

serdiukov.nickita

# Фрилансер - твое призвание?

книга-игра



*Версия текста: 1*

*КвестБук: книги-игры и сторигеймы*

<https://quest-book.ru>

# 1

Привет, игрок! Давай познакомимся с нашим начинающим фрилансером - Олегом. Ему 23 года, он закончил университет. Олегу срочно нужны 50000 рублей, но он не может найти работу по специальности. Деньги нужны большие, работать, нарушая закон, он не хочет, поэтому решил стать фрилансером. Из специализаций фриланса он решил выполнять заказы по копирайтингу, дизайну и созданию сайтов. У Олега есть ноутбук, доступ в Интернет и небольшая комната в общежитии на окраине города. Он готов начать работать, а твоя задача - помочь ему в выборе, чтобы максимально заработать денег и не разочаровать заказчиков. Ты готов? Тогда погнали.

Первая задача: нужно решить, будем ли мы регистрироваться на бирже фрилансеров (сайты, где заказчики размещают объявления о работе, а фрилансеры их принимают) или будем искать заказчиков вживую/через социальные сети?

- Регистрируемся на бирже фрилансеров — (20)**
- Вступаем во всевозможные группы фрилансеров в социальных сетях — (9)**

# 2

С точки зрения заказчика и твоих финансов ты поступил правильно. Мы сохранили деньги, успели сделать и вовремя сдать заказ. Однако, всё веселье и кайф от пятницы прошли мимо тебя. Однажды так вся жизнь пройдет. Отдых тоже должен присутствовать в расписании фрилансера, иначе не будет сил для выполнения заказов, всё будет однотипно, банально и неинтересно. Зато выпались, встали пораньше в субботу и уже нашли новый заказ.

Необходимо создать сайт и заполнить его информацией, которую нам отправят ZIP-папкой. Соглашаемся?

- Да, ведь нам до сих пор нужны деньги — (11)**
- Нет, мало ли — (19)**

# 3

Мы написали статью ровно за 3 часа, не отрываясь от монитора, отправили заказчику, а он, прочитав сообщение, вышел из соц. сети. Наверное, пошел публиковать статью, времени мало. Мы ждали до вечера, параллельно искали новые заказы. Однако, наш заказчик так и не написал нам. Спустя какое-то время мы заметили, что он удалил свою страничку. Поздравляю, мы потеряли деньги, хоть и небольшие, но деньги. Если мы так будем и дальше доверять клиентам, о зарработке можно забыть. Такая деятельность называется благотворительностью, и ей занимаются совсем не фрилансеры. (Наверное, некоторые заказчики думают иначе). Наша задача - заработать, поэтому нужно брать предоплату, чтобы остаться в плюсе. Сделали выводы - движемся дальше.

Теперь с нами согласился сотрудничать начинающий бизнесмен и просит разработать дизайн сайта. Правда, обрисовать ничего конкретного не может: чего хочет, что нужно, какой продукт желает видеть на выходе. Но обещает написать хороший отзыв. Берем заказ или нет?

- Да, что-нибудь придумаем - это не проблема — (8)
- Нет, мы работаем по четкому плану — (4)

## 4

---

Опытные фрилансеры таких клиентов сразу отмечают, если не желают возиться, пытаюсь угодить им. Как правило, им не нравятся многие ваши идеи и, если получится угодить таким клиентам - это чудо. Конечно, для опыта можно было и взять заказ, но есть много других.

И вот следующий: создать 3 статьи о туризме на сайт компании за 1500 рублей. Срок - сутки. Предоплата внесена. Звонит Миша с радостной новостью: "Сегодня пятница!" и зовет в клуб вечером. Что делаем?

- Идем в клуб вечером, остальное - подождет — (13)
- Говорим, что заняты выполнением заказа и не сможем пойти в клуб — (2)

## 5

---

Мы предварительно проверили страничку заказчика, не найдя ничего подозрительного, приступили к заказу. Сдали сайт, который ему понравился. Нам повезло, он заплатил обещанную сумму. Однако, мы сильно рисковали. Разработка сайта заняла достаточно много нашего времени, а не все заказчики такие честные. Не будь волонтером, бери предоплату!

Нам пишет заказчица, которой нужно несколько статей для сайта. Срок выставляет до завтрашнего вечера. Мы соглашаемся, взяв предоплату. Примерно в это же время нам звонит Миша, наш друг, с радостной новостью: "Сегодня пятница!" и зовет нас вечером в клуб. Наши действия:

- Идем в клуб вечером, остальное - подождет — (13)
- Говорим, что заняты выполнением заказа и не сможем пойти в клуб — (2)

## 6

---

Как вариант, да. Пока что мы в минусе, для выравнивания баланса в самый раз. Написали 6 статей, выставили в портфолио. Теперь у нас нулевой баланс.

Сейчас с нами согласился сотрудничать начинающий бизнесмен и просит разработать дизайн сайта. Правда, обрисовать ничего конкретного не может: чего хочет, что нужно, какой продукт желает видеть на выходе. Но обещает заплатить 3000 рублей. Берем заказ или нет?

- Да, что-нибудь придумаем - это не проблема — (8)
- Нет, мы работаем по четкому плану — (4)

## 7

Мы создали сайт ровно в срок, отправили заказчице, а она так и не написала нам. Спустя какое-то время мы заметили, что она удалил свою страничку. Поздравляю, мы потеряли деньги. Если мы так будем и дальше доверять клиентам, о заработке можно забыть. Такая деятельность называется благотворительностью, и ей занимаются совсем не фрилансеры. (Наверное, некоторые заказчики думают иначе). Наша задача - заработать, поэтому нужно брать предоплату, чтобы остаться в плюсе. Сделали выводы - движемся дальше.

Нам пишет заместитель начальника одной из крупных фирм России о том, что у них устарел дизайн сайта, просит разработать новый. За заказ обещает заплатить 10500 рублей. На вопросе предоплаты договариваемся на 30%, остальное - после выполнения. Как поступим дальше?

- Разрабатываем дизайн — (14)
- Отказываемся сотрудничать — (16)

## 8

По проекту мы выдвинули много идей, но как-то всё не так, как ему бы хотелось. Потратили 3 дня и сошлись с заказчиком на каком-то стрёмном дизайне. Биржа фрилансеров решает много проблем, поэтому хотел он или нет платить нам - ему пришлось это сделать. Не стоит тратить время и нервы на таких клиентов, как правило, с опытом их сразу видно. Да и по деньгам не очень прибыльно.

Следующий заказ 3 статьи по туризму за 1500 рублей. Срок - сутки. Но тут звонит друг Миша с радостной новостью: "Сегодня пятница!", и зовет вечером в клуб. Едем?

- Идем в клуб вечером, остальное - подождет — (13)
- Говорим, что заняты выполнением заказа и не сможем пойти в клуб — (2)

## 9

Мы нашли группы с заданиями для фрилансеров и вступили туда. Начали искать первые заказы, также разместили объявление о видах услуг, которые могут быть оказаны. И вот уже первый заказ:

Необходимо написать статью для сайта. Правда, она нужна срочно. На выполнение задания отводится 3 часа, оплата: текст в 1000 знаков - 500 рублей. Мы соглашаемся. Теперь нужно выбрать:

- Приступаем к работе после получения 50%-й предоплаты — (21)
- Ждем оплату после выполнения и отправки работы — (3)

## 10

---

Без предоплаты не работаем! Либо на свой страх и риск. К слову, если работы много, лучше не рисковать. Мы не потеряли деньги. Если чересчур доверять клиентам, о зарработке можно забыть. Такая деятельность называется благотворительностью, и ей занимаются совсем не фрилансеры. (Наверное, некоторые заказчики думают иначе). Наша задача - заработать, поэтому нужно брать предоплату, чтобы остаться в плюсе. Сделали выводы - движемся дальше.

Нам пишет заместитель начальника одной из крупных фирм России о том, что у них устарел дизайн сайта, просит разработать новый. За заказ обещает заплатить 10500 рублей. На вопросе предоплаты договариваемся на 30%, остальное - после выполнения. Как поступим дальше?

- Разрабатываем дизайн — (14)
- Отказываемся сотрудничать — (16)

## 11

---

Антивирус нашел угрозы в папке, которую впоследствии пришлось удалить. Заказчики пропали. Но это нам ещё повезло, если бы заразили ноутбук вирусом, пришлось бы вызывать мастера. Сейчас нам лишние траты ни к чему. Выполняем заказ: пишем статью.

Сейчас нам пишет заказчица: срочно нужен сайт. Предлагает за работу 14000. Работы много, но срок - 2 дня. Предоплату внести не может из-за проблем с картой. Берем заказ или нет?

- Да — (7)
- Нет — (10)

## 12

---

Правильно. Обязательно нужно обговаривать с заказчиками о сроках сдачи: кому-то срочно, кто-то может подождать. Чтобы всем угодить, такие детали обязательно уточняем. Рейтинг станет сразу выше! =) Выполняем заказы и пополняем копилку. Всё! Мы - большие молодцы и фриланс - наше призвание! Мы умеем определять добросовестных заказчиков, успевать в срок, отдыхать и, самое главное - зарабатывать. Наши навыки очень пригодятся на фрилансе, главное - не лениться!

## 13

Ох уж эта пятница! Ох уж этот Миша! Мы оставили все деньги в клубе. Если бы он не закрывался утром, мы бы там были до сих пор. Приходим домой, отсыпаемся. Проспав до вечера, вспоминаем про заказ. Клиент недоволен, что статьи не готовы, но дал время на завершение заказа. Быстро пишем статьи, отправляем заказчику. Конечно, заплатил он 1000 рублей, а не 1500. Ничего страшного, это лучше, чем ничего. Но в следующий раз будем чуточку ответственнее (но это неточно). А вообще дедлайн должен строго соблюдаться, если мы хотим добиться успеха на фрилансе.

Наш следующий заказ от клиентов - корректировка статей и других материалов. Утверждают, что много документов, и для удобства всё скинули в ZIP-папку. Предложили скачать папку и оценить количество работы самостоятельно. Уже отправили нам папку. Скачиваем или нет?

- Да, ведь нам до сих пор нужны деньги — (11)
- Нет, мало ли — (19)

## 14

Справились с дизайном сайта за 2 дня. Получили 10500 рублей. Казалось бы в чем тут обман, но опытные фрилансеры уже догадались: мы встретились с перекупщиками. Это обычные люди, которые также регистрируются на бирже фрилансеров, но вместо того, чтобы выполнить заказ, они находят фрилансеров, готовых взяться за работу по меньшей стоимости, а разницу забирают себе в карман. То есть, примерно 4500 рублей с нас заработали. Нам такие посредники ни к чему. Просто нужно понимать примерную рыночную стоимость работ. Конечно, у нас мало опыта, но это не делает наш труд дешевле почти на 5000 рублей. Изучаем цены работ и отвергаем все подобные предложения. Это не 100%-ая гарантия, но, как минимум, 95% точно. Создали 2 дизайна для сайтов, заработали 10000 рублей и отзывы.

Нашли несколько заказов по написанию статей на 10000 рублей. Пишем все подряд или выстроим очередность?

- Выстраиваем очередность заказов — (12)
- Выполняем все подряд - от интересного к наименее интересному — (17)

## 15

Мы не стали рисковать. Мало ли, что задумывал этот заказчик. Разработка сайта заняла бы достаточно много нашего времени, но не все заказчики честные. Не будь волонтером, бери предоплату!

Нам пишет заказчица, которой нужно несколько статей для сайта. Срок выставляет до завтрашнего вечера. Мы соглашаемся, взяв предоплату. Примерно в это же время нам звонит Миша, наш друг, с радостной новостью: "Сегодня пятница!" и зовет нас вечером в клуб. Наши действия:

- Идем в клуб вечером, остальное - подождет — (13)

- Говорим, что заняты выполнением заказа и не можем пойти в клуб — (2)**

## 16

Подозрительно низкая цена за довольно объемную работу. Вы тоже так подумали? Так оно и есть: мы встретились с перекупщиками. Это обычные люди, которые также регистрируются на бирже фрилансеров, но вместо того, чтобы выполнить заказ, они находят фрилансеров, готовых взяться за работу по меньшей стоимости, а разницу забирают себе в карман. То есть, примерно 4500 рублей с могли бы заработать. Нам такие посредники ни к чему. Просто нужно понимать примерную рыночную стоимость работ. Конечно, у нас мало опыта, но это не делает наш труд дешевле почти на 5000 рублей. Создали 2 дизайна главных страниц на сайты, заработали 20000 рублей и отзывы.

Нашли несколько заказов по написанию статей на 10000 рублей. Пишем все подряд или выстроим очередность?

- Выстраиваем очередность заказов — (12)**
- Выполняем все подряд - от интересного к наименее интересному — (17)**

## 17

Грамотно планировать свой день и работу - очень важное умение для фрилансера. Мы не успели написать все статьи, какие от нас просили, упустили возможность заработать максимум. Но нас ждут новые клиенты и новые заказы. Тем не менее, мы - большие молодцы и фриланс - наше призвание! Мы умеем определять добросовестных заказчиков, успевать в срок, отдыхать и, самое главное - зарабатывать. Наши навыки очень пригодятся на фрилансе, главное - не лениться!

## 18

Миша, наш друг, согласился заказать у нас статью для рекламы его небольшого бизнеса. Обещаем вернуть деньги, а он - оставить отзыв. Приступаем к выполнению заказа. После выполнения заказа у нас появляется первая работа для портфолио, которую мы быстренько туда выгружаем. Также друг написал хороший отзыв.

Теперь с нами согласился сотрудничать начинающий бизнесмен и просит разработать дизайн сайта. Правда, обрисовать ничего конкретного не может: чего хочет, что нужно, какой продукт желает видеть на выходе. Но обещает заплатить 3000 рублей. Берем заказ или нет?

- Да, что-нибудь придумаем - это не проблема — (8)**
- Нет, мы работаем по четкому плану**

## 19

Правильно сделали, что не скачали папку, она была зараженная. Заказчики пропали. Но это нам ещё повезло, если бы заразили ноутбук вирусом, пришлось бы вызывать мастера. Сейчас нам лишние траты ни к чему. Выполняем заказ: пишем статью.

Сейчас нам пишет заказчица: срочно нужен сайт. Предлагает за работу 14000. Работы много, но срок - 2 дня. Предоплату внести не может из-за проблем с картой. Берем заказ или нет?

- Да — (7)
- Нет — (10)

## 20

Хорошо, мы регистрируемся на бирже фрилансеров. Но нам пришлось заплатить 2000 рублей за премиум-подписку на месяц. Зато у нас есть доступ к премиум-проектам и вероятность обмана заказчиком стремится к нулю! А это немаловажно, ведь мы пришли зарабатывать, а не благотворительностью заниматься.

Итак, приступаем к поиску первых клиентов. Но вот незадача: все заказчики не соглашаются сотрудничать, потому что не видят примеров твоих работ. Нужно разместить портфолио. Что будем делать?

- Просим друга, чтобы он заказал работу, но вернем ему деньги — (18)
- Беремся за малооплачиваемые заказы — (6)

## 21

Правильно поступили, что взяли предоплату, ведь нужно быть уверенным, что тебя не обманут. Но сам заказчик тоже может думать аналогично и про нас, поэтому оптимально в нашем случае взять 50%-ую предоплату. Хотя, если нам заплатят сразу всю сумму - это даже лучше. Принимаемся за статью и справляемся с ней за 2 часа, отправляем заказчику. Ему всё понравилось.

Продолжаем публиковать объявления и искать заказы, но подходящих находим совсем немного. Пишем заказчику, который просит создать сайт-одностраничник. Он быстро отвечает, говорит, что времени на задание - ровно сутки. На вопрос про 50%-ую предоплату отвечает, что сейчас не может перевести деньги вследствие блокировки банковского счета. Обещает перевести через 3 дня в надежде решить к тому времени проблемы с банком. Твои действия?

- Соглашаемся и идем в конструктор сайтов — (5)
- Вежливо отказываемся от заказа — (15)