполнить её в доступном режиме. Неизвестный инструмент можно изучить. Неопределённость самой задачи сначала нужно устранить, иначе обучение не приведёт к продаже.

Глава 2 Как рассчитать доход и нагрузку

Разделите поступления и заработок

Выручка — деньги, полученные от заказчиков. Чистый рабочий доход в расчётах книги — выручка после налога и прямых расходов на выполнение заказов. Сюда относятся комиссии, необходимые подписки и оплаченные ресурсы. Стоимость вашего времени в эту сумму автоматически не включается: её нужно оценивать отдельно.

Для расчётов услуг российским организациям и индивидуальным предпринимателям используется условная ставка НПД 6 процентов без временного налогового вычета. Право применять этот режим рассматривается в главе 4. Если ваш режим или состав заказчиков отличается, замените ставку. При НПД расходы не уменьшают налоговую базу, поэтому налог в модели считается с выручки [1].

Базовая формула: чистый рабочий доход равен выручке минус налог, комиссии и прямые расходы. При выручке 40 000 рублей, ставке 6 процентов и расходах 3 000 рублей результат составляет 34 600 рублей. Это арифметическая модель, а не история о заработке и не обещание получить заказ.

Если комиссии нет, необходимая выручка определяется так: сумма целевого дохода и расходов делится на единицу минус ставка налога. Для цели 30 000 рублей и расходов 3 000 рублей получается примерно 35 107 рублей. Округлять план лучше вверх, поскольку расходы и сроки не всегда совпадают с прогнозом.

Комиссия посредника требует отдельного расчёта. Сначала выясните, кто по договору получает деньги покупателя, с какой суммы удерживается комиссия и как отражается доход. Не считайте налог только с остатка после комиссии по привычке. Основание зависит от схемы отношений; сверяйте его с документами площадки и разъяснениями ФНС.

Посчитайте доступные часы

Запишите число вечеров в неделю и длительность каждого рабочего блока. Учитывайте время, в течение которого действительно можете работать сосредоточенно. Период между приходом домой и сном не равен доступной нагрузке: часть его занимают бытовые обязанности и восстановление.

Для стартового плана разумно считать месяц как четыре рабочие недели. Если вы выделяете три вечера по три часа, получаете 36 часов. Пятые недели некоторых месяцев лучше считать запасом, а не основанием принимать дополнительные обязательства.

Разделите часы на выполнение, поиск клиентов, переговоры, документы и обучение. Для расчётной модели с 36 часами можно предварительно выделить 24 часа на оплачиваемое выполнение и 12 часов на остальные действия. Это внутренний план, который следует заменить фактическими данными после нескольких заказов.

Не закладывайте все доступные часы на производство. Тогда любой перенос согласования приведёт к срыву. Внутри времени выполнения оставьте запас на проверку и исправления. Отдельно учтите загрузку и выгрузку файлов, передачу результата, резервное копирование и короткие сообщения.

Определите минимальную цену

Цена должна покрывать объём, который требуется для вашей финансовой цели. При необходимой выручке около 35 100 рублей и 24 часах выполнения ориентир составляет примерно 1 463 рубля выручки на час производства. Это не рыночная ставка и не обязательная почасовая цена. Это проверка совместимости цели с вашим календарём.

Если услуга продаётся за 3 000 рублей и требует шесть часов, за 24 часа получится выполнить четыре заказа. Выручка составит 12 000 рублей. Для цели 30 000 такой вариант при заданном времени не подходит, даже если спрос существует. Нужно сокращать трудоёмкость, увеличивать ценность и цену либо менять услугу.

Для пакета работ посчитайте все часы, а не только основную операцию. Включите получение материалов, уточнения, подготовку, проверку и согласованный раунд исправлений. Затем разделите цену на суммарную трудоёмкость. Такой расчёт показывает, какие этапы незаметно съедают доход.

Цена новичка не обязана быть минимальной на площадке. Но она должна соответствовать навыку и объёму ответственности. Пока качество не подтверждено, уменьшайте размер первого заказа. Продавать небольшую законченную работу безопаснее, чем обещать сложный проект за низкую цену.

Используйте три сценария

Составьте рабочий, слабый и перегруженный планы. В рабочем плане укажите достижимое число заказов и ожидаемую трудоёмкость. В слабом сократите число оплат и сохраните постоянные расходы. В перегруженном увеличьте часы исправлений и общения. Так вы увидите, насколько модель устойчива к обычным отклонениям.

Проверьте отдельно месяц без нового проекта. Абонентские платежи могут сгладить такой период, но только если обслуживание действительно продано и оплачивается. Переписка о возможной работе не является выручкой. Договорённость без поступившего платежа также не заменяет денежный резерв.

Результат главы — односторонний расчёт. В нём должны быть целевой доход, расходы, налоговая ставка, необходимая выручка, доступные часы и предельная трудоёмкость заказа. К этому расчёту вы будете возвращаться после выбора направления и после каждого выполненного проекта.

Как комиссия меняет необходимую выручку

Когда комиссия удерживается пропорционально цене заказа, расчёт усложняется. Обозначьте чистый целевой доход буквой Д, постоянные прямые расходы буквой Р, ставку налога буквой Н и долю комиссии буквой К. Если налог и комиссия начисляются с одной и той же суммы выручки, необходимая выручка равна $(Д + Р) / (1 - Н - К)$. Формула применима только при этих условиях. Фиксированная комиссия и отдельная плата за вывод учитываются дополнительно.

Для цели 30 000 рублей, расходов 3 000 рублей и ставки 6 процентов без комиссии требуется около 35 107 рублей. При условной комиссии 20 процентов требуется уже около 44 595 рублей. При выручке 40 000 рублей второй вариант оставляет 26 600 рублей, а не 34 600. Поэтому таблица заработка без комиссии непригодна для оценки такой же работы через посредника.

В следующем сопоставлении выручка равна 40 000 рублей, налог составляет 6 процентов с полной выручки, а прямые расходы равны 3 000 рублей.

Схема расчёта
Комиссия
Чистый доход

Без комиссии посредника

0 руб.

34 600 руб.

Условная комиссия 20 процентов

8 000 руб.

26 600 руб.

Комиссия 20 процентов здесь служит стрессовым допущением, а не утверждением о нынешнем тарифе любой площадки. Kwork публикует собственные условия базовой и льготной комиссии; условия достижения льготы менялись с сентября 2025 года [12]. Перед расчётом открывайте действующие правила своего аккаунта. Не закладывайте льготную ставку, пока право на неё не подтверждено.

Для разных моделей налогообложения применяйте своё основание. Если посредник перечисляет остаток, это ещё не означает, что остаток является налоговой базой. Изучите договор и документы расчёта. В управленческой таблице всё равно храните цену для покупателя, комиссию и фактическое поступление отдельно: это позволяет сверить движение денег.

Почему плановая цена ещё не является ценой рынка

Расчёты направлений в главах 5–18 показывают цену, при которой профессионально выполненный ограниченный пакет может обеспечить целевой доход. Они не устанавливают стоимость первого заказа. Покупатель может не принять эту цену; начинающий исполнитель может не уложиться в часы. Оба обстоятельства означают, что модель пока не подтверждена.

Разделите продвижение на три уровня. Учебный результат проверяет способность выполнить работу. Небольшой платный заказ проверяет готовность покупателя платить и вашу реальную трудоёмкость. Повторяемый основной пакет проверяет возможность получать регулярный доход. Переход между уровнями происходит по результату, а не по числу недель обучения.

Стоимость основного пакета должна иметь содержательное основание. К нему относятся определённая сложность исходников, правила обработки, независимая проверка, инструкция обновления и согласованный объём исправлений. Повышение цены за простое переименование услуги не создаёт ценности. Если рынок покупает только маленький дешёвый фрагмент, сначала найдите покупателя более полного результата или измените экономическую цель.

Проверьте нагрузку на слабом сценарии

Проведите две отдельные проверки: в слабом сценарии уменьшите число оплаченных пакетов на один, а в перегруженном увеличьте производственные часы на четверть. Ставку и расходы оставьте прежними, если они не зависят от объёма. Затем объедините оба изменения, чтобы увидеть последствия одновременного снижения спроса и перерасхода времени.

Для трёх пакетов по 13 000 рублей при расходах 1 500 рублей и налоге 6 процентов рабочий доход равен 35 160 рублей. В слабом сценарии два пакета оставляют 22 940 рублей и требуют 14 часов производства: времени хватает, но доход ниже цели. В перегруженном сценарии каждый пакет вместо семи часов требует восемь часов сорок пять минут. Три пакета занимают 26 часов 15 минут и превышают производственный бюджет в 24 часа. При объединении изменений два пакета требуют 17 часов 30 минут, а доход остаётся 22 940 рублей. Поиск клиентов и общение учитывайте отдельно.

Второй контроль касается денег во времени. Запишите, когда поступает аванс, когда сдаётся результат и когда ожидается остаток. Доход по выполненным работам и доступные деньги могут расходиться. Не используйте ожидаемый платёж для покрытия обязательства, срок которого наступа-

ет раньше.

Для подписок различайте обязательный постоянный расход и расход отдельного проекта. Не покупайте годовой тариф до проверки спроса только ради меньшей месячной цены. Сначала определите, окупается ли инструмент при слабом сценарии и можно ли закончить текущий заказ при прекращении доступа.

Как учитывать обучение и улучшение процесса

Первые часы изучения инструмента не исчезают из экономики, даже если вы неставляете их клиенту. В личном расчёте ведите две величины: часы выполнения конкретных заказов и все часы развития направления. Это помогает сравнить заработок с общей нагрузкой.

После нескольких выполнений разделите перерасход. Если повторяется одна и та же проблема входных данных, исправьте требования к материалам. Если время уходит на неизвестный инструмент, завершите обучение. Если заказчик постоянно меняет цель, пересмотрите согласование. Снижение трудоёмкости должно иметь наблюдаемую причину; нельзя просто вписать меньше часов в следующую модель.

Глава 3 Как выбрать направление без распыления

Начните с подтверждённых навыков

Составьте список действий, которые уже выполняете самостоятельно. Формулируйте их как операции: исправляю формулы, редактирую инструкции, обрабатываю записи, сверяю позиции каталога, тестирую формы. Название должности менее полезно, чем перечень конкретных действий.

Рядом укажите доказательство навыка. Это может быть собственный учебный файл, результат независимой проверки или способность повторить работу без подсказок. Служебные материалы работодателя нельзя переносить в личное портфолио без разрешения. Навык можно подтвердить на специально созданных данных.

Отдельно оцените, что вы понимаете в предметной области. Знание устройства каталога, документооборота или продаж помогает замечать ошибки, которые не видны человеку, освоившему только кнопки программы. Однако опыт в одной организации не следует считать универсальным: порядок работы нужно уточнять у каждого заказчика.

Примените пять критериев

Первый критерий — способность выполнить работу. Если требуется навык, которого нет, определите конкретный учебный результат и способ проверки. Формулировка «пройду курс» не доказывает готовность. Готовность означает, что вы способны самостоятельно собрать и проверить тот продукт, который предлагаете.

Второй критерий — доступность покупателей. Укажите, где заказчики публикуют задачи, как выбирают исполнителя и кто согласует оплату. Если доступ к покупателю предполагает дорогую рекламу или месяцы развития аудитории, направление может быть неудобно для первого дохода.

Третий критерий — совместимость с календарём. Посмотрите на сроки ответа, обязательные встречи и зависимость от дневных действий. Вечерняя работа особенно хорошо сочетается с передачей готового результата и плановыми обновлениями.

Четвёртый критерий — экономическая модель. Цена и число заказов должны помещаться в рассчитанные часы. Сложная услуга с высокой ценой может требовать больше времени, чем вы готовы выделить. Простая услуга с низкой ценой может потребовать слишком большого количества клиентов.

Пятый критерий — управляемость ошибки. На старте

предпочтительны задачи, где результат можно проверить на копии и исправить до публикации. Доступ к платежам, массовое удаление данных и изменение рабочих интеграций требуют более высокой квалификации и отдельного контроля.

Отберите одну основную услугу

Оцените каждое направление по пяти критериям по шкале от нуля до двух. Ноль означает, что условие не выполнено; один — требуется подготовка; два — условие уже выполнено. Баллы не являются научным рейтингом. Они помогают заметить препятствия, которые иначе скрываются за интересным названием.

Нулевой балл за возможность выполнить работу или за совместимость с графиком нельзя компенсировать высокой суммой остальных оценок. Сначала устраните препятствие. Если не можете проверить качество, продажу следует отложить, даже когда цена выглядит привлекательной.

Выберите основную услугу и одно смежное расширение на будущее. Основная услуга должна иметь отдельный законченный результат. Расширение пока не включайте в предложение. Это позволяет учиться последовательно и не обещать одновременно монтаж, разработку, продажи и управление бизнесом.

Ограничьте период проверки

Отведите на первичную проверку четыре недели, если ваша доступная нагрузка это позволяет. В первые две подготовьте демонстрационный результат и предложение. В следующие две ищите подходящие опубликованные задачи и обсуждайте небольшой платный заказ. Это организационный срок, а не обещание заработать за месяц.

Заранее определите признаки продолжения. К ним относятся конкретные запросы на расчёт, предоставление материалов и согласие оплатить ограниченную работу. Похвала знакомых и количество просмотров предложения недостаточны. Они не показывают, есть ли покупатель при вашей цене.

Если проверка не дала результата, сначала разберите причину: нет подходящих задач, непонятно предложение, слабое подтверждение навыка, не подходит цена или неудобен срок. Меняйте один существенный параметр за раз.

Глава 4 Рабочие условия в России

Выберите законный формат получения оплаты

Для части самостоятельных услуг подходит налог на профессиональный доход. ФНС указывает ставки 4 процента при расчётах с физическими лицами и 6 процентов при расчётах с организациями и ИП. Лимит составляет 2,4 миллиона рублей дохода за календарный год; нельзя иметь работников по трудовым договорам. Есть ограничения по видам деятельности [1, 2].

НПД нельзя автоматически применять к любой интернет-деятельности. Перепродажа и ряд посреднических отношений исключены. Доходы от нынешнего работодателя и от бывшего работодателя в пределах двух лет после увольнения не относятся к объекту НПД. При необходимости иного режима выбор следует сделать до начала систематической работы [1, 2].

Работа по трудовому договору сама по себе не препятствует подработке на НПД, если соблюдены условия режима. Проверьте ограничения своей должности, договор о конфиденциальности и правила использования ресурсов работода-

теля. Для отдельных категорий занятости действуют специальные запреты. Книга не предполагает, что они одинаковы для всех читателей.

Регистрацию проводите через официальные способы, перечисленные ФНС. После оплаты формируйте чек с правильным видом покупателя и описанием услуги. Для организации или ИП используйте необходимые реквизиты. Проверьте срок передачи чека для своего способа расчётов; безопасная рабочая привычка — оформлять документ сразу после подтверждённого поступления [1].

Подготовьте документы сделки

До начала выполнения зафиксируйте стороны, предмет, цену, сроки и порядок приёма. Способ заключения договора должен позволять подтвердить личность сторон и согласованные условия. Простая переписка полезна как доказательство договорённостей, но не заменяет проверку требований к форме конкретной сделки.

В техническом задании перечислите входные материалы и результат. Добавьте ограничения объёма, число согласований, форматы передачи и условия запуска срока. Если материалы поступают частями, зафиксируйте, когда начинается работа и как изменение исходных данных влияет на стоимость.

Не путайте чек и акт. Чек подтверждает расчёт в рамках НПД, а акт или другой документ приёма фиксирует выполненную работу в согласованном порядке. Нужный комплект зависит от договора и требований заказчика. Возможности электронного документооборота для самозанятых описаны ФНС [3].

Защитите данные и доступы

Запрашивайте отдельный доступ с минимальными правами. Владелец аккаунта, домена, базы и платных подписок обычно должен оставаться заказчик. Если сервис поддерживает приглашение сотрудника или подрядчика, используйте его вместо передачи основного пароля.

До копирования выгрузки выясните, содержит ли она персональные данные. Определите, какие сведения нужны для задачи, где разрешено их хранить, кто имеет доступ и когда их нужно удалить. Работа по поручению оператора должна иметь соответствующие условия. Обязанности по уведомлению, локализации и защите зависят от конкретного процесса. Проверяйте действующую редакцию закона о персональных данных и материалы Роскомнадзора [4].

Не переносите клиентскую базу в произвольную таблицу, мессенджер или нейросеть ради удобства. Сначала получите согласование инструмента и правовых условий обработки. Для учебных работ используйте вымышленные данные. Для демонстрации готового проекта удаляйте сведения, позволяющие установить людей и коммерческие детали.

Подготовьте резервное копирование

Рабочая папка должна содержать исходники, отдельные промежуточные версии и готовые файлы. Не перезаписывайте единственный оригинал. Присваивайте версиям дату и понятное обозначение этапа. Согласованные и несогласованные материалы храните отдельно.

Резервная копия считается полезной только после проверки восстановления. Откройте скопированный файл, проверьте ссылки и убедитесь, что сохранены необходимые исходники. Для системной настройки запишите исходное состояние и способ отмены изменений. Снимок экрана не всегда позволяет восстановить работающую конфигурацию.

Установите правила общения

Сообщите заказчику часы, когда отвечаете, и обычный срок реакции. Вечерний режим нужно обозначить до оплаты. Срочную поддержку не включайте в проект автоматически. Если она требуется, оцените её отдельно и проверьте, сможете ли реально выполнять обязательства.

Выберите один основной канал для согласований. Итоговые решения подтверждайте письменно: что утверждено, какая версия используется и что будет сделано дальше. Это сокращает повторные обсуждения и помогает сохранить последовательность работы при задержке ответа.

Правовые вопросы в этой главе не являются отдельным способом заработка. Это условия, при которых выбранная услуга может стать устойчивой работой. После их подготовки можно переходить к конкретным направлениям и выбирать то, где у вас есть навык и доступные покупатели.

Глава 5 Настройка рабочих таблиц и отчётов

Что вы продаёте

Услуга состоит в создании или исправлении файла, которым заказчик пользуется регулярно. Предметом работы могут быть учёт задач, расчёт стоимости, сверка показателей, обработка выгрузок и подготовка сводного отчёта. Ценность создаёт надёжность расчёта и удобство обновления, а не количество вкладок и сложность формул.

Для старта выбирайте задачи вне регулируемого бухгалтерского и налогового учёта, если у вас нет соответствующей квалификации. Рабочая таблица может помогать организовать данные, но не становится автоматически достоверной отчётностью. В предложении укажите, какие показатели рассчитываются и какие решения остаются за заказчиком.

Минимальные навыки включают формулы поиска и суммирования, обработку дат, фильтры, проверку данных и понимание относительных и абсолютных ссылок. Для крупных повторяющихся выгрузок полезно освоить инструмент преобразования данных. Перед продажей проверьте совместимость выбранной программы с программой заказчика: оди-

наковый внешний вид не гарантирует одинаковую работу функций.

Шаг 1 Опишите входные данные

Запросите обезличенный фрагмент исходного файла. Выясните источник, периодичность выгрузки, примерное количество строк и возможные изменения структуры. Отдельно спросите, кто вводит данные вручную и какие ошибки встречаются. Без этого нельзя выбрать устойчивую схему обработки.

Запишите тип каждого поля: текст, число, дата, идентификатор или категория. Артикулы и номера с ведущими нулями часто должны оставаться текстом. Укажите, какой разделитель используется в числах и какой формат дат приходит из источника. Ошибочное преобразование на входе может незаметно испортить весь отчёт.

Шаг 2 Разделите данные и расчёты

Создайте отдельные области для исходных данных, справочников, вычислений и результата. Исходные значения должны оставаться доступными для сверки. Не смешивайте ручной ввод с формулами в одном неразличимом диапазоне. Пользователь должен понимать, где можно редактировать файл.

Определите правила обновления. Заказчик должен знать, заменяет ли новая выгрузка старую или добавляется к ней. При добавлении нужны уникальный ключ и контроль повторов. При полной замене проверьте, не исчезнут ли ручные комментарии и справочники.

Шаг 3 Постройте проверяемые расчёты

Сначала реализуйте основные показатели. После каждого расчёта сверяйте итог с независимым способом проверки: ручным подсчётом небольшого набора, контрольной суммой или отдельной сводной таблицей. Не проверяйте формулу только другой формулой с той же ошибочной логикой.

Опишите, как обрабатываются пустые значения, нулевые суммы, возвраты, отрицательные величины и неизвестные категории. Сообщение об ошибке не следует бездумно заменять нулём. Иногда ноль означает отсутствие события, а ошибка — невозможность рассчитать результат. Если смешать их, отчёт выглядит исправным и вводит пользователя в заблуждение.

Шаг 4 Проведите испытания

Подготовьте набор проверок на вымышленных данных. Включите пустой файл, единственную строку, повтор идентификатора, неправильную дату, новый тип категории и увеличенный объём. Проверьте добавление строк, сортировку и перенос файла в среду заказчика.

Закройте файл и откройте его заново. Убедитесь, что обновление работает без вашей текущей сессии и не зависит от личной папки на компьютере. Внешние ссылки, локальные пути и недоступные подключения должны быть устранены или явно описаны. Защита листа предотвращает случайные правки, но не является способом безопасного хранения секретов.

Шаг 5 Передайте инструкцию

Инструкция должна отвечать на четыре вопроса: что вставлять, куда вставлять, как обновлять и как понять, что обновление успешно. Добавьте действия при ошибке. Укажите, какие изменения структуры требуют обращения к исполнителю. Достаточно короткого документа, если все необходимые действия описаны.

Перед сдачей попросите представителя заказчика выполнить обновление по инструкции. Наблюдайте за процессом и фиксируйте непонятные места. Если обновление возможно только с вашими устными подсказками, продукт ещё не готов. Исправьте инструкцию или интерфейс до окончательной передачи.

Рабочая процедура для двух выгрузок

Начните с папки проекта и двух неизменяемых исходных файлов. Создайте рабочую книгу с листами «Вход», «Справочник», «Проверки», «Расчёт» и «Результат». На листе «Вход» зафиксируйте источник и дату каждой загрузки. Если данные объединяются, добавьте поле источника до объединения, чтобы позднее можно было объяснить происхождение строки.

При загрузке CSV задайте кодировку, разделитель и типы полей явно. Проверьте первые и последние строки. Номер 001 должен оставаться текстом, если нули являются частью идентификатора. Преобразуйте даты с нужным региональным форматом. Документация Power Query описывает автоматическое определение типов и зависимость преобразования от локали [18]; автоматическое определение нельзя принимать без проверки.

Определите, что означает повтор ключа. Один заказ с несколькими строками товара может законно повторять номер. Поэтому ключ строки должен соответствовать единице данных. Если это отдельная операция, одного номера заказа недостаточно: нужен идентификатор операции или согласованное сочетание полей. Только после этого ищите дубли.

В русском Excel для подсчёта повторений ключа в A2 внутри диапазона A2:A500 введите в свободную ячейку

=СЧЁТЕСЛИ(\$A\$2:\$A\$500;A2). Значение больше единицы требует разбора. Для суммы по ключу, указанному в E2, при суммах в B2:B500 используйте =СУММЕСЛИ(\$A\$2:\$A\$500;E2;\$B\$2:\$B\$500). Знак «=» в начале обязателен. Эти диапазоны охватывают 499 строк данных: при большем объёме расширьте оба диапазона или используйте автоматически расширяемую таблицу. Не копируйте формулы на иной набор колонок без изменения ссылок. В другой программе или локализации проверьте имена функций, разделители и правила сравнения [19].

Суммирование выполняйте по принятому набору после применения согласованных правил дублей. Исходные строки сохраняйте для контроля. Создайте журнал ошибок с номером строки, полем, значением и причиной. Пустой обязательный ключ должен попадать в журнал, а не автоматически становиться нулём. Строки с ошибками не удаляйте молча. В отчёте покажите число принятых строк, исключённых строк и неразрешённых вопросов. Эти количества должны объяснять исходный объём.

Постройте сводный результат по согласованным полям. На листе «Проверки» храните сумму исходника, сумму принятой части, сумму исключений и разность сверки. Если итог не сходится, не переходите к оформлению. Добавьте дату обновления и понятный статус контроля. Защитите вычисляемые области от случайного ввода, сохранив возможность обслуживать файл.

Контрольный набор и приёмка

Для учебной проверки подготовьте четыре операции: A001 на 1 200 рублей, A002 на минус 200 рублей, A003 на ноль и точный повтор A001 на 1 200 рублей. Если по правилам точный повтор исключается, принятый итог равен 1 000 рублей, количество принятых операций равно трём, а журнал повторов содержит одну строку. Это искусственные контрольные значения, не сведения о чьём-либо бизнесе.

Добавьте строку без ключа, затем новую корректную строку. Первая должна вызвать предусмотренное сообщение, вторая — попасть в результат после обновления. Если диапазон не расширился, исправьте таблицу или запрос. Затем замените исходник файлом с переименованной обязательной колонкой: система должна обнаружить несовместимость, а не сформировать внешне убедительный пустой отчёт.

Приёмка подтверждает обновление, сверку, сохранение идентификаторов и работу контроля. Подготовьте одну страницу инструкции и отдельный список ограничений. Первый платный пакет ограничьте одним источником и одним отчётом. Пакет из финансовой модели допустим только после измерения более полного процесса: двух согласованных источников, проверок и воспроизводимого обновления. Нестандартный программный интерфейс и неизвестная структура оплачиваются отдельно.

Как искать заказы

Ищите опубликованные задачи по исправлению формул, объединению выгрузок, автоматизации отчётов и сверке данных. Дополнительный канал — сотрудничество с небольшими агентствами и внедренцами, которым нужен исполнитель отдельных таблиц. Реагируйте на открытые запросы, где понятны исходники и полномочия заказчика.

В демонстрации покажите исходник, результат сверки и повторное обновление. Это подтверждает именно продаваемую работу с данными.

Экономика направления

Плановая модель: три проекта по 13 000 рублей дают 39 000 рублей выручки. При НДС 6 процентов и прямых расходах 1 500 рублей остаётся 35 160 рублей. Чтобы модель помещалась в вечернюю нагрузку, каждый проект должен занимать не более семи часов полного выполнения. Тогда производство требует 21 час, а оставшееся время используется для поиска и общения.

Время основного пакета подтверждается замером полного выполнения. Если подключение неизвестного источника или изменение показателей превышает границы, пересчитайте пакет до продажи.

Глава 6 Настройка учёта обращений в CRM

Ограничьте проект одним процессом

CRM — система, в которой организация хранит информацию о взаимодействии с клиентами и контролирует обработку обращений. Для вечерней подработки подходит внедрение одного ограниченного процесса: приём обращения, назначение ответственного, фиксация следующего действия и контроль завершения.

Полное внедрение CRM во всей компании обычно требует анализа нескольких подразделений и большого числа согласований. Начинающему исполнителю лучше продавать настройку конкретной цепочки. В договорённостях перечислите число пользователей, источников обращений, этапов и правил автоматизации.

Входной навык — самостоятельная работа в выбранной системе. Вы должны понимать права пользователей, поля, статусы, импорт и правила обработки повторов. Конкретные возможности зависят от тарифа. Проверяйте их до расчёта цены, чтобы не продать функцию, которая недоступна заказчику.

Шаг 1 Соберите описание процесса

Попросите заказчика назвать источники обращений, участников и решения на каждом этапе. Выясните, что считается новым обращением, когда оно превращается в сделку и почему закрывается. Названия статусов должны отражать фактическое состояние работы, а не настроение сотрудника.

Определите обязательный следующий шаг. Если обращение просто хранится в системе, контроль не появляется. Для каждого незавершённого элемента нужны ответственный, действие и срок либо понятная причина ожидания. При этом нельзя создавать автоматические задачи, которые сотрудники не способны выполнить в заданном режиме.

Шаг 2 Подготовьте структуру

Создайте только необходимые поля. Для каждого поля укажите назначение, формат и момент заполнения. Обязательные поля должны появляться там, где информация действительно известна. Требование указать неизвестные сведения провоцирует фиктивное заполнение и снижает достоверность базы.

Согласуйте справочники источников, причин отказа и категорий. Не позволяйте свободный ввод там, где нужен сопоставимый отчёт. Одновременно оставьте место для пояснения, если справочник не охватывает все случаи. После запуска новые категории добавляются по согласованному правилу.

Шаг 3 Настройте права

Заказчик создаёт отдельные учётные записи. Разделите право просмотра, изменения, экспорта и администрирования. Проверяйте доступ от имени тестовой роли, поскольку администратор обычно видит больше обычного пользователя. Недостаточно убедиться, что нужная кнопка появилась у вас.

Если используются вебхуки или API, выясните, чьи права они наследуют и какие области доступа разрешены. Документация Битрикс24 прямо связывает выполнение запросов с правами создателя вебхука и выбранными областями [5]. Секретные адреса и ключи храните отдельно от инструкций общего доступа.

Шаг 4 Проведите пробный импорт

Сначала сохраните исходную выгрузку. На копии нормализуйте форматы и определите правило объединения повторов. Имя человека само по себе не является надёжным уникальным ключом. Для контактов и организаций могут потребоваться разные правила; решение согласует владелец данных.

Импортируйте небольшой обезличенный набор в тестовую область. Сверьте число элементов и значения полей. Проверьте, что повторная загрузка не создаёт лишних записей. Массовый импорт в рабочую базу выполняйте только после утверждения сопоставления полей и плана отмены.

Шаг 5 Проверьте цепочку действий

Пройдите процесс от нового обращения до закрытия. Проверьте назначение, переход между этапами, обязательные поля и напоминания. Затем испытайте повторное обращение, смену ответственного и отсутствие доступа у пользователя. Отдельно проверьте ошибку доставки из подключённой формы.

Автоматизация должна иметь понятное поведение при сбое. Если уведомление не отправлено, информация о проблеме не должна исчезнуть. Опишите способ ручной обработки. На старте лучше меньше правил, которые вы можете проверить, чем много связанных действий без ясного контроля.

Практическая настройка одной воронки

До настройки выберите сущность, в которой будут храниться обращения: лид, сделка или иной объект выбранной CRM. Не смешивайте сущности из разных моделей ради привычных названий. Заказчик должен подтвердить, какой элемент создаётся при входящем обращении и как он связан с контактом.

Создайте три рабочие роли: администратор заказчика, ответственный исполнитель и наблюдатель. Названия могут отличаться, но полномочия должны быть определены. Для каждой роли составьте список допустимых действий: просмотр, изменение, экспорт и удаление. Проверьте обычного пользователя отдельно. Ограничения записи и ограничения видимости иногда настраиваются независимо.

Задайте этапы, которые отражают состояние обращения. новое, принято в работу, ожидает определённого действия и завершено. Для завершения установите согласованную причину. Для ожидания задайте ответственную роль и следующую дату проверки. Не используйте один этап ожидания для бессрочного хранения всего неподтверждённого.

Добавьте минимальные поля: идентификатор, источник, ответственный, следующий шаг и срок. Данные контакта включайте в разрешённом объёме. Для каждого автомати-

ческого действия запишите условие запуска, выполняемое изменение и способ увидеть ошибку. Если задача создаётся при входе в этап, повторный переход не должен без контроля размножать одинаковые задачи.

Сначала сохраните конфигурацию и импортируйте несколько тестовых записей. Для полей со справочниками проверьте точное сопоставление значений. Сверьте число контактов и число обращений отдельно. Два обращения одного контакта не следует уничтожать как дубль человека. После утверждения пробной партии выполняйте основной импорт с согласованной резервной копией.

Пять обязательных испытаний

Проверьте первое обращение, повторное обращение того же контакта, смену ответственного, просроченный следующий шаг и попытку недопустимого действия от обычной роли. Для каждого зафиксируйте исходное состояние и ожидаемый результат. Ответственный должен видеть свою задачу; наблюдатель не должен случайно получать право менять записи.

Отдельно проверьте повтор запуска автоматизации. В тестовой среде выполните одинаковое действие дважды и посмотрите число созданных объектов. Если повтор допустим по смыслу, это отражается в задании. Если нет, требуется защита от дублей или ясное ограничение с ручным контролем.

Подготовьте схему процесса, словарь полей и таблицу ролей. Секреты и служебные ключи в общий документ не включайте. Для исправления простой настройки обычно не требуется бессрочный административный доступ подрядчика.

Первый заказ может состоять только из описания процесса и настройки тестовой воронки. Пакет основной финансовой модели относится к уже известной системе с утверждённым процессом, ограниченным импортом и испытаниями. Несколько подразделений, миграция истории и нестандартные интеграции требуют отдельной оценки. Если нет тестовой среды и возможности отката, от изменений рабочей ба-

зы следует отказаться до подготовки этих условий.

Передача и обслуживание

Передайте схему процесса, описание полей, права и инструкцию ежедневного использования. Зафиксируйте настройки до и после проекта. Попросите сотрудника заказчика самостоятельно обработать тестовое обращение. После завершения удалите ненужные доступы исполнителя.

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.