

*П Р О Г Р А М М А К У Р С А*

**« Ф Р И Л А Н С »**

***( М Е Т О Д И Ч Е С К О Е П О С О Б И Е )***

**г.Донецк**

**2017**

***ЛЕКЦИЯ №1***

ПЛАН РАБОТЫ:

I. Фриланс.

1.1. Как научиться зарабатывать деньги с помощью интернета.

1.1.1. Что такое фриланс и аутсорсинг?

1.1.2. Электронная коммерция, кошельки.

1.1.3. Типизация работы в сети.

1.1.4.Как отличить реальную работу в сети от мошенничества?

1.1.5. Биржа аккаунтов, капча.

1.1.6. Райтинг и платное комментирование товаров.

1.1.7. Как лайкать и получать за это деньги?

1.1.8. Продажа своих фото и текстов.

1.1.9. Как заработать на YouTube?

1.1.10. Заработок в социальных сетях.

Двадцать первый век стал веком информации и электронных гаджетов. Все сферы жизни людей стали зависимы от новых технологий.

Многие специалисты сегодня не работают в офисе по восемь часов, а выполняют свои обязанности через интернет. Понятие «заработка» также существенно изменилось. Компании, которые поняли «силу» всемирной паутины, и поспешили перенести свой бизнес в интернет идут в ногу со временем.

И для обычных людей открылись новые возможности. Например, фриланс и фрилансер. Но кто такой фрилансер? Это человек, находящийся «в свободном плавании». Он сам находит себе клиентов, предлагает свои услуги и зарабатывает деньги. Однако, чтобы стать свободным работником одного желания недостаточно. Вы должны обладать профессиональными навыками.

**Фриланс** (Freelance), фрилансер (Freelancer). Дословный перевод этого слова свободный копьеносец. Где frее - свободный, а lаnсе - копьё. Используется слово фрилансер в значении вольный наемник, свободный художник, внештатный работник, работник любой профессии не работающий постоянно на определенную организацию. Слово фрилансер принято использовать к работникам творческих профессий таких как артист, журналист, художник и т.п. Фрилансер это человек имеющий профессию, но не занятый на постоянной службе, а зарабатывающий то там, то здесь. Когда говорят о работе фрилансера иногда так же используют слово фрилансировать т.е. работать фриланс.

С развитием Интернета фриланс получил широкое распространение, позволив некоторым категориям работников перейти на удалённую работу на дому. Сейчас слово фрилансер все чаще используется именно смысле человека, зарабатывающего себе на жизнь дистанционно в Интернет. Наибольшее распространение фриланс получил в Европе и Америке, но в последнее время он так же стал активно развиваться и в России. За последнее время в Интернете сформировалась и все более увеличивается прослойка фрилансеров. Фриланс в Интернете распространён среди дизайнеров, программистов, оптимизаторов, участников партнёрских программ, инженеров-проектировщиков, людей, зарабатывающих на биржах и ряду других профессий.

Какие профессии востребованы во фрилансе? Если вы решили стать фрилансером, вам необходимо научиться новой профессии.

**Вот какие услуги сегодня предлагают в этой сфере:**

* Разработка сайтов и всего, что связано с сайтами;
* Все, что связано с дизайном;
* Написание текстов (рерайт, копирайт, тексты рекламного характера);
* Реклама и маркетинг;
* Аутсорсинг и консалтинг;
* Все, что связано с аудио и видеоматериалами;
* Программирование;
* Фотографии;
* СЕО оптимизация;
* Переводы текстов;
* Архитектура и интерьер;
* 3D графика;
* Обучение по скайпу (репетиторство);
* Полиграфия;
* Менеджмент;
* Анимация и FLASH;
* Сети и инфосистемы;
* Разработка мобильных приложений;
* Администрирование групп в социальных сетях;
* Удаленный помощник.

Как отмечают эксперты сервиса [freelancer.com](http://freelancer.com/), на самом деле этот список можно продолжать и дальше. Здесь перечислены самые основные виды работ. Если вы решили заняться фрилансом, в Рунете и Юанете есть несколько крупных фриланс-бирж, где вы можете попробовать свои силы. Однако, нужно быть готовым к некоторым нюансам работы во фрилансе.

**Во-первых**, аккаунты на биржах платные. Есть и бесплатные, но заказчики обычно не воспринимают серьезно фрилансеров с бесплатным аккаунтом. Поэтому, нужно купить платный аккаунт. Так у вас будут больше шансов брать хорошие заказы.

**Во-вторых**, ваш ежемесячный заработок зависит только от вас. Здесь нет начальника и фиксированной зарплаты. Все зависит от вашего умения предлагать свои услуги и ладить с заказчиками.

**В-третьих**, вы должны четко построить свой рабочий день. Фрилансеры в большинстве своем работают из дома. Это на первый взгляд кажется плюсом, но, если подумать, не такой уж и плюс. Домашняя обстановка может расслабить фрилансера, что скажется в итоге на его заработке.

Ну, и последний немаловажный пункт – хорошее портфолио. Без хорошего портфолио трудно будет заинтересовать заказчика. Перед тем, как идти на биржу, подготовьте свои самые лучшие работы. Возможно не следует сразу бросать свою основную работу ради фриланса. Попробуйте свои силы в свободное от офиса время. Если ваш заработок будет в будущем превышать вашу зарплату, то можете спокойно увольняться и стать полноценным фрилансером.

Биржи фриланса, с развитием рынка фриланс услуг в сети Интернет, появились сайты, помогающие найти фрилансерам работу. На этих фриланс сайтах работодатели описывают необходимые им виды работ и цену, а фрилансер выбирает то из предложений, которое ему понравилось. Виды работ разбиты на разделы что упрощает выбор подходящего задания. Иногда работодатель описывает только саму работу, а фрилансеры называют ему цену, за которую они готовы ее выполнить, затем работодатель выбирает из полученных предложений его устраивающее. Кроме функции встречи работодателя и работника, биржи фриланс труда выполняют функции регулирования отношений, т.е. функции арбитража при возникновении споров между работодателем и фрилансером. Далее привожу ссылки на лучшие биржи фриланс заработка.

**Список бирж фриланс работы**

|  |  |
| --- | --- |
| **НАЗВАНИЕ (гиперссылка)** | **КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА (особенности)** |
| [**Advego**](http://advego.ru/0mPatzTgw6) | Эта биржа контента копирайтеров и вебмастеров. Предлагаемые здесь виды работ — это написания статей, рерайтинг уже существующих материалов, раскрутка форумов, блогов и других ресурсов и т.п. Здесь практически всегда много заказов. Есть магазин готового контента где вы можете продать написанные статьи или наоборот купить их. |
| [**Weblancer**](http://www.weblancer.net/affiliate/0alex1/) | Одна из не только крупнейших, но и лучших русскоязычных бирж фриланс работы. Заказы для дизайнеров, программистов, верстальщиков, оптимизаторов (SEO), переводчиков, копирайтеров и многих других. Много работы для фрилансеров по созданию сайтов, дизайну, верстке, программированию, продвижению сайтов и пр. |
| [**Work-zilla**](http://www.work-zilla.com/?ref=334684) | Биржа различных микроуслуг. Для заказчика возможно найти исполнителя для различных видов работ в Интернет. Для исполнителя выполнять подходящую работу. |
| [**Contentmonster**](http://contentmonster.ru/?r=55841) | Биржа копирайтеров. Много заданий. Для начала работы надо пройти тест по русскому языку. |
| [**FL (Free-lance)**](https://www.fl.ru/projects/?ref=31156) | Старейшая и самая крупная биржа работы фриланс в России и странах ближнего зарубежья. Для получения доступа ко всем возможностям нужно платное членство. |
| [**Freelancer**](https://www.freelancer.com/) | Крупнейшая англоязычная биржа фриланс заработка. Для работы на ней нужно знание английского языка на достаточно высоком уровне. Существует платное и бесплатное членство. Если у вас бесплатное членство, то количество проектов на которые вы можете делать ставки ограничено, а так же за каждую выполненную работу сайт снимает с вас $5. Платное членство "Gold membership", ежемесячный взнос составляет $12, позволяет делать ставку на 179 проектов, включая закрытые ("non-public"). |
| [**Etxt.ru**](http://www.etxt.ru/?r=0alex1) | Биржа копирайта, рерайта, переводов. Можно писать статьи на заказ или продать уже написанные. |
| [**Textsale.ru**](http://www.textsale.ru/team153104.html) | Биржа текстов статей для сайтов, написание под заказ или продажа готовых ранее написанных статей для наполнения сайтов. |
| [**Kwork.ru**](http://kwork.ru/ref/1320) | Биржа фриланс услуг, все виды услуг по 500 рублей. |

**Биржи фриланса плюсы и минусы**

*Плюсы:*

* транспортной проблемы нет — фрилансер работает дома;
* благоприятная атмосфера — можно обустроить рабочее место по своему вкусу;
* отсутствие страха быть уволенным;
* ответственность только за свои действия;
* свобода в выборе рабочего задания;
* заработок, не фиксированный как на многих работах, а свободный сколько можете столько и заработаете;
* свободный график работы;
* отсутствие начальства, впрочем, для людей без достаточного самоконтроля это может быть и минусом.

*Минусы:*

* все расходы несет сам фрилансер;
* нестабильность доходов;
* отсутствие соц. пакета;
* отсутствие оплачиваемого отпуска;
* нехватка общения.

**Что такое аутсорсинг?**

Бытует мнение, что во времена всеобщей глобализации и стремительного развития бизнес-сегмента экономики быть узкопрофильным специалистом крайне невыгодно. Это в корне неверное утверждение. Чем уже специализация компании или человека, тем выше профессионализм и глубже знания. Если некоторые сопутствующие виды деятельности представляются компании обременительными по деньгам или по каким-либо другим затратам, на помощь приходит аутсорсинг.

Слово «аутсорсинг» английского происхождения, произошло от слияния двух слов: out «внешний» и source «источник». Таким образом, аутсорсинг – это, говоря простыми словами, процесс передачи компанией части производственных или бизнес-процессов другой компании, являющейся экспертом в данной области. Делегируя процессы, не относящиеся к основному производству, но являющиеся стратегически важными для аутсорсера (компании, берущей «чужие» функции на себя), компания совершает взаимовыгодный обмен.

Стоит различать понятия разовой поддержки и аутсорсинга. Разовая поддержка имеет эпизодический характер, а с компанией-аутсорсером заключается договор на оказание аутсорсинговых услуг на определенный интервал времени.

Что же толкает компании прибегнуть к аутсорсингу? Прежде всего нежелание тратить драгоценное время на сопровождающие основную деятельность направления: программное обеспечение, бухгалтерию, техническое обслуживание.

Аутсорсинг позволяет доверить ведение этих направлений профессионалам, а все силы сосредоточить на решении основных стратегических и производственных задач.

**Виды аутсорсинга**.

Производственный аутсорсинг. Часть производственных функций передается сторонней организации. Например, рекламные агентства, которые используют производственные мощности типографии.

Аутсорсинг бизнес-процессов. Компания передает бизнес-процессы, не являющиеся основным видом ее деятельности, в ведение сторонней компании. Классический пример — аутсорсинг бухгалтерских услуг.

IT-аутсорсинг. Информационные системы компании передаются на обслуживание организациям, занимающимся технической поддержкой и программным обеспечением. В списке передаваемых функций могут быть: создание сайтов, поддержка ПО или его разработка, обслуживание компьютерной и сопутствующей техники. При передаче вспомогательных бизнес процессов аутсорсинговой компании, для оценки и контроля эффективности внедяряют показатели KPI. Правильно подобранные метрики повышают качество взаимодействия между компаниями. Аутсорсинг позволяет компаниям фокусироваться на главном.

Принимая решение о передаче некоторых функций на аутсорсинг, не стоит полагаться только лишь на опыт западных коллег. Следует брать в расчет общее состояние экономики и положение целевого рыночного сегмента. Однако нельзя быть уверенным на все сто процентов в успехе данного предприятия. Виной тому некоторые особенности, присущие аутсорсингу как развивающемуся направлению бизнеса.

Главная задача аутсорсинга – вынести за рамки бизнеса непрофильные и узкоспециализированные направления деятельности. Начнем с очевидных плюсов, которые дает передача сопутствующих основной деятельности процессов на аутсорсинг. С экономической точки зрения привлечение аутсорсера позволяет фирме значительно снизить затраты. Ведь компании не придется содержать дополнительную структуру и раздувать штат. Транзакционные издержки также могут снизиться. Некоторые постоянные издержки могут трансформироваться в переменные в зависимости от потребностей фирмы в конкретный период времени. С точки зрения реализации стратегических задач аутсорсинг дает возможность сконцентрировать ресурсы на основном производстве, а также улучшить операционный контроль. Кроме того, облегчается процесс внедрения новых технологических или управленческих операций. С технологической стороны аутсорсинг открывает доступ к более высоким технологиям. Если в штате нет необходимых специалистов, их можно привлечь по программе аутсорсинга. Качество обслуживания в случае привлечения аутсорсера значительно возрастает, так как сторонняя компания обязуется контролировать качество предоставляемых по контракту работ. Конечно, есть и обратная сторона медали. Обозначим основные недостатки, которые могут помешать компании достигнуть желаемой цели посредством аутсорсинга. Рост расходов. Это возможно, если компания передает слишком много процессов на аутсорсинг. Кроме того, внедрение системы аутсорсинга требует тщательного расчета расходов и сопоставления их с ожидаемым экономическим эффектом. Транзакционные издержки могут также возрасти. Не стоит исключать и возможность банкротства компании-аутсорсера. Может потеряться контроль над выполнением переданных на аутсорсинг процессов. Руководство может потерять связующую нить между управлением и бизнес-практикой. Снижается управленческая гибкость. Опасность концентрации технологических процессов в одном месте. Это опять же лишает компанию гибкости в определенных бизнес-процессах. Отсутствие четкой законодательной базы аутсорсинга. Кроме того, многие компании опасаются делегировать бизнес-процессы другим лицам из-за боязни утечки информации или возможного нарушения договорных отношений. Определение валовой прибыли предприятия или что такое EBITDA и как применяется для оценки операционных результатов фирмы. Интернет магазины в силу специфики бизнеса часто пользуются услугами аутсорсинговых компаний.

От доставки и аутсорсинга бухгалтерских услуг до передачи практически всех функций интернет магазина под управление внешних компаний.

**Примеры аутсорсинга**

Прародителем производственного аутсорсинга можно назвать Генри Форда. Он одним из первых понял, что ни одна фирма не может быть самодостаточной. Глава автомобильной компании стремился лично контролировать все этапы производства, но вскоре он столкнулся с непомерными затратами, уходившими на обслуживание всех направлений деятельности компании. Тогда он и обратился за помощью к независимым компаниям, взявшим на себя часть задач. Сейчас компания Ford самостоятельно производит только 30 % комплектующих, остальное производство передано на аутсорсинг. Другой гигант, не понаслышке знающий о преимуществах аутсорсинга, компания ИКЕА. Собственного производства ИКЕА практически не имеет, вместо этого она сотрудничает с 2500 поставщиками, проверенными годами. Логистические функции ИКЕА также делегированы сторонней организации. Получается, что ИКЕА направляет все свои ресурсы на организацию розничного бизнеса, а остальные услуги и бизнес-инфраструктура вынесены на аутсорсинг.

Фирма Kodak в начале 90-х годов решила, что лидерство в сфере высоких технологий не является ее стратегической целью. Она передала все IT-направления на аутсорсинг компании IBM, которая как раз стремилась завоевать лидерство в этом сегменте.

В целом аутсорсинг представляется выгодной сделкой для многих компаний, не имеющих достаточно ресурсов для тотального контроля всех этапов и процессов производства. Мировая статистика это подтверждает. Американская ассоциация менеджмента провела опрос 600 фирм. Оказалось, что 20 % из них уже передали на аутсорсинг некоторые финансовые операции, а 80 % – административные функции.

**«Электронные деньги» - основные понятия и терминология**

В мире уже существует множество платежных систем, основанных на применении электронных расчетов. Однако точного правового определения термина «электронные деньги» не существует, причем не только в России. Это понятие применяется к различным способам платежей, применяемым на практике, причем эти способы оплаты могут в корне отличаться друг от друга. Встречаются упоминание в прессе об электронных деньгах, когда речь шла о чиповых картах. Следуя этой логике все карты, использующие чиповую технологию, являются электронными деньгами, а карты с магнитной полосой как бы деньги не электронные. На самом деле карта и деньги – отнюдь не одно и тоже.

Поэтому для большей корректности часто употребляют такие выражения как «новые системы оплаты», «Интернет-платежи», «электронная стоимость» и т.п. Хотя на самом деле к единому подходу в понимании этих вопросов все работающие в сфере электронной коммерции пока еще не пришли. В отличие от других стран, где уже есть четко устоявшиеся и закрепленные документально определения. В частности, в десяти промышленно развитых странах G10 «электронными деньгами» называют стоимость, помещенную в электронном виде на устройство типа чиповой карты или жесткий диск персонального компьютера. Причем, это определение дано в ряде официальных документов.

Электронные деньги - это деньги, которые записаны в виде чисел на счетах в банковских компьютерах, которые перемещаются без всяких бумажек по электрическим и электронным сетям. Это деньги, которые невозможно увидеть «вживую», как говорят, не имеют «твердых копий» (бумажного или монетного представления).

Следует отметить, что и в публикациях Европейского центрального банка уделяется большое внимание теоретическим аспектам феномена цифровых денег. В «Докладе об электронных деньгах», опубликованном еще в августе 1998 г., дается следующее определение: «электронные деньги в широком смысле определяются как электронное хранение денежной стоимости с помощью технического устройства, которое может широко применяться для осуществления платежей в пользу не только эмитента, но и других фирм и которое не требует обязательного использования банковских счетов для проведения трансакций, а действует как предоплаченный инструмент на предъявителя».

Позднее, в сентябре 2000 г., была принята Директива Европейского Союза 2000/46/EC «О деятельности в сфере электронных денег и пруденциальном надзоре над институтами, занимающимися этой деятельностью», в ней дано уточненное определение электронных денег: денежная стоимость, представляющая собой требование к эмитенту, которая:

1) хранится на электронном устройстве;

2) эмитируется после получения средств в размере не менее чем эмитируемая денежная стоимость;

3) принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами.

Неверным является отношение к электронным деньгам, как к конкурирующей альтернативе деньгам обычным. Само их появление вызвано необходимостью обеспечить поддержку коммерческих операций в Internet там, где использование обычных денег неудобно либо невозможно. Потому стоит рассматривать электронные деньги как дополнение к реальным деньгам, либо как еще один инструмент осуществления торговых операций в Internet, дополняющий карточки.

Электронные деньги не увеличивают массу денег, но очевидным образом увеличивают скорость обращения - ведь это прежде всего средство ускорения и обеспечения операций там, где использование обычных денег либо неудобно, либо вообще неприменимо

Вообще, к цифровым деньгам относят две реальности, сильно пересекающиеся, но разные. Это, во-первых, физическая, то есть то, что можно «пощупать», так называемые smart-карты, в которых можно хранить цифровые наличные. Smart-cards («интеллектуальные» карты) - устройства по виду мало отличающиеся от простой кредитной карты, но, в отличие от нее, содержащие в себе целый компьютер, то есть, процессор, память, программу и устройство ввода/вывода. Все это интегрировано в одну маленькую микросхему, поэтому стоит не много дороже обычной кредитки.

И, во-вторых, виртуальная, то есть, чего нельзя «пощупать»: различные электронные платежные системы для оплаты товаров и услуг по Интернету. Не нужно только эти системы путать с такой, давно налаженной (на западе) частью банковского сервиса, как электронный банкинг или интернет-банкинг, являющейся обычной услугой, которая предоставляется банком своему клиенту для облегчения управления своим счетом. Электронные же платежные системы в Интернете служат для проведения быстрых и безопасных расчетов между многочисленными пользователями Сети (клиентами, магазинами, справочными бюро и т.д.), и образуют собой новый рыночный сектор - рынок платежных систем для расчетов через Интернет.

**Электронные кошельки**

Программа, установленная на компьютере и используемая для хранения электронных наличных и расчетов с ними, называется кошельком. Платежная система (подробнее о ПС – в разделе 6) «PayCash» оперирует также понятием счета - на вашем счету находятся деньги, внесенные вами в систему, но еще не обмененные на электронные наличные.

Существующие сейчас правовые механизмы позволяют работать различным платежным системам в рамках действующего российского законодательства. Все электронные платежные системы базируются на использовании или платежных карт, или «электронного кошелька (или бумажника)». Если по картам существует Положение Банка России № 23-П от 9 апреля 1998 г. «О порядке эмиссии кредитными организациями банковских карт и осуществление расчетов по операциям, совершаемым с их использованием», где изложен механизм платежей по картам, то на кошельках следует остановиться подробнее.

В этот кошелек желательно что-то положить. Ну какой же кошелек без денег?! Естественно там будут лежать деньги - вот это именно то самое серьезное заблуждение, которое и привело к хождению термина «электронные деньги». В электронный кошелек помещаются не деньги, а всего лишь их электронная стоимость. Деньги остались в банке или в той компании, которая выдала этот бумажник. Ведь никто не будет утверждать, что телефонная карта или магнитный билет метро являются деньгами. Все прекрасно понимают, что это лишь средство воспользоваться определенными услугами. И эти механизмы позволяют воспользоваться заранее оплаченными услугами. Точно так же и с электронным бумажником. Его следует рассматривать как предоплаченный финансовый продукт. Тем более, что именно в этой форме наше законодательство дает ему право на существование. Указание Банка России от 3 июля 1998 г. № 277-У «О порядке выдачи регистрационных свидетельств кредитным организациям-резидентам на осуществление эмиссии предоплаченных финансовых продуктов».

В таких случаях следует говорить об электронных платежах или электронной стоимости как электронном эквиваленте обычных денежных средств, помещаемой на платежную карту или в электронный кошелек на жестком диске компьютера.

Электронная стоимость все равно привязана к счету, независимо от того, банковский это счет или подобные услуги оказывает небанковская организация. Денежные средства помещаются на этот счет, а клиенту переводится на карту или в электронный бумажник эквивалентная электронная стоимость этих денежных средств, а дальше он использует их по своему назначению. Причем при осуществлении расчетов или точнее говоря передаче электронной стоимости движения самих денежных средств не происходит. Реальные деньги или обмениваются на электронную стоимость, в момент ее предъявления, собранную продавцом за реализованные товары или услуги, или происходит своеобразный клиринг операций, в которых задействовалась электронная стоимость.

Все российские системы электронных платежей обязательно используют банковские счета. И уже с этого счета происходит перенос электронной стоимости, сначала в кошелек покупателя, а потом продавцу за приобретенный товар. Деньги все равно остаются на банковских счетах и банки осуществляют расчеты за своих клиентов.

Цифровые деньги, которые представляют собой всего лишь некоторую информацию, можно хранить на любом носителе информации, в частности, на винчестере настольного компьютера или Ноутбука, дискете, смарт-карте, которые при этом превращаются в электронный кошелек.

Новой технической разработкой в этой сфере является запланированное компанией Dai Nippon Printing Co Ltd в мае 2004 года начало массового производства «бумажника будущего» - компактного устройства для электронных денег и билетов. Устройство имеет размеры 6.2 x 3.2 x 1.7 см, весит 20 г и фактически является миниатюрным компьютером с 16-битным центральным процессором и черно-белым LCD экраном на четыре строки, позволяющим выполнять платежи и проверять баланс через Интернет. Устройство может работать с различными SIM-картами. Ожидаемая цена устройства от 50 до 100 USD и в течение этого года планируется выпустить 1 миллион штук.

**Электронная коммерция и электронные деньги в Internet**

Оценки текущих объемов продаж в Internet, приводимые Forrester Research, Gartner Group и IDC, показывают более чем впечатляющую динамику (рис. 1). 

*Рис. 1. Динамика объемов продаж в Internet*

Однако в настоящее время электронная коммерция в Internet явно сдерживается из-за того, что использование электронных денег и безопасное использование пластиковых карточек пока не получило широкого распространения. В основном используется передача номеров пластиковых карточек от покупателя продавцу, о недостатках такого метода было сказано выше. К тому же весьма непросто получить в банке credit card merchant account - счет, позволяющий продавцу принимать карточки через Internet. Вследствие повышенного риска такого бизнеса далеко не каждый банк соглашается предоставлять такие услуги. Применение платежных схем, использующих электронные деньги вместо пластиковых карточек, а также схем безопасного использования пластиковых карточек позволит с минимальными затратами и практически без формальностей войти на рынок множеству мелких продавцов. Это также привлечет и массу покупателей, которые не решаются сегодня использовать карточки в Internet из-за вполне оправданных сомнений в безопасности таких операций.

Сегодня под термином «электронная коммерция» понимается прежде всего предоставление товаров и платных услуг через глобальные информационные сети. Рассмотрим наиболее распространенные на сегодняшний день виды электронной коммерции:

- «Электронные магазины». Обычно «электронный магазин» представляет собой Web-site на котором имеется каталог товаров, виртуальная «корзина» покупателя, на которую «собираются» товары, а также средства оплаты - по предоставлению номера кредитной карточки по сети Internet или по телефону. Отправка товаров покупателям осуществляется по почте или, в случае покупки электронных товаров (например, программного обеспечения) по каналам электронной почты или непосредственно через Web-site по сети Internet.

- Другим новым направлением электронной коммерции стала аренда различного программного обеспечения и так называемые «микроплатежи» - когда за использование какого-либо компонента программного комплекса с пользователя берется символическая плата (несколько центов). Этот вид бизнеса получил развитие в связи с широким распространением технологии Java, предполагающей, что необходимые для выполнения задач программные компоненты подкачиваются по сети непосредственно с Web-сервера.

- Традиционной услугой в области электронной коммерции является продажа информации, например, подписка на базы данных, функционирующие в режиме on-line. Этот вид услуг уже достаточно распространен в России, например, базы данных «Гарант-Парк», «Россия-он-Лайн» и др.

- Наконец сегодня начинает набирать обороты новый вид электронной коммерции - электронные банки. Среди основных преимуществ электронных банков можно отметить относительно низкую себестоимость организации такого банка (не нужно арендовать престижные здания, не нужны хранилища ценностей и т.д.) и широчайший охват клиентов (потенциальным клиентом электронного банка является практически любой пользователь Internet). За счет этого электронный банк может предоставлять клиентам более выгодные, чем у обычного банка проценты, и предоставлять за более низкую плату больший спектр банковских и других услуг. Естественно, что электронный банк имеет собственные системы безопасности и защиты электронной информации, такие, как специальные карточки - генераторы случайных паролей, синхронизируемых с паролем на банковском сервере. Это позволяет создавать уникальный пароль при каждом обращении клиента к банковскому серверу. Для большей степени защиты дополнительно могут использоваться и средства биометрической идентификации пользователя.

**Аккаунт** – это личный кабинет на каком-либо web-портале, который позволяет совершать действия, недоступные для незарегистрированных пользователей (хранить файлы в нем и скачивать на свой ПК), а также пользоваться специализированными сервисами.

Удаленная работа – рисковое дело, особенно с нашим менталитетом. На фрилансе пасется достаточно много «проходимцев» — т.е. тех, кто пришел попробовать, но не выполнив задачу и не вернув предоплату сильно не расстроятся. Есть и профессиональные мошенники, которые достаточно убедительны, но опять-таки – ровно до момента предоплаты. Потом пропадают и их убедительность, и они сами.

Долгое время одним из слабых мест фриланс-биржи было отсутствие верификации учётной записи. Необходимо верифицировать профиль на «Фрилансим» с помощью платёжной системы «Яндекс.Деньги». Всё что нужно — связать учётную запись с аккаунтом на «Яндексе».

После успешной верификации аватар пользователя отмечается зелёным значком, который можно увидеть в профиле пользователя или на странице заказа (как у заказчика, так и у исполнителя). Также его можно найти на аватаре профиля в списках «Фрилансеры» и «Услуги».

Что даёт верификация? Зелёная галочка в профиле пользователя — ещё один довод в пользу сотрудничества с ним. Но надо понимать, что наличие этой галочки не защищает от возможных неприятностей, поэтому никогда не забывайте думать.

Что делает заказчик в этом случае? Пишет в поддержку, предоставляет доказательства. Биржа удаляет аккаунт мошенника. После этого «проходимцы» обычно заканчивают свой путь. Редкие, особо настойчивые, пробуют еще раз. Но вот мошенники тут точно не останавливаются. Меняем номер мобильного, почту, голос и IP – и понеслась. И так можно делать пока кирпичом по голове не дадут до бесконечности.

Как быть заказчику, который имеет не много опыта работы с фрилансерами (или плохо знает наш менталитет)? И тут на помощь приходит верификация учетной записи. Заметить ее наличие просто – на всех биржах, где она есть (на данный момент freelansim.ru, fl.ru, freelancehunt.com) это везде отмечено – на странице учетной записи, ответах на проекты и т.д.

**Что дает верификация:**

- подтверждает, что пользователь – реальный человек,

- дает доступ к паспортным данным для правоохранителей

Мошенники верифицировать профиль уж точно не будут – если попадется принципиальный заказчик и доведет дело до суда, можно и на деньги влететь, а если подтвердится, что это не единичный случай – и срок получить (пусть и условный). Кроме того, зарегистрироваться снова даже если и получится, то верифицировать аккаунт одними и теми же данными точно не получится – проверить, использовался ли данный кошелек, бирже достаточно просто.

Поэтому можно с уверенностью сказать, что среди верифицированных не больше 1% мошенников и не больше 20% «проходимцев» (в первой цифре уверен, вторую – беру на глаз). Те, кто верифицировал свой профиль – уж точно имеют серьезные намерения.

Итого:

заказчику проще выбрать исполнителя

спокойнее за отправленную предоплату

если что – найти фрилансера не составляет труда

кое-где за это и рейтинг набрасывают

Как это работает?

freelansim.ru решил использовать «Яндекс.Деньги». Это и правильно – все имеют идентифицированные кошельки, для верификации нужно сделать пару кликов.

Схема следующая – указываем кошелек, нас перебрасывает на «Яндекс.Деньги», далее подтверждаем, что кошелек наш. Готово! Просто и без лишней пыли.

Биржа не получает паспортных данных или еще какую-либо персональную информацию. Только номер кошелька. Случись чего – эти данные есть у «Яндекса», и по запросу правоохранителей он обязан эти данные предоставить.

Биржа получает подтверждение реальности пользователя без передачи персональной информации. При потребности найти человека, который стоит за кошельком — плёвое дело. Заказчик – спокойствие, не абсолютное, но все же. Фрилансер – аргумент, что имеет самые серьезные намерения.

Относительно новое явление в нашем обществе – удаленная работа через Интернет. Люди, работающие таким образом, называются **фрилансерами**. Год от года их ряды пополняются. И если в самом начале своей онлайн карьеры фрилансеры предпочитали совмещать основную занятость на работе по найму с заработком через интернет, то теперь основным местом работы оказывается, как раз-таки виртуальное пространство.

**Достоинства удаленной фриланс работы через интернет масса.**

* Вы не зависите от прихоти начальства – сами себе босс и исполнитель. Сами решаете, чем, сколько времени и когда вам лучше заниматься. Если вы считаете, что нормальным режимом для работы является 45 минут «разгрузки» и 15 минут активной деятельности в час, то так тому и быть.
* Вы не теряете время в транспорте. В крупных городах зачастую время, потраченное на дорогу на работу и обратно, сопоставимо со временем, затрачиваемым на саму трудовую деятельность. Работающим онлайн достаточно просто сесть за компьютер, подключиться к интернету, и они уже на работе.
* Вы зарабатываете столько, сколько стоит создаваемый вами продукт, а не столько, сколько считает нужным платить начальник. Если вы умеете дорого продавать свои услуги, вы будете зарабатывать больше. Не умеете – научитесь и все равно будете зарабатывать больше. Во всяком случае, решение финансовых вопросов находится в ваших руках.
* Вы можете не переживать по поводу даты рождения. По достижении пенсионного возраста никто вас не отправит на покой. Работодателю также мало дела до того, что вы только-только заканчиваете школу, если вы отлично выполняете все задания. Здесь нет предубеждений, связанных с полом, внешней привлекательностью и другими физиологическими и социальными особенностями фрилансеров. Единственное, что ценится – это профессионализм и ответственность.

Все вышеперечисленное делает Интернет-фрилансинг очень заманчивым. Но есть в данной деятельности и определенные риски. Рассмотрим и их.

* Фрилансингу не учат в школах и институтах. А те, кто уже достиг определенных результатов, не слишком любят делиться своими наработками. Поэтому каждый, кто начинает карьеру фрилансера в интернете, изобретает свой собственный велосипед. Отсюда неизбежность ошибок, нерабочих схем и падений. Не каждый найдет в себе силы продолжать.
* В онлайне, также, как и в оффлайне, полно мошенников. А еще русский народ удивительно трепетно относится ко всему, что написано не на заборе, принимая написанное на веру. Так, чтение статей на «серьезных» сайтах, в которых улыбающиеся незнакомые дяди предлагают быстрые способы обогащения, может стать большой проблемой. Спастись от мошенничества поможет полное отсутствие на первых порах денег в электронном кошельке и следование правилу: «Не платить, пока не получишь результат».
* Отсутствие самодисциплины. На работе нас постоянно контролирует начальство, воздействуя на наше сознание системой поощрений, штрафов и грозным взглядом. В работе на самого себя хорошим дисциплинарным «кнутом» может стать пустой холодильник. Но чтобы фриланс не превращался в бесконечную борьбу за колбасу, нужна строгая самодисциплина. Многие не выдерживают и уходят туда, где за ними будут строго следить и отчитывать за каждый промах. Так легче.
* Фрилансер должен знать все. Во всяком случае, очень многое из того, что обычный рядовой сотрудник предприятия знать не должен. Например, основы бухгалтерии, налогообложения и маркетинга. Он должен достаточно хорошо владеть компьютером. Должен уметь грамотно излагать в письменной и устной форме свои мысли, быть коммуникабельным. Полезно изучить искусство самомотивации, тайм-менеджмента. И это все помимо того, что фрилансер должен быть на голову выше своих конкурентов, для чего ему необходимо постоянно узнавать новую информацию и применять ее на практике.

**Что такое капча?**

Представьте, что вы зашли на какой-нибудь популярный файлообменник. Чтобы скачать файл в бесплатном режиме, вам придется ввести в специальное поле некий набор символов (зачастую бессмысленных), который следует брать с рисунка, напротив. Задача осложняется тем, что символы эти порой совершенно невозможно разобрать, так как их сознательно делают нечитаемыми. Для чего она нужна? Разобравшись с тем, что такое капча, было бы неплохо поговорить о ее конкретном назначении. Для чего же нужно городить такой огород, усложняя отправку комментариев или скачивание файлов? Да, были такие времена, когда о капче вообще никто не знал. Появилась она сравнительно недавно. Произошло это в тот же период, когда на просторах Рунета расплодилась масса ботов, при помощи которых предприимчивые граждане оставляли в комментариях объявления рекламного характера, бесплатно скачивали файлы и творили прочие безобразия. Конечно, на многих ресурсах за порядком следили администраторы, но в большинстве сервисов для ведения блогов нагрузка на них оказалась такая, что они банально перестали справляться. Вот тогда пользователи и узнали о том, что такое капча! Знакомство оказалось достаточно неприятным. Если говорить совсем точно, то сама технология первоначально была создана в 2000 году. Изначально она предназначалась только лишь для определения «человечности» вашего собеседника в интернете: тогда ни одна программа для капчи (для ее распознавания, точнее) просто не была создана. В чем же ее недостаток? Негативные факторы использования капчи: пользователи в большинстве своем действуют в состоянии некоего порыва. Проще говоря, когда вы видите какой-то интересный пост в том же ЖЖ, то хотите его сразу же прокомментировать. Вот только перед вами встает неудобоваримая капча, причем большая часть символов настолько неразборчива, что на их разгадывание может уйти не один день. Если обезопасить свой ресурс от любителей оставлять спам в комментариях, советуем слишком сильно не усердствовать. Если вы слишком увлечетесь капчей, быстро растеряете многих активных пользователей. Нет пользователей – нет денег от рекламы. Кроме того, большая часть нормальных ресурсов автоматом распознает спам в комментариях, так что смысла в дополнительной защите чаще всего нет никакого. Практически то же самое можно сказать и о сайтах для обмена файлами. Конечно, понять их создателей можно: предлагая всем и безвозмездно скачивать интересующую информацию, они просто упустят прибыль. Но на эту же ситуацию можно посмотреть с прямо противоположной стороны: если сайт предлагает вам возможность бесплатно получить файл, он легко наберет огромную аудиторию, которая быстро окупит все издержки за счет привлечения рекламодателей. Кстати, именно так действует отечественный iFolder, создатели которого на бедность точно пожаловаться не могут.

Зарабатывать на фрилансе легко! Зарабатывай на 20% больше своих коллег с профессиональным аккаунтом на fl! fl.ru. Так что, даже с точки зрения получения прибыли, сама идея капчи не выглядит столь уж привлекательной. Что же делать? А как убрать капчу, реально ли вообще это сделать? Здесь ситуация достаточно неоднозначная. Дело в том, что на многих сайтах, которые используют такой тип защиты от спама, капчу прочитать с первого раза удается далеко не каждому пользователю, не говоря уже о каких-то приложениях. Простые варианты можно распознать при помощи небольшой утилиты Screenshot Reader, которая входит в состав программного пакета ABBYY FineReader. Но читает она только самые простые формы капчи, которые сможет без особого труда опознать любой нормальный пользователь. Кроме того, сам процесс не получится автоматизировать, так как для распознавания необходимо вручную выделять интересующий вас диапазон.

**Ввод капчи**.

Если особого выбора у вас нет, то придется заниматься этим неблагодарным делом вручную. Какие советы можно дать? Во-первых, старайтесь делать это быстрее: на многих сайтах стоит счетчик, который сбрасывает значение, если вы не можете ввести его в течение пары минут. Кроме того, ошибки при написании символов нередко случаются в том случае, когда в вашем браузере отключены JavaScript. Не забывайте также о необходимости Cookie, так как они помогут сайту вас «узнавать», избавляя от постоянного прохождения надоевшей защиты. Наконец, обращайте внимание на то, что написано на главной странице сайта. Как правило, капча для сайта бывает подробно описана в пояснительной записке или отдельной статье. Отличный пример – файлообменный сервис Rapidshare, который в свое время вводил уникальную капчу.

Партнерские программы Каталог партнерских программ для заработка. Рейтинги, отзывы, аналоги. Ее символы были легко различимы, не использовалось никаких технологий размытия или поляризации, которые бы затрудняли работу программ для ее распознавания. В чем же был секрет? А он заключался в том, что на тех буквах и цифрах, которые нужно было вводить в соответствующее поле, сидели котики. Сколько в свое время было сказано нелицеприятных слов в адрес создателей такой системы! В конце концов, от нее отказались под давлением пользовательской общественности. Покупаем «противоядие» Другой вариант – связаться с нормальным программистом (или группой, что еще лучше), дабы тот сделал утилиту для распознавания капчи на каком-то конкретном сайте. Увы, но универсальных решений не существует хотя бы потому, что на каждом ресурсе защита уникальна. Какие-то типовые решения встречаются очень редко. Особый интерес в этом ключе представляют разработки компании CMS Bitrix, которая распространяет действительно эффективные программы, которые справляются с капчей на большинстве популярных сайтов. Разработчики утверждают, что эффективность их творения находится в пределах 95 %. В зависимости от типа защиты, ее сложности и конкретного сайта, разработка методов ее защиты может обойтись вам в пару тысяч долларов, а то и больше. Кроме того, на некоторых ресурсах есть настолько изощренная защита, что ее и человеку-то разгадать непросто! Можно ли заработать на ее вводе? Новички часто интересуются, можно ли как-то зарабатывать на вводе защитных символов. И это неудивительно, ведь в интернете полно объявлений о наборе групп людей, которые будут получать какие-то деньги, выполняя распознавание капчи. Стоит ли связываться с этим? На наш взгляд (быть может, довольно субъективный), заниматься этим делом не стоит. Вы потратите огромное количество нервов, сил и трафика. А оплата такого «легкого заработка» просто поражает: просидев целый день возле компьютера, с маниакальным упорством занимаясь вбиванием капчи, вы заработаете максимум пару долларов. А оно вам надо? Наверняка нет. Универсальный выход Если говорить о файлообменниках, то в случае регулярной закачки вами файлов единственным надежным выходом из ситуации является покупка платного аккаунта. Как правило, его стоимость вполне адекватна. Купив такой абонемент, вы получите возможность быстро и без неудобств скачивать любые объемы информации. Как убрать капчу с вашего блога? Надеемся, что вы сделали правильные выводы, прочитав большую часть нашей статьи. А потому рассмотрим, как убрать ввод капчи на популярном сервисе Blogger от небезызвестной компании Google. Сделать это совсем несложно, а радости посетителям своего сайта вы доставите немало. Сначала заходим в «Редактор» вашей странички. В левой колонке выбираете пункт «Настройки». В нем есть раздел «Сообщения и комментарии». В поле «Использовать проверку по слову» поставьте значение «нет», после чего капча при вводе сообщений требоваться не будет. Что делать, если не получается правильно ее ввести? Бывает, что программа для ввода капчи или сам сайт (если вы вводите значения вручную) постоянно выдают ошибку. В чем может быть причина? Прежде всего, нужно успокоиться. Как правило, в правой части любой капчи есть изогнутая стрелка. Нажав на нее, вы обновите тот набор символов, который нужно ввести для доступа на сайт. Воспользовавшись ею, можно изменить совершенно нечитаемый набор. К сожалению, не читаемость букв встречается очень часто. Так, порой совершенно неразличима разница между буквами "Q" и "G". Наконец, на многих сайтах можно избежать ввода защитных символов, если просто зарегистрироваться на нем. Попробуйте и этот способ. Вот что такое капча!

Удаленная работа на компьютере не всегда является добровольным выбором. Сокращение штатов, увольнение с работы по различным причинам. И вот – вы сидите дома перед компьютером и ищете работу.

Пройдя первый этап поиска постоянной работы, вы решаете пока заняться фрилансингом. Благо, что востребованные в интернете умения у вас имеются – вы хороший дизайнер или пишете статьи, возможно, занимались созданием сайтов… В общем, знаете, чем заняться, пока не подвернется более основательная работа.

Дело за малым – нужно найти хорошего заказчика. А лучше сразу нескольких, чтобы работа была каждый день. Вопрос только – **где искать заказчиков** начинающему фрилансеру?

**Путей поиска заказчиков несколько:**

* Ваши друзья и одноклассники. Стряхните пыль с записной книжки и пообщайтесь со старыми друзьями, знакомыми. Возможно, кто-то как раз заинтересован в ваших услугах или знает кого-то, кто потенциально мог бы стать вашим клиентом.
* Бывшие деловые контакты. Если вы ушли с работы, на которой занимались тем же, чем планируете теперь заниматься удаленно через интернет, у вас наверняка остались связи со старыми заказчиками. Воспользуйтесь ими, предложите скидки, особые условия, выгодные вам обоим. Возможно, вам удастся переманить часть клиентуры к себе.
* Виртуальные друзья в онлайн среде – социальные сети, форумы, чаты. Возможно, вы пользовались всем этим для того, чтобы отвлечься от работы. Но попробуйте рассказать об услугах, которые вы теперь можете предложить. Продемонстрируйте результаты – похвалитесь. А заодно вверните фразу: «Теперь, если вам нужно будет что-то подобное, вы знаете, к кому обратиться».

Время от времени не забывайте обновлять историю своих достижений, чтобы ваши друзья не забывали, чем вы занимаетесь и, при необходимости, сразу могли вспомнить о вас и быстро найти ваши координаты.

* Специализированные форумы. Чем бы вы ни занимались, наверняка в интернете уже образовалось сообщество людей, занимающихся чем-то подобным. Например, есть форумы для копирайтеров, вебмастеров и оптимизаторов, дизайнеров (по множеству различных направлений), программистов, любителей вязать крючком, шить платья для кукол и выращивать фиалки. Здесь форумчане делятся секретами, опытом, полезным материалом и находят заказчиков.
* Биржи. Если ваш новый вид деятельности достаточно востребован и широко распространен в сети, то, скорее всего, вы найдете биржи, которые заточены именно под ваши нужды, как, например, биржи копирайтинга Textsale, Etxt, Copylancer прочие. Если же ваш формат не совсем соответствует тому, что предлагается выполнять на найденных биржах, идите на биржи фриланса http://wmr1000.ru/freelance.shtml. Здесь можно отыскать самые экзотичные заказы, кажется, по всем возможным видам деятельности.
* Свой собственный сайт. Вы можете сделать простой сайт-визитку, описав в нем, какие услуги вы предлагаете, сколько это стоит и координаты для связи. Можно сделать сайт-портфолио, выкладывая в нем образцы своей деятельности. Можно пойти дальше и собрать вокруг сайта целое сообщество, объединив на одном веб-ресурсе близких по интересам людей. Последний вариант более действенен в плане привлечения новых заказчиков, но для его реализации требуется определенное время и усилия. Если вы во фрилансе ненадолго, возможно, стоит ограничиться сайтом-портфолио.
* Наконец, самый лучший источник новых заказов – старые заказчики. Вместо того, чтобы постоянно тратить огромное количество времени на поиск нового, возможно, лучше потратить его на отличное выполнение текущего заказа, чтобы клиент вернулся вновь.

Попробуйте все эти методы поиска заказчиков. Какой-то из них окажется более эффективным и удобным. В дальнейшем можете ограничиться только им.

И еще, думая, что во фрилансе вы ненадолго, пока не найдете «постоянную» работу, помните, что нет ничего более постоянного, чем временное. Особенно когда вы из начинающего фрилансера превратитесь в профессионального фрилансера с большим количеством постоянных заказчиков.

**Заказ сайта у фирмы или фрилансеров. Формирование сайта компании.**

Создание сайта – очень серьезный и ответственный этап в развитии компании. От того, насколько качественным окажется сайт, во многом зависит успешность всего интернет-проекта.

В разработке веб-сайтов участвуют различные специалисты: дизайнеры, верстальщики, программисты, SEO-оптимизаторы, контент-менеджеры и QA-менеджеры. Для создания крупного проекта имеет смысл привлечь одну уже сработавшуюся команду. В этом случае все усилия участников будут направлены на решение поставленной вами задачи, а не на выяснение отношений между собой. Удобно также и то, что проект в этом случае выполняется «под ключ», а ответственность за техническую работоспособность сайта полностью несет нанятая команда исполнителей.

Минусом при таком варианте создания сайта будет являться то, что вы оплачиваете не только работу, но и «бренд». Проплачиваете пособие за периоды простоя, которые были у компании до и будут после вашего заказа, а если в штате компании есть координатор, офис-менеджер, бухгалтер, то и их зарплата скажется на конечной стоимости проекта.

Не каждому начинающему интернет-бизнесмену по силам подобные траты. Поэтому выходом для создания малобюджетного сайта является поиск фрилансера.

Фрилансер, как правило, умеет делать все. Такому профи-многостаночнику тоже можно заказать сайт «под ключ». Как правило, это самый бюджетный вариант создания сайта. Но здесь следует учитывать, что один человек не может быть очень хорошим специалистом во всем. Если среднего уровня сайт вам подойдет, тогда остановите свой выбор на фрилансере.

Всегда можно разбить проект на части и заказать их исполнение нескольким специалистам-фрилансерам. В этом случае координатором проекта придется стать вам. Вам придется рассчитать кто, когда и за сколько будет выполнять свою часть работы. В процессе необходимо постоянно уточнять детали у одних и передавать полученную информацию другим участникам проекта.

Создание сайта в этом случае не потребует от вас очень много денег, но зато ответственность придется полностью взять на себя. Вы генерируете идеи, вы объясняете задачи различным исполнителям, вы контролируете качество исполнения отдельных этапов работы и всего проекта в целом.

Какой из вариантов предпочесть – фирма, одиночный исполнитель или группа фрилансеров под вашим руководством – выбирать вам.

**Продажа своих текстов и фото через магазины и сервисы статей?**

Написание хороших текстов – это только половина успеха, также их нужно уметь правильно продать. Ведь копирайтинг – это не только умение красиво и грамотно писать, но ещё и умение продавать свои творения. Где лучше это делать, какие биржи использовать для этого, какой сервис лучше всего выбрать — вы узнаете прямо сейчас.

**Как быстро продать свою работу на бирже**

Для того чтобы зарабатывать больше, нужно знать самые успешные биржи, где продажа статей будет действительно выгодным делом. Для этого нужно проанализировать все имеющиеся варианты: сервис, биржа, магазин. Количество «мест», где можно реализовывать свои статьи, существует достаточно много, нужно знать, какие из площадок самые выгодные.

Можно воспользоваться и таким вариантом – разместить статью сразу на нескольких биржах, сервисах и в магазинах. Таким образом, сможете увеличить вероятность её покупки. Копирайтинг – это ответственное дело, которое не терпит расхлябанности и неграмотности. Перед тем, как заняться таким ремеслом, нужно осознать, каким должен быть автор статей, что он должен уметь, какие магазины по продаже знать, и какой сервис лучше всего использовать для реализации своих работ.

**Популярные магазины и сервисы**

Если вы решили все-таки прислушаться к первому совету и разместить свою статью сразу в нескольких местах, не забывайте после реализации удалить её отовсюду. Если этого не сделать, вы потеряете свой заработанный рейтинг и вылетите из любого сервиса продаж статей за реализацию уже имеющихся текстов в интернете.

Выбирая сервис или магазин для продажи работ, необходима объективная оценка, которую можно дать только путём тщательного анализа каждого из них. Не нужно начинать с самых низших позиций рейтинга, необходимо анализировать лидеров по продаже статей, и уже из них выбирать самого достойного для своих авторских работ.

**Магазин Тext.ru**

Данный сервис имеет ряд преимуществ, которые отличают его от других аналогичных сервисов, а именно:

в первую очередь, хотелось бы отметить достаточно высокую стоимость продаж авторских работ – ведь именно этот критерий является главным плюсом сервиса, потому как он привлекает всех копирайтеров;

скорость продажи работ также достаточно высока, а это значит, что долго денежного вознаграждения за свою работу автору ждать не придётся;

магазин также предлагает своему автору повышать свой рейтинг путём размещения на нём работ, на рейтинг также влияет время, которое он провёл на сервисе;

модерация каждой статьи проводится вручную.

Недостатками этой биржи является непривычная система проверки, ко всему прочему, она достаточно требовательная: в то время как на других биржах ваша статья будет уникальна на 90%, данный сервис, проверив её, может выдать результат в 40%.

Модераторы данной биржи, проверяющие каждый текст вручную, являются самыми принципиальными из всех возможных. Чтобы разместить статью на данном сервисе, необходимо, в первую очередь, зарегистрироваться на нём. Стоимость своих статей, размещённых здесь, не стоит занижать, это никак не отразится на личном рейтинге автора.

**Магазин eTXT.ru**

Копирайтинг сегодня один самых распространённых методов заработка в интернете. Нет ничего проще, чем получать прибыль, набирая грамотные тексты, сидя дома. Знание мест, где лучше всего продавать свои работы, поможет в увеличении заработка. Рассмотрим подробно следующий популярный сервис по продаже авторских работ.

Etxt — популярный магазин для реализации своих работ. Положительные характеристики этой биржи заключаются в огромном количестве работ и покупателей, скорость продаж здесь можно назвать хорошей. На рассматриваемой бирже есть автоматическая проверка, так что не каждая статья будет проверяться лично модераторами. Автор статьи также может также прибегнуть к рекламе своей работы.

Недостатками рассматриваемой биржи являются:

копирайтинг — популярный сегодня вид заработка, а большинство авторов пользуются именно этим магазином, следовательно, конкуренция здесь действительно высока;

стоимость работ нельзя назвать высокой — средний уровень;

если вы поместили в магазин не уникальную работу, с вас сразу же снимут 10 балов (вернее, с вашего рейтинга).

Для того чтобы не терять свой рейтинг, всегда проверяйте работы через сервис Etxt-антиплагиат. Результат должен быть не менее 85%, иначе сайт сочтёт её не уникальной. И не стоит устанавливать слишком высокие цены за статьи, потому что здесь ваше предложение вряд ли станет актуальным.

**Магазин CopyLancer**

Следующий в нашем списке – магазин Copylancer. Он занимает почётное третье место среди самых популярных бирж по продаже авторских работ. Поскольку копирайтинг – это дело, которому необходимо учиться, ведь знания и умение приходят с опытом, нужно объективно оценивать свои возможности, а также возможный заработок. Если вы новичок, пишете статьи относительно недавно, и ещё не набрались опыта в этом деле, тогда не нужно ставить слишком высокую цену на свою статью.

Почему стоит продавать свои работы именно здесь:

плюс этой биржи – высокая стоимость работ;

условия модерации можно назвать щадящими;

статью, которая не продаётся в течение шести месяцев, отпускают со скидкой (это, конечно, больше плюс для заказчиков).

Главный совет для тех, кто размещает работы здесь – запастись терпением, так как магазин реализует статьи не слишком быстро и, если модераторы обнаружат ошибку, статью сразу же удаляют из базы.

**Как быстро продать свою работу на бирже**

На самом деле реализовать все свои работы не так-то и просто, по причине серьёзной конкуренции в этой сфере. Для того чтобы оптимизировать реализацию написанных работ, необходимо знать некоторые правила и нормы, а также критерии, которые сделают ваши статьи действительно востребованными.

Лозунг «пишите много, быстро и продавайте дорого» действует только для опытных людей, которые уже давно поняли, что такое копирайтинг. А как быть с неопытными работниками, что им делать? Ведь для написания хорошей статьи порой им требуется очень много времени. Мало того, потом нужно удачно её разместить, чтобы продать через какой-либо магазин.

**Советы:**

Копирайтинг не должен становится для вас мукой, он должен быть интересным и прибыльным делом для вас. Так что, если что-то не получается, измените тактику, к примеру, в написании. Подберите другие темы, с которыми вы лучше знакомлы, тогда работы будут получаться более информативными и легкими для восприятия, что и требуется для продаж.

Пишите на такие темы, которые сегодня являются актуальными, чтобы они выдавались в топе 20-ти часто запрашиваемых тем. Тогда копирайтинг будет приносить вам реальный доход.

Если вы решили писать темы на одну тематику, они должны быть разнообразными, грамотными и, конечно же, соответствовать заданной теме, полностью её раскрывать. Только в этом случае ваше время, потраченное на копирайтинг, будет оправдано и хорошо оплачено.

Зарабатывайте себе рейтинг на бирже, потому что именно он поможет вам дороже продать свои статьи.

Никогда не ставьте минимальную стоимость на свою работу.

Это далеко не все советы и правила написания работ, но даже, если вы прислушаетесь к этим, можно будет оптимизировать продажи на биржах.

Как избежать ошибок при продаже текстов?

— ответственно подходите к выбору темы. Она должна быть достаточно актуальной, но не избитой;

— выбирайте хороший магазин. Не думайте, раз магазин небольшой, то конкуренция меньше. Оно-то так, но и покупателей, как правило, на таких биржах негусто;

— обязательно хорошо вычитывайте текст перед отправкой на модерацию, отформатируйте его;

— проверяйте текст на уникальность «родным» антиплагиатом биржи статей. Т.е., если продаете на Eтхт, то используйте проверку этой биржи, а не популярный Адвего;

— придумайте цепляющий заголовок, но постарайтесь, чтобы он отвечал содержимому;

— не гонитесь за знаками, лучше напишите кратко, но по делу. Тогда к вам обязательно придут еще;

— напишите такое описание текста, которое отвечало бы действительности;

— наберитесь терпения. Если текст у вас купят сразу же – это большая удача, но не закономерность. Иногда статьи могут висеть в магазинах годами. Поэтому не делайте продажу статей вашим основным источником дохода (хотя бы поначалу);

— ставьте адекватные цены за свой труд.

**Как начать работать на биржах фриланса.**[**Фриланс**](http://wmr1000.ru/freelance.shtml)**заработок в Интернете**

В настоящее время фрилансинг получил достаточно широкое распространение. В Рунете существует множество форумов и специализированных бирж фриланс работы, с помощью которых вольнонаемные специалисты могут получить заказы на работу.

**Биржи фриланса** – это интернет-ресурсы, через функционал которых происходит взаимодействие заказчиков и исполнителей (фрилансеров).

После регистрации и исполнитель, и заказчик получают собственный рабочий кабинет, в котором уже установлены все необходимые для работы функции.

Например, для фрилансера важна возможность продемонстрировать свой профессионализм. В своем аккаунте он может создать портфолио работ.

Вообще, портфолио – это первое, что должен сделать вновь прибывший на биржу фрилансер. Если вы пока новичок в выбранном деле, выложите самые лучшие работы, которые вы делали в процессе освоения нового для вас вида деятельности.

Если хотите усложнить себе задачу – присмотритесь к имеющимся на бирже заявкам. Попробуйте выполнить одно задание. Можно даже не вступать в борьбу за заказ – просто выполните его и выложите работу в портфолио.

Теперь, когда вы подадите свою заявку, у потенциального заказчика появляется возможность оценить ваш уровень мастерства и сопоставить его с той ценой, которую вы запрашиваете за свою работу.

**Общение с заказчиками**

На всех биржах имеется возможность отправлять приватные сообщения. В процессе выполнения заказов часто приходится уточнять некоторые детали. Если возникли вопросы – пользуйтесь приватным каналом связи с заказчиком. Лучше несколько раз спросить, чем получить неудовлетворительную оценку своей работе.

Но сначала необходимо ознакомиться с правилами. Дело в том, что некоторые узкоспециализированные биржи фриланса не одобряют передачу внешних контактов от одной стороны к другой. В этом случае в правилах обязательно указывается, что запрещено передать номера телефонов, асек, электронные адреса и, в некоторых случаях, даже адреса сайтов. Ослушание наказывается блокировкой аккаунтов.

Другие биржи фриланса – наоборот, никак не противодействуют «уходу» от посредничества биржи.

**Какие заказы предпочесть новичку-фрилансеру**

Первой задачей фрилансера-новичка является поднятие рейтинга с нуля до какой-то положительной величины. Верхнюю планку вы сами себе ставите. Общие советы для повышения рейтинга на биржах следующие:

* - Старайтесь брать мелкие заказы. Чем больше выполненных работ, тем рейтинг выше.
* - На дешевые заказы, как правило, ниже конкуренция. Старайтесь не терять время в битвах за «жирные» задания. Новичок с нулевым рейтингом в заведомо проигрышном положении.
* - Присматривайтесь к заказчику – если он скуп на похвалу, вам такой не нужен. Вам нужны щедрые положительные отзывы. Они зачастую бывают дороже денег.
* - Старайтесь выполнить даже самую низкооплачиваемую работу на пять с плюсом – вам нужен положительный отзыв.
* - Не засиживайтесь в «новичках». «Прокачали» свой аккаунт – переходите на более стоящие заказы.

**Про получение заказа и составление заявки**

Наверное, один из самых непростых этапов работы фрилансера – поиск заказа. На популярных биржах фриланса заказы появляются, буквально, каждую секунду, но…

1. Не всякий заказ по силам новичку.
2. Не за всякий заказ стоит браться ввиду его большой трудоемкости и мизерной оплаты.
3. Если же попадаются хорошие заказы, то уже через минуту понимаешь, что конкуренты-фрилансеры не дремлют. Уже в следующую секунду заказчик получает десятки заявок на свой заказ и выбрать может любую.

Чтобы получить заказ, необходимо чем-то выделиться. Не пишите односложные «готов работать», «сделаю» и прочее. Расскажите, как вы собираетесь выполнить заказ и почему вам можно доверить его исполнение. Можно даже в заявке начать уточнять некоторые детали, вызывая заказчика на приватный разговор и уводя его от толпы конкурентов.

Все эти несложные советы помогут вам сделать первые шаги на биржах фриланса и не оступиться. Успехов в работе!

[**Фриланс**](http://wmr1000.ru/freelance.shtml)**- особенности деятельности фрилансеров**

Советы от тренера британского национального союза журналистов Джоан Мелон о фриланс работе.

Самое главное – избегайте первым называть конкретные цифры. Даже если вас об этом спрашивают, говорите, что вы не имеете четких тарифов на свои статьи и используете индивидуальный подход. Спросите, какой бюджет на статью в распоряжении потенциального работодателя.

Узнайте гонорарный максимум издания, прежде чем предлагать свои услуги. Смеяться в ответ на озвученную сумму стандартного гонорара некрасиво.

Приводите примеры. Довольно часто ставки зависят от качества журналистского текста, степени сведения автора и просто его самопозиционирования. Если вы имеете удачные примеры, когда вам платили много, и на вас откровенно давят эти цифры – назовите их.

Пользуйтесь нейтральным языком. Деньги – объект, вокруг которого кипят страсти, но лучше остыть и представить, что вы обсуждаете какой-то предмет, который совместно видите в комнате. Горячность будет всем неприятна, и прямой вопрос «а сколько я за это получу?» или «сколько вы мне заплатите?» – тоже не из тех форм, которые приняты в таких переговорах.

Обращайтесь уверенно. Проявляйте интерес; в то же время избегайте впечатления, что эта работа вас очень интересует – если уж дошло дело до обсуждения гонорара, вероятно, вас склонны нанять.

Не начинайте работать фриланс, пока не договоритесь о минимальной конкретной сумме. Пусть лучше это будет «мы платим в вилке от Х до Y, минимальный ваш гонорар будет Z», чем «такса вот такая за тысячу знаков» – и затем объем вашего труда сократят вдвое.

**Как фрилансеру вести переписку с заказчиком? Фриланс работа в Интернете**

Работает фрилансер самостоятельно или через биржи [фриланс](http://wmr1000.ru/freelance.shtml) работы, переписке с заказчиком в любом случае необходимо уделить внимание. Это очень важная часть процесса работы над заказом.

* в переписке вы убеждаете заказчика, что именно вы самый достойный исполнитель;
* получаете дополнительные сведения, которые помогут вам лучше понять желания заказчика;
* в процессе письменного общения вы убеждаете заказчика, снова обращаться к вам, ведь с вами удобно и приятно работать.

Но чтобы **переписка с заказчиком** на самом деле давала такие замечательные результаты, необходимо учитывать некоторые нюансы.

Давайте рассмотрим, чем отличается общение на биржах фриланса от общения с помощью электронных писем и ICQ.

Когда вы отправляете сообщение через биржу фриланса, вам, как правило, не нужно подробно рассказывать, кто вы и откуда. Ваше имя (ник) высвечивается рядом с текстом сообщения. При желании заказчик может пройти по ссылкам и ознакомиться с вашим профилем, узнать рейтинг, посмотреть портфолио работ. Можно сразу же переходить к сути дела.

В электронных письмах, сообщениях через месенжеры, необходимо представиться, коротко объяснить, откуда у вас этот адрес (номер) и какой проект вас заинтересовал. Не забывайте, что по почте и через ICQ пользователям приходят масса ненужных спамм-писем. Вам следует отстраиваться от них.

Не забывайте оформлять тему письма. Человек, которому вы пишете, должен сразу понять, что вы не робот, а живой заинтересованный неким проектом человек. В тему письма можно вписать вакансию, на которую вы претендуете и свое имя (имя отчество, фамилия, логин).

Общее для общения через приватные каналы бирж, электронную почту и месенжеры – приветствие и прощание. Здоровайтесь, высказывайте пожелания и надежды в конце письма, прощайтесь – это элементарные правила хорошего тона. Если вы отправляете письмо по электронной почте, не забывайте подписываться в конце письма. В тело письма можно добавить специальный блок с дополнительными контактами (ICQ, Skype, телефон). На биржах же «левые» координаты иногда могут привести к блокировке аккаунта.

Не растекайтесь мыслью по древу. Пишите короткие, но содержательные сообщения. Это замечание касается как сообщений на биржах фриланса, так и писем на электронную почту. Если очень нужно написать много, лучше приложите файл (несколько файлов) к письму. В конце приложенного файла желательно указать координаты для связи с вами. Это нужно, чтобы потенциальному заказчику не приходилось искать среди почтовых сообщений ваше, когда через несколько дней он наконец-таки изучит ранее скачанный файл.

Используйте элементы форматирования – разделение на абзацы, жирный шрифт. Но не стоит этим увлекаться. Ваша задача – сделать текст сообщения более удобным для восприятия.

**Где искать работу фрилансеру**

Вне зависимости от того, решили ли вы стать фрилансером или просто ищете источник дополнительного дохода, вы уже, несомненно, задавались вопросом, где же найти работу в интернете.

Сначала нужно определиться со «специальностью», по которой вы ищите работу. Самые распространенные в Рунете фриланс-специальности – это компьютерная графика и дизайн, разработка сайтов и их администрирование, программирование, копирайтинг, переводы, продажа фотографий.

Итак, вы определились со сферой, в которой хотите себя попробовать. С чего же начать?

Для начала можете поискать работу на [биржах фриланса](http://wmr1000.ru/freelance.shtml).

Один из самых известных проектов, призванных помочь фрилансерам, является сайт Free-lance.ru. На нем зарегистрировано более миллиона пользователей, предоставляющих и ищущих услуги различных направлений. Сайт очень удобен, однако стоит учесть, что многие его функции доступны только владельцам PRO-аккаунта, за который придется заплатить.

Weblancer.net – ресурс, аналогичный предыдущему. За некоторые функции, помимо 5%-й комиссии, исполнителю также придется платить. Конечно, новичка может испугать то факт, что биржи фриланса взымают плату, но со временем, начав на них зарабатывать, вы поймете, что доход от них того стоит. К тому же, почти все биржи имеют бесплатный вариант аккаунта, для новичков.

Если вы решили заниматься копирайтингом и переводами, вам стоит обратить внимание на сайты eTXT.ru и Advego.ru, которые как раз специализируются на продаже текстов и переводов. Также на данных ресурсах вы можете выставить на продажу свои уникальные фотографии.

Копирайтерам стоит также обратить внимание на довольно новый проект – Contentmonster.ru. Сайт славится своей строгостью в проверке знаний исполнителей и постоянным контролем их с помощью тестов, выборочных проверок выполненных работ и заказчиков, выставляющих оценку за каждую работу. Плюсом сайта является наличие минимальной суммы, установленной для каждого вида работ, ниже которой заказчик пойти не может.

Textsale.ru специализируется на продаже уже готовых статей. Присутствует на нем и функция заказов для исполнителей, однако, чтобы взять их в работу, копирайтеру необходимо внести месячную плату в размере 10 долларов.

Интересным сайтом является Globalfreelance.ua, который занимается в основном написанием академических работ – курсовых, дипломных работ, рефератов и сочинений для ВУЗов. Сайт позиционирует себя как международный, поэтому для начала работы на нем необходимо пройти тест на знание английского языка, а также написать сочинение по выбранной специальности.

Запомните – зарабатывать фрилансом сразу и много очень сложно. Первое время исполнители работают по минимальным расценкам для поднятия своего рейтинга. Позже рейтинг начинает работать на вас, и становятся доступны более дорогие заказы, а главное – появляются постоянные заказчики. Вместе с этим начинает расти ваш доход.

Во многих, особенно молодых, семьях после появления малыша начинаются конфликты из-за денег. Многие жены, находящиеся в отпуске по уходу за маленьким ребенком, уже с первой недели начинают понимать их настоящую ценность. На этом месте можно сделать небольшое лирическое отступление.

После того как женщины появились в политике, медицине, науке и т.д. мужчины, срывая горло до хрипа, кричат о том, чтобы они знали где именно находится их место. По их мнению, представительницы прекрасного пола обязаны только следить за детьми, готовить ужин, встречать муженька с распростертыми объятиями в чистейшей квартире и радовать превосходным сексом каждую ночь. Мысль, в принципе, благая. Если ты можешь обеспечить своей семье безбедное существование и купить супруге новые туфли, когда на старые уже страшно взглянуть. И многие женщины согласятся с данным утверждением. Нет ничего ужаснее, чем сидеть у мужа на шее. Кроме того, особенно крикливые мужчины, как правило, считают деньги до последней копейки, и их благоверной приходится подходить к своей второй половинке и вымаливать 10 копеек на подорожавшие прокладки. Или, например, муж во время ознакомления с товарным чеком из супермаркета высказывает жене, что шоколад «Корона» слишком дорогой и не мешало бы перейти на что-то подешевле т.к. ему на красную рыбу к пиву не хватает. Прежде, чем обрушиться шквал мужского негодования, хочется напомнить, что далеко не все мужчины таковы. Но подобный подвид индивидов действительно не только существует, но еще и процветает.

Теперь ближе к делу. Многие мамы начинают искать работу, но тут же задаются вопросом насколько реально совмещать ее с домашними делами. Может лучше подумать о каком-то другом виде дополнительного заработка семьи? Можно продолжать искать всевозможные источники дохода в виде работы в Москве, а можно и организовать свой собственный, пусть и небольшой, бизнес. На самом деле это довольно просто. Существует несколько наиболее приемлемых вариантов.

Это может быть установка компьютерных программ. Чтобы осуществить эту, достаточно незаурядную на самом деле, задумку необходимо быть как минимум уверенным пользователем компьютера. Ну и, конечно же, понадобится комплект установочных программ. Среди них обязательно должны присутствовать одна-две операционные системы, несколько популярных антивирусов, драйвера, кодеки и т.д. Следующим шагом будет привлечение клиентов или расклейка объявлений, сообщение в газете, печать визиток, раздача листовок и т.д.

Если Вы не уверены в своих силах касательно установки программ, то ничего не мешает Вам заняться популярным сегодня фрилансом. А именно удаленной работой за компьютером. Популярнее всего в женском круге заработок на дому копирайтом или рерайтом для начала работы зарегистрируйтесь на [бирже фриланса](http://wmr1000.ru/freelance.shtml). Единственное что нужно от Вас – это знание русского (украинского, английского, т.е. ЛЮБОГО) языка и несколько часов свободного времени в течение дня. От количества, написанного напрямую зависит и Ваш доход. Эту работу нельзя назвать плохой, у нее довольно много своих неоспоримых плюсов, но есть и несколько подводных камней. Нужно уметь организовать самого себя и все время узнавать что-то новое о своей новой специальности.

Если у Вас очень скромный семейный бюджет, и вы пока еще не можете позволить себе покупку компьютера, а у родителей его не забрать, или Вы живете в частном секторе и у Вас нет постоянного выхода в Интернет, тогда нужно искать другой способ. Например, уборка помещений. Причем совершенно не обязательно ею заниматься именно Вам. Вам достаточно найти человека (лучше нескольких) и найти клиента. Таким способом ничего не помешает Вам в дальнейшем основать свое собственное агентство, специализирующее на уборке помещений.

Кроме этого можно основать свою собственную мини-гостиницу для животных. Или специализироваться на выгуле собак, кошек, тушканчиков и т.д.

Что бы Вы ни выбрали и сами не нашли, обязательно имейте в виду, что только Вы и Ваши усердные старания смогут привести Вас к настоящему успеху и нормальному доходу. Ничего не проходит просто так. Если поначалу что-то не получается, то не нужно послушно складывать руки, нужно идти дальше, стараться понять, что именно не так Вы делаете. Успешной вам Фриланс работы.

**Биржи фриланса для поиска работы.**[**Фриланс**](http://wmr1000.ru/freelance.shtml)**заработок в Интернете**

Биржи фриланса, на которых специалисты могут получить заказы на удаленную работу, можно разделить на общие и специализированные. На общих биржах публикуются задания, относящиеся к самым разным сферам деятельности. Специализированные биржи стараются привлечь определенную целевую аудиторию и не выходить за рамки принятого формата.

Познакомимся с биржами общего направления:

* Weblancer.net – данная биржа охватывает работодателей и заказчиков, относящихся к IT сфере;
* Free-Lance.ru – это ведущая биржа фриланса, самая крупная и весьма популярная. Здесь могут найти работу программисты, дизайнеры, копирайтеры, аниматоры и прочие;
* Аналогичная по направленности биржа FreelanceJob.ru. Она ориентирована на веб-дизайнеров, печатников, SEO оптимизаторов, программистов, копирайтеров. Биржа не столь посещаема, как предыдущая, но это можно объяснить тем, что принимают на ней только специалистов с внушительным портфолио и стажем работы. Заказчиков тоже меньше, но зато стоимость создаваемых проектов высокая;
* Еще одна биржа общей направленности – Free-lancers.net. Относительно молодая, но довольно быстро развивающаяся. Её характерные отличия – улучшенные возможности для создания, профессионально оформленного портфолио. Имеется показательная система оценки исполнителей;
* Webpersonal.ru – биржа, на которой могут найти заказы для выполнения удаленной работы программисты, оптимизаторы, контент-менеджеры, дизайнеры;
* На большинстве бирж фриланса не приветствуются прямые контакты работников с заказчиками в обход средств сообщения на бирже. Но Free-lance.su, напротив, беспрепятственно предоставляет возможность публиковать координаты работодателей (электронная почта, ICQ) прямо в проектах;
* На Web-Lancer.com также нет узкой специализации. На бирже организована возможность оформить портфолио, заработать рейтинг. Имеется каталог фрилансеров;
* Free-lancer.ru представляет собой своеобразную базу данных по специалистам. Каждый может зарегистрироваться на этой бирже и оставить о себе сведения;
* Freelancehunt.com, – биржа фриланса, на которой специалисты по техническим переводам, программисты и дизайнеры могут довольно быстро найти себе работу;
* Dalance.ru – довольно специфическая биржа фриланса, больше похожая на сообщество фрилансеров самых разных направлений. Фактически она состоит из множества микроблогов, в которых специалисты рассказывают о себе и своих достижениях.

В заключение хочу сказать, что биржи фриланса как и все остальное возникают живут и умирают со временем. Естественно одни очень долго существуют другие меньше, эту статью все время обновлять не планируется, поэтому если какие-то из них к моменту вашего прочтения уже не существуют извиняйте. Обновляемый список [биржи фриланса](http://wmr1000.ru/freelance.shtml). Успехов вам в работе.

[**Фриланс**](http://wmr1000.ru/freelance.shtml)**заработок на дизайне сайтов**

Профессия веб-дизайнера в настоящее время считается одной из самых востребованных в России. Это нетрудно объяснить – на фоне интенсивного развития русскоязычного сектора Интернета внешне привлекательные сайты позволяют выделиться из общего числа новых ресурсов, которые появляются каждый день. Бизнес в этой относительно новой сфере приносит свои плоды, соответственно, успешные проекты могут позволить себе дорогостоящий дизайн для своих сайтов.

Хотите приобщиться к золотому источнику? Тогда вам следует знать, что на сегодняшний день должен уметь дизайнер веб-сайтов, работающий фриланс, чтобы составить достойную конкуренцию опытным специалистам.

Итак, первое, о чем необходимо помнить, это то, что веб-дизайнеру нужно постоянно учиться. Наличие чувства стиля, умения создавать неповторимые образы – это очень хорошо, но недостаточно.

Учиться нужно быстро. Если лет пять назад простенькие сайты можно было нарисовать с помощью простейшей графической программы Paint, встроенной в Windows, то сегодня в багаже веб-дизайнера должны быть навыки владения программами Photoshop, Macromedia Flash и Corel Draw.

Дизайнер должен не только уметь рисовать шапки для сайтов, подбирать цветовую гамму и сочетать форму элементов навигации. Он должен владеть хотя бы начальными азами программирования, Html верстки и внутренней оптимизации страниц сайтов.

Если все перечисленное вам известно, вы всегда найдете заинтересованного в ваших талантах работодателя, готового ежемесячно выкладывать от 1,5 до 2 тысяч долларов за ваш труд.

Есть и другой вариант – искать заказы на создание дизайна сайтов в интернете. Стать фрилансером. Такая форма занятости чем-то привлекательна. Фрилансер может совмещать работу в нескольких проектах и получать в два-три раза больше наемного специалиста. Но если заказов не будет, никто не спасет фрилансера-дизайнера.

Такие периоды вынужденного простоя можно потратить на создание качественного портфолио, повышение квалификации, отработку новых техник, изучение опыта других дизайнеров.

**Как заработать на Ютубе с нуля**

YouTube — это специальный сервис, содержащий огромное количество видео разной тематики, который был создан в 2005 году в США. И уже сейчас многих интересуют вопросы - как заработать на Ютубе? Сколько денег зарабатывают популярные Ютуберы и другие моменты относительно заработка известных и начинающих блоггеров.

Слово «YouTube» — это английское выражение, которое означает как «производство телевидения" или проще «Твое производство видео контента». Кстати, такое название для сайта вполне объяснимо, ведь каждый, кто посещает данный хостинг может совершенно бесплатно смотреть, оставлять комментарии под видео, оценивать видео различных пользователей и что немаловажно, загружать и делиться своими видеороликами.

Тема заработка на видеохостинге на сегоднишний день становится актуальной.

Каждый человек, заводящий свой собственный канал, примерно представляет, для чего он это делает.

Практически всеми новыми владельцами каналов, движет вдохновение, которое они получили, смотря на успех популярных видеоблоггеров и желание самовыразиться, создавая свои ролики. Это очень распространённая и интересная цель.

Впоследствии такое хобби, как видеоблоггинг может перерасти во что-то большее и, например, принести популярность и армию фанатов. Хотя, нужно признаться, что по-настоящему запомниться и обрести славу в YouTube сообществе сейчас будет нелегко.

Невероятно, но каждый месяц на YouTube регистрируется примерно миллиард видеороликов. Понятно, что чтобы выделиться среди других видеомейкеров, нужно создавать что-то креативное и непохожее на остальные видео.

Некоторые каналы создаются исключительно для рекламирования своих товаров и предлагаемых услуг.

Такой вариант выгоден, так как не требует покупки рекламы, для раскрутки своего бренда или компании. По сути, сама компания себя рекламирует, причём абсолютно бесплатно и без посредников.

Также есть люди, которые создают свой канал на YouTube, только для того, чтобы подписываться на понравившиеся каналы других людей, следить за их новыми видео, а также комментировать их.

Четвёртой привлекательной целью для создания канала является возможность заработка денег. Многих пользователей пленит идея работать, не выходя из дома и площадку Ютуб они считают подходящим местом для обогащения.

Действительно, на YouTube можно выручать определённую сумму за выкладывание своего уникального контента, однако, для этого нужно обладать некоторыми знаниями и минимальной аппаратурой для съёмок.

Помимо технической составляющей, нелишним будет уметь лаконично изъясняться, правильно вести себя перед камерой и уметь монтировать видео.

О последнем пункте и пойдёт речь. Для чего многие зарегистрированные пользователи создают свой канал на Ютубе и загружают туда свои видео?

Дело в том, что любой человек, имеющий свой канал на YouTube, имеет возможность монетизировать свои видеоролики, другими словами, получать деньги от сайта за просмотры. А самое главное, что начать работать на видеохостинге очень просто и интересно.

Фактически, видеоблоггинг это хобби, на котором можно неплохо заработать. Таким способом заработка пользуется довольно большое количество человек.

Для одних, доход с ютуба – приятный бонус, для других же – заработок, позволяющий не устраиваться на работу. В любом случае можно попробовать проявить себя в этой сфере и получить новый, ценный опыт.

Но не стоит ограничиваться одними мечтами о заработке на YouTube. Нужно набраться вдохновения, решимости и начать действовать. Ведь чтобы воплотить свои идеи о доходе на этом популярном видеохостинге в реальность и в полной мере раскрыть свой творческий потенциал, нужно иметь представление о том, как это правильно сделать.

Без технической составляющей не получится записать ролики, а без полезных советов и доступных объяснений – сориентироваться и создать свой канал.

Как раз для этого в данной статье собрана вся необходимая детальная информация в помощь людям, желающим заработать на ютубе, не выходя из дома.

**Как начать зарабатывать на YouTube (Ютубе) с нуля — пошаговая инструкция.**

Основные цели это: самовыражение, рекламирование своих услуг, возможность «следить» за деятельностью других блоггеров и, естественно, желание заработать деньги за просмотры. Как раз о последнем пункте и пойдёт речь далее. В большинстве случаев, начинающий блоггер не знает, с чего ему нужно начать. Ниже будет подробно и по полочкам разложена вся интересующая информация.

Итак, когда цель создания канала ясна, то есть будущий видеомейкер хочет монетизировать свои ролики, нужно по порядку разобрать основные составляющие, которые гарантированно помогут заработать на своих видеороликах:

поиск креативной идеи;

непосредственно съёмка интересного видео;

покупка рекламы у достаточно опытных пользователей с большой аудиторией;

стать участником партнёрской программы YouTube (при соблюдении всех необходимых условий);

съёмка новых видео, привлечение подписчиков благодаря занимательному контенту.

В первую очередь нужно найти идею и тему для будущих видео, а также стоит подумать над тем, в каком стиле оформлять ролики.

Здесь очень важно уловить основные тенденции Ютуба: выбрать то, что будет популярно, но о чём мало кто снимал. Это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Плюс, опытные пользователи YouTube с большим количеством зрителей подтверждают, что визуальная составляющая видео и превью имеет большое значение.

Чтобы облегчить задачу новичкам, подать идеи и вдохновить, можно сказать, что основными направлениями для съёмки видео могут быть:

авторские передачи;

увлекательные шоу;

влоги о своей жизни;

обзоры и unboxing;

летсплеи и многое другое.

Чем интереснее будет выбранное направление, тем больше вероятность того, что люди посмотрят ролик и подпишутся на канал. Как говорилось ранее, определиться с выигрышными темами для съёмок видео, бывает очень сложно.

Стоит напомнить, что основной первостепенной задачей является выбор такой ниши видеоблоггинга, которая привлекает зрителей своим информационным наполнением, но в то же время относительно нова и свободна.

Но даже после определения актуальных форматов на YouTube, есть несколько обязательных правил, без которых канал вряд ли будет процветать.

Только при условии регулярной съёмки новых видео интересной тематики на своём канале, можно за довольно короткое время добиться популярности и большого количества подписавшихся людей.

**1. Регистрация на Ютубе или как создать канал на Youtube?**

Перед тем, как приступить к съёмке видеороликов, необходимо соблюсти некоторые формальности.

Итак, для начала нужно приступить к регистрации своего канала на YouTube. Создание канала не займёт много времени.

Для этого необходимо зайти на главную страницу сайта, далее найти кнопку «войти», нажать на неё и последовательно выполняя все инструкции, создать свой аккаунт. Всего несколько кликов.

**Создание канала Ютуб**

Инструкция как создать канал на Youtube

После чего можно перейти непосредственно к созданию канала, нажав на надпись «мой канал» и заполнив все необходимые поля личной информацией. Каждый шаг понятен, поэтому через несколько минут канал будет создан.

Стоит отметить одну очень удобную и полезную деталь: в специальных опциях есть возможность изменить некоторые детали, тем самым, настроив канал для своего удобства. После любых изменений нужно нажимать на кнопку «сохранить».

**Настройки канал в Ютубе**

Монетизация видео Youtube, менеджер видео, настройки

Также людям, желающим заработать на YouTube, очень пригодится раздел «менеджер видео». Здесь можно узнать всю информацию об оставленных комментариях, лайках, а также здесь даже после загрузки видео можно будет редактировать его описание.

На Ютубе существует огромное количество каналов блоггеров, которые ведут влоги, блоги, шоу, снимают летсплеи, передачи и многое другое.

Каждый видеомейкер, пусть даже и начинающий, должен знать, что чтобы из всего многообразия зритель остановил своё внимание именно на его канале, необходимо разными способами привлечь аудиторию.

Существует множество способов и задумок, как выделить свой канал среди остальных. Одним из таких способов является оригинальное оформления «шапки». Здесь можно пробовать и экспериментировать. Вверху канала можно дать волю воображению и креативности, проявить себя как творческая личность и что немаловажно, обозначить общую направленность и стиль выходящих видео.

Яркий и необычный дизайн точно привлечёт внимание случайных гостей канала и, возможно, будет мотивировать их подписаться.

**2. На что снимать видео?**

Когда все формальности соблюдены, создан аккаунт и канал на YouTube и найдена идея, то можно приступать к её реализации, то есть к съёмке видео.

Многие новички в сфере видеоблоггинга задаются вопросом: «на что лучше снимать свои первые видео?».

Считается, что первые видео можно снимать на телефон с хорошей камерой. Если съёмка ведётся в одном месте, то неплохо было бы купить недорогой штатив и для удобства прикрепить на него телефон. Так, изображение не будет дрожать, и смотреть видео будет куда приятнее.

Небольшой совет от популярных блоггеров: даже если есть финансовая возможность купить профессиональное оборудование для качественной съёмки своих проектов, всё-таки рекомендуется начать с малого.

Всегда есть вероятность, что съёмка видеороликов надоест, будет слишком сложна или просто не понравится. На более позднем этапе можно задуматься о приобретении недорогой камеры GoPro.

**3. Где снимать ролики?**

Что касается места съёмки, то видео может записываться как на улице, так и в помещении. Перед съёмкой видео в помещении, нужно заранее позаботиться о том, чтобы на заднем плане был порядок и нелишним будет добавить какие-нибудь украшения.

Достаточно посмотреть видео популярных блоггеров с большой аудиторией, чтобы посмотреть, как они декорируют задний план. С этим пунктом главное не перестараться. Нужно стараться не переусердствовать с украшениями, чтобы внимание зрителя было направлено, прежде всего, на то, о чём говорится в видеоролике.

Плюс, чтобы видео было приятно смотреть, нужно выбрать самое освещённое место в помещении, ведь, как уже говорилось ранее, от качества видео зависит очень многое. Потенциальным подписчикам будет приятнее смотреть видео, где продумана каждая мелочь и всё выглядит эстетично.

На более позднем этапе можно приобрести специальные осветительные приборы или софиты, которые хороши тем, что дают направленный свет туда, где он необходим.

В случае если запись видео ведётся вне помещения, стоит воспользоваться некоторыми советами, которые помогут улучшить качество видео.

Каждый блоггер, уважающий своих подписчиков, старается снимать ролики в как можно более хорошем качестве, ведь зачастую подписчиков привлекает профессионализм съёмки и эстетическая составляющая.

Итак, вот некоторые советы, которые помогут при съёмке видео на свой канал.

Во-первых, лучше всего, если съёмка видео будет вестись при солнечной погоде и на улице не будет осадков. Однако в солнечный день не стоит снимать так, чтобы солнце светило в глаза и заставляло щуриться. Лучше снимать видео в тени, но так, чтобы не было слишком темно.

Во-вторых, желательно, чтобы в день записи видео не было ветрено. На многих каналах блоггеров можно встретить видео, которые записывались в ветреную погоду. При этом качество звука оставляет желать лучшего, так как ветер создаёт дополнительный шум, и зрителям сложно понять то, о чём говорится.

И, в-третьих, нужно определиться с местом съёмки. Идеальным вариантом будет место, где можно записать видео на живописном фоне. Для этого необходимо постараться найти красивое место, подальше от городского шума и людей. Прохожие могут отвлекать начинающего блоггера, смущать и видео получится не таким искренним, как планировалось.

Особенно важно, чтобы при съёмке самых первых видео для своего канала ничего не отвлекало от этого увлекательного, но трудного процесса.

**4. Звук видео**

Кроме того, не нужно упускать из вида такую важную составляющую съёмок, как звук, с которым ведётся запись видео. Безусловно, для новичка в сфере видеоблоггинга, подойдёт и телефон, с качественной записью звука.

После того как на канале наберётся сотня или несколько сотен подписчиков, можно рассмотреть вариант покупки недорогой петлички, закрепляющейся на одежде. Она многократно улучшает звук, поэтому зрителям будет приятнее смотреть выпускаемые видео и больше людей начнут подписываться на канал, а, следовательно, количество просмотров возрастёт.

Стоимость вышеописанных петличных микрофонов на сегодняшний день установилась на уровне 200-300 рублей. Петлички по таким ценам по карману каждому, поэтому для новичков YouTube они прекрасно подойдут.

**Как раскрутить канал на youtube и набрать подписчиков**

Абсолютно естественно, что каждый человек, начинающий пользователь интернета, который хочет зарабатывать на YouTube, желает, как можно скорее добиться популярности и привлечь большое количество зрителей на свой канал.

Чем больше подписчиков на канале, тем больше вероятность, что видео блоггера будут регулярно просматриваться. От количества просмотров напрямую зависит заработок.

Для того чтобы в короткие сроки обзавестись большой аудиторией, нужно знать, какие есть бесплатные способы раскрутки своего канала.

Чтобы помочь начинающему блоггеру, стоит привести эти способы:

использовать аннотации;

просить подписаться на канал;

рекламирование через другие каналы;

комментирование видео известных блоггеров.

Информация обо всех этих пунктах очень важна для того, кто планирует действительно серьёзно и осознанно приступить к заполнению своего канала контентом. Ведь чем большими способами будет владеть блоггер, тем выше будет его заработок и тем многочисленнее «армия» поклонников (подписчиков).

Теперь, чтобы разъяснить, как действует тот или иной способ в сообществе YouTube, нужно пояснить немного подробней о каждом пункте.

Спосо б раскрутки №1 – использовать аннотации

К каждому видео прилагается аннотация. Она находится под самим роликом. Здесь можно указать краткое описание к видео, оставить призыв подписаться на канал, а также здесь полезно оставлять ссылки на предыдущие ролики.

Есть вероятность, что после просмотра одного видео, зритель захочет посмотреть прошлые, а как известно, чем больше просмотров на канале, тем больше можно заработать. Так что этим пунктом лучше не пренебрегать.

Способ раскрутки №2 – просьба подписаться на канал

Второй пункт на пути к привлечению новых зрителей на канал – в самом видеоролике попросить их на него подписаться. Это можно сказать и просто прямым текстом, а можно и необычно.

Если проявить креатив и воображение, то можно сделать это интересно, что ещё более увеличит шансы на подписку.

Способ раскрутки №3 – реклама через каналы других блоггеров

Третий совет, который дают опытные блоггеры с большой аудиторией, это сотрудничать с другими деятелями YouTube. Перед тем как снять своё видео, можно пригласить на канал интересных блоггеров.

Совместная съёмка видео с более популярными блоггерами, поможет обратить внимание их зрителей и на ваш канал.

Способ раскрутки №4 – комментирование видео известных блоггеров

Четвёртый способ не такой действенный, как предыдущие три, но тем не менее, новичкам, желающим бесплатно раскрутить свой канал, знать о нём тоже необходимо. Он заключается в том, чтобы комментировать видео популярных блоггеров.

Зачастую интересные комментарии, привлекают внимание других пользователей YouTube, собирают много лайков и поднимаются в ТОП. Они могут попасть на канал человека, оставившего комментарий, щёлкнув на его ник.

В случае если контент канала понравится пользователям, то в дальнейшем, они смогут подписаться на него и смотреть новые ролики. Необходимо помнить, что в сфере видеоблоггинга важен каждый просмотр и каждый зритель.

Безусловно, каждый владелец собственного канала, желающий добиться его процветания, ищет разные способы, как достичь этого быстрее. Существуют платные и бесплатные способы.

Новичкам в сфере видеоблоггинга, можно посоветовать выбирать бесплатные способы, так как они не требуют затрат.

Для удобства заинтересовавшихся заработком на Ютубе, ниже будут подробно описаны несколько основных способов. Именно они помогут в достаточно короткие сроки привлечь аудиторию и начать зарабатывать на YouTube, не выходя из дома.

**7 идей, которые позволят больше зарабатывать:**

учитывать интересы зрителей;

«лучше меньше, да лучше»;

соответствие названия содержанию ролика;

регулярность выхода роликов;

ответственный подход к видеоблоггингу;

монетизация канала;

партнёрства и получение денег с рекламы.

Способ №1 — Учитывать интересы зрителей

Прежде чем определяться с темой выпускаемых видеороликов, нужно учесть основные веяния на площадке YouTube (тренды). После этого необходимо выбрать наиболее прибыльное направление видеоблоггинга.

На заметку видеомейкерам: на сегодняшний день такими направлениями считаются бизнес, медицина, строительство и заработок. Большую популярность имеют личные Влоги блоггеров.

Эти темы являются прибыльными по двум причинам.

Первая: немного людей заполняют свои каналы роликами подобного содержания.

Вторая: самая дорогая реклама, это реклама как раз медицинских препаратов, сайтов, где можно заработать, и так далее.

Рекомендуем также прочитать - «Как создать сайт бесплатно самому с нуля?»

Так, целая компания может заказать рекламу их услуг у блоггера, который заработает на этом приличные деньги. Вот почему именно на эти темы следует обратить внимание человеку, который желает зарабатывать существенные деньги на видеохостинге.

Способ №2 – «Лучше меньше, да лучше»

Начинающему видеоблоггеру в первую очередь необходимо понять, что у пользователей YouTube есть огромный выбор каналов различной тематики, и они не остановят своё внимание на том, где видео записаны наспех.

Стоит сделать выбор в пользу качества видеороликов, а не их количества. Зрители всегда предпочтут интересные видео, в которые была вложена душа, другим, которые были сняты «на скорую руку». Не нужно лениться добавлять различные эффекты, подходящую музыку, подписи, а также правильно прописывать сценарий. Благо, у блоггеров сейчас есть большое количество программ для редактирования и монтажа роликов.

У каждого видеомейкера, уважающего своих подписчиков и потенциальных зрителей, заранее подготовлен структурированный сценарий со вступлением, основной частью и с концовкой.

Кстати, в конце видео можно оригинально напомнить посмотревшим, подписаться на канал, чтобы следить за последующими роликами.

Способ №3 — Соответствие названия содержанию ролика

Если посмотреть на ролики известных деятелей YouTube, то можно увидеть, что заголовок видео точно соответствует его содержанию. Чтобы найти видео с определённым содержанием, пользователи вводят ключевые слова в поисковую строку Ютуба.

Среди предложенных видео, они выбирают наиболее интересные и просматривают его. Однако, если название видео будет отличаться от то, что демонстрируется в ролике, то зритель вряд ли останется довольным, поставит дизлайк и, возможно, нехороший комментарий.

Репутация канала очень важна, поэтому нужно придумывать название видео исходя из того, о чём оно. Таким образом, заинтересованные оглавлением люди не будут разочарованны его содержанием, поставят лайки и возможно подпишутся на канал.

Способ №4 — Регулярность выхода роликов

Да, выкладывать видео «через не хочу» — не вариант, потому что зритель всё увидит и почувствует. Многие блоггеры грешат тем, что на какое-то время «забрасывают» своё дело, не выкладывают ролики неделями или даже месяцами. Только не стоит потом удивляться большому количеству отписавшихся зрителей и маленькому количеству просмотров.

Ролики на канале должны выпускаться регулярно. Однако нужно соблюдать золотую середину и не стремиться «залить» в сеть как можно больше роликов, ведь как было сказано ранее, лучше отдать предпочтение качеству видео, а не их количеству.

Зрители с большей вероятностью подпишутся на канал человека, который всегда придерживается плана выпуска видео, сообщает о выходе следующего, чем на тот, где ролики выпускаются с разной периодичностью.

Способ №5 — Ответственный подход к видеоблоггингу

Итак, как стало понятно из всего вышесказанного, регулярно выпуская качественные видео, можно за довольно короткое время обрести большое количество подписчиков. Но самое главное то, что видео будут набирать всё больше и больше просмотров.

Как известно, прибыль блоггера зависит как раз от количества просмотров роликов за определённый срок. Эту цифру можно увидеть под видео. Также от того, сколько человек заходит на канал, и просматривают ролики, зависит и доход с рекламы.

Многие слышали, что на YouTube есть такое явление, как «вирусное видео». Такие видео ввиду своей неординарности или креативности, за кратчайшие сроки набирают миллионы просмотров, естественно, принося заработок каналу, на котором были опубликованы.

Из этого следует, что серьёзная работа над роликами и интересное содержание, принесут свои плоды в виде просмотров и заработка.

Способ №6 — Монетизация канала

Когда у блоггера соберётся несколько сотен подписчиков и съёмка видео превратилась в настоящее вдохновляющее хобби, можно подумать о получении заработка с канала.

Даже если канал имеет несколько роликов с приличным количеством просмотров, то нельзя забывать о его своевременной монетизации. Ведь видео человека, желающего заработать, должны приносить ему прибыль.

От чего же новичок в сфере видеоблоггинга может заработать свои первые деньги?

Во-первых, сам YouTube предлагает рекламу, которая будет идти перед началом роликов и приносить «копеечку». Она не такая дорогостоящая, но в качестве приятного бонуса можно согласиться на неё.

Во-вторых, в самих видео можно упоминать про свои услуги или товары. Есть вероятность, что людям станет это интересно и таким образом можно привлечь клиентов или покупателей.

Способ №7 — Партнёрства и получение денег с рекламы

В этом пункте речь пойдёт исключительно о финансовой стороне видеоблоггинга. В видеохостинге YouTube существует множество возможностей для заработка денег помимо прибыли с просмотров. Наконец, нужно владеть знаниями относительно разных механизмов монетизации канала.

Например, в заработке помогут:

прямая реклама в роликах;

реклама от YouTube;

партнёрские программы;

рекламирование своих товаров или услуг;

наполнение своего канала чужими видео;

интеграция с другими социальными сетями.

Немного подробнее о каждом механизме монетизации.

1. Прямая реклама в роликах

При просмотре видео на YouTube, можно заметить именно этот механизм монетизации. Он заключается в том, что в самом ролике блоггер представляет различные сайты, товары или услуги и, как правило, оставляет на них ссылку в описании.

От рекламирования брендов или компаний с помощью прямой рекламы, видеоблоггер может неплохо зарабатывать. Причём чем более популярный блоггер, тем больше ему платят за рекламу.

2. Реклама от YouTube

На рекламу от самого видеохостинга Ютуба (Google Adsense), можно согласиться, указав это в специальном меню. Такой способ заработка невелик, но для начинающего блоггера, не стоит пренебрегать любой законной возможностью заработать, ведь эта одна из основных целей создания своего собственного канала.

Обычно, эта реклама появляется перед роликом ютубера. Но в редактировании видео можно разместить рекламу в середине, в конце или любом другом месте на выбор блоггера.

3. Партнёрские программы

Именно при помощи партнёрских программ можно официально стать партнёром YouTube сообщества. Не стоит упускать возможность заработать и став партнёром разных компаний, которым можно доверять.

Выгодные партнёрские отношения, например, с частными программами, напрямую влияют на количество зарабатываемых денег с каждого видео. Любой ютубер может выбрать прямое партнёрство или партнёрство через медиа-посредников (VSP Group и др.)

4. Рекламирование своих товаров или услуг

Пункт заработка, которым могут воспользоваться видеомейкеры, имеющий свой фирменный магазин или те, кто занимается каким-либо видом деятельности и хочет прорекламировать свои услуги. (Читайте также — «Как открыть интернет магазин пошаговая инструкция»)

По сути, это очень удобно и выгодно, так как блоггер может заработать на просмотрах от видео и одновременно привлечь клиентов или покупателей, причём абсолютно бесплатно.

5. Наполнение своего канала чужими видео

Наверняка все сталкивались с каналами с «перезаливами». Если нет, то вот небольшое описание того, как люди могут заработать, не выпуская собственных видео.

Создаётся канал, делается оформление, а затем заполняется, как правило, развлекательным контентом различных передач или видео других людей. Однако такой способ заработка может легко быть поставлен под вопрос администрацией Ютуб сообщества за несоблюдение авторских прав с дальнейшим удалением всего канала.

6. Интеграция с другими социальными сетями

В Контакте, на Facebook и в других социальных сетях можно рекламировать не только свой канал на YouTube. Помимо этого, можно мотивировать людей подписаться на различные сообщества, каналы, шоу. Именно за размещение такой рекламы будут платить деньги. О том, как создать группу В контакте, накрутить подписчиков в ВК и заработать реальные деньги, мы рассказали в этой статье.

Таким образом, зная основные денежные направления, регулярно выпуская качественные видеоролики и используя разные способы монетизации своего канала на YouTube можно начать зарабатывать, не выходя из дома.

5. Сколько можно заработать на YouTube?

Сегодня тема заработка «не выходя из дома» и, в частности, на такой популярной площадке, как YouTube, является довольно обсуждаемой. Люди, которые имеют свой канал на Ютубе с большим количеством подписчиков, кажется, не в чём себе не отказывают.

Сколько зарабатывают на Ютубе?

Поэтому всех без исключения новичков в видеоблоггинге и просто посетителей видеохостинга интересует: «Сколько зарабатывают на Ютубе?». На этот вопрос не так просто ответить, так как на количество заработанных денег влияет множество факторов. Как раз об этом и о том, сколько же можно заработать на YouTube и пойдёт речь ниже.

Из чего складывается суммарный заработок блоггера со своих видео? Как известно, видеомейкеры часто рекламируют различные товары и услуги и за это они получают определённые процент. Каждый из нас видел контекстную рекламу.

Иногда перед тем как посмотреть видео на YouTube, включается реклама от самого сайта и ролик не начнётся, пока реклама не закончится. Эта реклама называется контекстной и за неё владелец канала получает прибыль, в зависимости от того, сколько просмотров набирает его видео.

Однако, контекстная реклама – это лишь малый процент от всех возможных заработанных денег на YouTube.

Итак, сколько же могут получать блоггеры со своих видео?

Российские деятели YouTube приоткрывают завесу тайны и делятся со своими зрителями так интересующей их информацией. Конечно, все цифры относительны, так как точный доход за месяц не могут предвидеть даже сами блоггеры.

В среднем, со своих роликов в месяц у популярных российских блоггеров выходит 50-100 тысяч рублей дохода. Эта цифра действительно мотивирует новичков развивать свой канал и наполнять его интересным контентом.

Что влияет на заработок?

Как говорилось ранее, даже регулярно выпуская видео, набирающие большое количество просмотров, нельзя точно спрогнозировать свой доход за определённый отрезок времени. Дело в том, что на доход ютубера влияют некоторые факторы, о которых речь пойдёт ниже.

Для начала следует ознакомиться со всем списком данных факторов:

содержание ролика;

число роликов на канале;

умелое внедрение рекламы;

совместная работа с другими блоггерами;

на каком языке снимаются видео;

партнёрские программы.

Теперь можно перейти к более подробному описанию каждого фактора, влияющего на прибыль как новичка в сфере видеоблоггинга, так и популярных блоггеров.

1. Содержание роликов

Чтобы видео набирало как можно больше просмотров, видео должны быть интересными и актуальными для определённой аудитории, на которую рассчитано создание канала.

Также если в роликах присутствует коммерческая реклама в любом виде, то она оплачивается в больших размерах и приносит блоггеру большее количество денег.

2. Число роликов на канале

Основной заработок видеоблоггера складывается из количества просмотров его видео за определённый временной промежуток. Из этого следует, что чем больше видео на канале у блоггера, тем большее количество просмотров в совокупности он может собрать за это время.

Однако не стоит гнаться за числом роликов. Если необходимо выложить ролик, то лучше немного поработать над ним, а уже потом «заливать» в сеть.

3. Умелое внедрение рекламы

Помимо той рекламы, которую предлагает YouTube, можно пользоваться и другими механизмами монетизации.

К ним относится, например, реклама других каналов или предложение своих товаров и услуг. Если нужно подписаться на рекламу от Ютуба, можно указать своё согласие на это в специальном меню. Безусловно, такой способ заработка на рекламе от Ютуб невелик, но для начинающего блоггера, не стоит закрывать глаза на любую возможность заработать деньги.

Ведь эта одна из основных целей создания своего собственного канала. Обычно, реклама либо появляется перед роликом ютубера, либо подаётся в самом видео с ссылкой на рекламируемую вещь в описании.

4. Совместная работа с другими блоггерами

Не нужно пренебрегать возможностью сотрудничать с другими деятелями YouTube. Съёмка видео с другими блоггерами может помочь привлечь их зрителей на ваш канал и, как следствие, увеличит количество просмотров и зарабатываемых денег. Плюс, кооперация с другими людьми в видео вызывает больший интерес.

5. На каком языке снимаются видео

Многие знают, что в англоязычном сегменте YouTube находится большее количество потенциальных зрителей и любая реклама там оплачивается дороже. Поэтому, снимая видео на международном, английском языке, увеличивается общий наплыв подписчиков и развитие канала в целом ускоряется.

**Партнёрские программы**

Не стоит останавливать своё внимание только на партнёрских программах от YouTube. Ведь выгодные партнёрства, например, с частными программами, напрямую влияют на количество зарабатываемых денег с каждого видео.

Именно по этой причине нужно не упускать возможность заработать, став партнёром разных компаний, которым можно доверять. Любой ютубер может выбрать прямое партнёрство или партнёрство через медиа-посредников, но о том, что это такое, речь пойдёт чуть позже.

Какие видео можно снять для Ютуба — список примеров, какие ролики снимать для YouTube

5 лучших идей: как зарабатывать деньги на Ютубе

Дело в том, что любой человек, имеющий свой канал на YouTube, имеет возможность монетизировать свои видеоролики, другими словами, получать деньги от сайта за просмотры.

Существует несколько идей для успешного развития собственного канала на YouTube. Дело в том, что от тематического содержания видеороликов зависит очень многое: от количества зрителей до стоимости рекламы на канале.

Поэтому опытные видеомейкеры советуют прислушаться к основным тенденциям сегодняшнего Ютуба. Это позволит получать как можно больше признания поклонников, просмотров и, как следствие, денег.

Итак, какие видео можно снимать для ютуба, в каких направлениях стоит двигаться начинающему блоггеру?

Список идеи для видео на Ютуб:

Идея 1. Контент про путешествия

Пожалуй, самые интересные и прибыльные ролики оказываются про путешествия. Всем интересно наблюдать за путешествиями: будь это телевизионная передача, или канал известного блоггера.

К слову, видеоблоггеры, наполняющие свой канал контентом про путешествия, зарабатывают достаточно приличные суммы.

Почему же эти видео высокооплачиваемы? Секрет успеха видео путешествий заключается в том, что блоггеры-путешественники могут неплохо зарабатывать с рекламы билетов на самолёты или на поезда тех компаний, которые предлагают упомянуть об их услугах в видео.

Плюс, не все люди имеют возможность путешествовать в разные уголки планеты и прикоснуться к культуре других стран. Зато наблюдать за жизнью блоггера, могут все без исключения и с большим интересом.

Идея 2. Unboxing + обзор техники

Действительно очень прибыльная идея, которая стала популярна особенно в последнее время. Сегодня выпускается огромное количество технологических новинок. Опять же, на таких роликах можно неплохо заработать.

Всё потому, что многие компании готовы заплатить немаленькие деньги за положительную оценку и рекламу любого товара их бренда. К тому же, аудитория канала, на котором производится распаковка и детальный обзор всех достоинств и недостатков техники, пожалуй, всегда будет увеличиваться.

Это легко объяснимо, ведь каждый человек перед совершением дорогостоящей покупки желает наверняка удостовериться в правильности выбора. На видео очень подробно можно увидеть своими глазами стоит ли покупать технику или нет, не тратя при этом ни копейки и не выходя из дома.

Unboxing и обзоры техники, похоже, всегда будут популярны и востребованы.

Идея 3. Бьюти-блоги

Beauty blog (с английского – блог о красоте) это ещё одна прибыльная ниша для видеоблоггинга. В подавляющем большинстве случаев, их ведут девочки, девушки и женщины. Однако за редким исключением можно найти и мужские блоги подобного типа.

Для того чтобы вести свой бьюти-блог нужно обладать небольшим арсеналом косметических средств, уметь правильно и главное красиво делать make-up, а также делиться со своей аудиторией небольшими секретами и хитростями идеального макияжа.

Не стоит забывать и про то, что девушкам бьюти-блогерам часто неплохо платят косметические компании за рекламу их средств. Поэтому эта ниша видеоблоггинга так популярна на сегодняшний день.

Идея 4. Видеоблог будущей и молодой мамы

Название вполне раскрывает содержание таких видео. В таких видео будущие мамы рассказывают о том, как должна протекать беременность, как нужно правильно питаться и ухаживать за собой. А уже после родов молодые мамы-блоггеры делятся своими полезными советами по вскармливанию и заботе о малыше.

По мере того, как растёт и развивается малыш, появляются всё новые и новые темы для обсуждения и записи видео.

Поэтому можно сказать, что идеи для роликов всегда найдутся. Такой блог очень полезен для женщин, готовящихся стать матерью и психологически тоже очень им помогает. А для блоггера – это ещё одна возможность заработать, рекламируя средства гигиены и продукты питания для малышей.

Идея 5. Ролики-обзоры программ

Почему бы не записывать видео, где будет рассказываться о том, как правильно устанавливать различные программы на компьютер? Тем более что канал с такими роликами наверняка обретёт большую аудиторию и будет очень популярен среди зрителей.

Плюс, на Ютубе не так много настоящих профессионалов в этой сфере, а значит, эта ниша относительно свободна.

Всё что потребуется — это немного времени, хороший микрофон и, несомненно, умение доходчиво объяснять новичкам и наглядно разбирать даже самые сложные вещи.

Вот такие можно выделить основные идеи для успешного продвижения своего канала и заработка на нём.

Новички в среде видеоблоггинга могут внимательно изучить их и, возможно, найти себе высокооплачиваемую идею для видео, в соответствии со своими увлечениями. Остаётся добавить только то, что с помощью вдохновения и кропотливой работы можно добиться поистине впечатляющих результатов.

**Сколько платит YouTube за просмотры видеороликов?**

В наше время информационных технологий многие люди находят разные способы для заработка, в том числе и, не выходя из дома. На самом популярном видеохостинге – YouTube, можно найти нескончаемое количество видео по любому запросу разных жанров и категорий.

Ютуб постоянно пополняется новыми видео, особенно активно в последнее время. Каждый день регистрируется примерно 1 миллион видеороликов. Создавая свой канал и загружая на него собственные видео, почти каждый пользователь желает прославиться и немного заработать.

В связи с этим, у новичков в сфере видеоблоггинга возникает интересный вопрос: сколько же платит YouTube за просмотры?

Безусловно, заработок на Ютубе зависит от многих факторов. Из основных можно выделить: содержание ролика и количество просмотров под этим видеороликом. Впрочем, если говорить про так называемые «вирусные видео», то содержание в них, как правило, будет неважно.

Видеохостинг YouTube идеально подходит как для реализации своего творческого потенциала, так и для неплохого заработка и продвижения рекламы.

**Сколько платят за 1000 просмотров на YouTube?**

За тысячу просмотров блоггер в среднем может заработать от 2 до 5$ (англоязычная аудитория). Если ролик ориентирован на русскоговорящую аудиторию, то за 1000 просмотров Ютуб в среднем платит 1,5 $.

Однако, в данном случае, многое зависит от содержания, языка ролика, охвата аудитории и т.д.

Как правило, на развлекательном контенте можно заработать не очень много. Зато, например, на канале, который освещает тему бизнеса, медицины или финансов, можно получать немаленькие деньги.

Но если на канал видеоблоггера подписано несколько тысяч человек, и они регулярно просматривают новые видео, то, если посчитать, в месяц блоггер может выручить неплохую сумму.

Получается, что за миллион просмотров видео можно заработать минимум 1500—2000 $?

Оказывается, это не совсем так.

Дело в том, что невозможно точно посчитать сумму предполагаемого заработка, так как за одно и то же количество просмотров в разные месяцы можно получить разную прибыль.

**Партнерская программа YouTube**

Для того чтобы зарабатывать деньги на этом популярном видеохостинге, нужно соблюсти некоторые правила.

Во-первых, быть зарегистрированным пользователем на YouTube, во-вторых, иметь свой канал с видеороликами и самое главное – иметь возможность монетизировать свои видео. Как раз для монетизации роликов нужно вступить в партнёрскую программу хостинга.

Необходимо понимать, что заключение партнёрства с Ютуб приносит не только приятные бонусы в виде регулярного заработка, но также налагает определённую ответственность на создателя канала.

Ниже можно узнать все подробности, касающиеся партнёрства с YouTube.

**Правила YouTube**

Для любого видеомейкера, имеющего свой канал, выпускающего видео и вступившим в партнёрство Ютуб, существуют некоторые правила, выполнять которые просто необходимо. Все эти правила сообщества напрямую связаны с контентом, то есть содержанием выпускаемых роликов.

Так, видеоблоггер не должен свои видео наполнять откровенным сексуальным содержанием, не производить материал, способный разжечь межнациональную вражду, демонстрировать сцены насилия и что ещё хуже призывать к их повторению, также не позволяется выражать оскорбления в адрес людей, с целью мотивирования к расправе, видео не должны нарушать авторские права и содержать угрозы.

За несоблюдение данных правил видеоблоггер несёт ответственность.

Какую ответственность может понести человек, старающийся обойти эти простые правила одинаковые для всего сообщества Ютуб?

В случае нарушения правил, YouTube имеет право и даже должен прекратить сотрудничать с данным блоггером, удалить его канал или просто ограничить в правах.

Лучшим решением для видеомейкера, подписавшего партнёрское соглашение с YouTube, будет безукоризненное выполнение всех требований, во избежание неприятных ситуаций. Репутация ютубера – это, фактически, лицо его канала. Именно поэтому каждый человек в сообществе видеохостинга тщательно подбирает приемлемый контент для своих роликов.

**Как стать партнёром YouTube?**

Теперь, когда основные обязательные правила Ютуба озвучены, можно перейти непосредственно к началу партнёрства с YouTube. Как это сделать? Потребуется совсем немного времени.

Для начала необходимо зайти в свой аккаунт, в меню выбрать пункт «настройки», а затем «монетизация». После этого нужно будет подать заявку на рассмотрение.

Есть небольшая хитрость, которой делятся видеоблоггеры: если заранее в настройках указать другие страны, например, США, то необходимость в подаче заявки отпадёт. Заработок будет приходить такой же, как если указать Россию, и никто не будет проверять достоверность этой информации.

Помимо основного достоинства – возможности зарабатывать деньги с партнёрской программы, есть ещё один весомый плюс. Дело в том, что само сообщество YouTube впоследствии будет предлагать контент своего официального партнёра-блоггера его зрителям, причём абсолютно бесплатно.

**Что такое прямое партнёрство?**

Теперь стоит затронуть вопрос выбора партнёрства. Существует два метода заключения партнёрской сделки с YouTube.

Первый – прямое партнёрство, второй – через медиа-посредников. Для начала стоит разобрать, что представляет собой прямое партнёрство и в чём его основные принципы. Такой метод сотрудничества не зависит от сторонних агентств и компаний.

Неоспоримое достоинство – получение всей суммы от прибыли, не отдавая проценты медиасети. Соответственно, заключая договор через посредников, придётся отдавать им часть своей прибыли от просмотров видеороликов.

**Стоит ли работать через медиа-посредников?**

В некоторых случаях есть смысл всё-таки оформить партнёрские отношения с YouTube через посредников. Как говорилось ранее, медиасетям нужно будет отдавать какой-то процент своего заработка, но иногда это не существенно.

Предпочтение партнёрству через посредников стоит отдать тем блоггерам, которые наполняют канал не своими видео. Такой канал создаётся, его красиво оформляют, а затем заполняют, как правило, развлекательным контентом различных передач или видео других людей.

Однако стоит быть осторожнее, ведь можно попасться за несоблюдение авторских прав, а это одно из основных правил YouTube сообщества, как говорилось ранее. До тех пор можно работать через посредников и монетизировать каждое «своё» видео.

**Сколько зарабатывают Ютуберы ?**

Многих российских новичков в сфере видеоблоггинга вдохновляют примеры самых успешных видеомейкеров в сообществе YouTube именно в российском сегменте.

В большинстве случаев, кумирами и примерами для подражания служат каналы блоггеров, которые входят в ТОП 10 первых популярных видеоканалов. Они собирают огромную аудиторию подписчиков и зрителей, а их создатели – получают большой доход от просмотров.

Чем же именно «зацепила» десятка первых блоггеров свою целевую аудиторию? Приведем ниже статистику ютуб каналов, где будет дано описание каждого канала и приведены примерные цифры их дохода.

1 место - EeOneGuy

EeOneGuy или Иван Рудской на сегодняшний день является самым популярным российским видеоблоггером. Парню всего 19 лет, но он уже многого добился и на просторах Ютуба вряд ли есть те, которые не видели ни одного его видеоролика.

В самом начале, когда канал EeOneGuy только был создан, Иван заливал на Ютуб прохождения различных видео с самой примитивной камерой и звукозаписывающим устройством.

Позже к ним добавились влоги с повседневной жизнью, челленджи и многие другие забавные ролики. Затем качество видео улучшилось. EeOneGuy самостоятельно монтирует ролики, добавляет яркие эффекты, так как интересовался этим ещё в школе.

Сейчас на канале Ивана Рудского насчитывается примерно 7,5 миллионов человек, а его доход за всё время существования канала составляет 533 – 667 тысяч долларов.

2 место - AdamThomasMoran

Второе место занимает канал Максима Голополосова, на котором выпускается популярная передача +100500. В каждом выпуске Максим сначала показывает, а потом комментирует забавные видео, при этом находясь перед камерой и таким образом, контактируя со зрителем.

В передаче есть место шуткам ниже пояса и ненормативной лексике. Некоторые выпуски шоу Максима транслировались на TV, естественно, подвергаясь цензуре, поэтому практически каждый человек хотя бы раз видел или слышал про эту передачу.

Проект +100500 собрал невероятно большую аудиторию. На сегодняшний день количество подписчиков канала AdamThomasMoran достигло отметки в 7 миллионов 340 тысяч человек. За всю историю существования канала было заработано примерно 457 – 572 тысяч долларов.

3 место - Get Movies

Это канал на YouTube, где можно найти выпуски любимых детских мультфильмов, а также семейных фильмов. Отличный аналог телевизионных выпусков. На канал Get Movies сейчас подписано 6 миллионов 725 тысяч подписчиков. С начала создания канала до сегодняшнего дня, удалось заработать порядка 2,8 – 3,5 миллионов долларов.

4 место - Маша и Медведь

Канал с популярным детским мультфильмом про Машу и Медведя занимает почётное четвёртое место. На этом канале выходят выпуски мультсериала, которые в общей сложности, собрали аудиторию в 6 миллионов 182 тысячи человек.

А что касается заработанных денег, то канал Маша и Медведь собрал примерно 2,6 – 3,2 миллиона долларов.

5 место - This is Хорошо

Канал This is Хорошо занимает 5 место по популярности на русскоязычном YouTube. Формат передачи This is Хорошо такой же, как и у передачи +100500. Главное отличие заключается в отсутствии ненормативной лексики.

This is Хорошо ведёт ведущий Стас Давыдов, который тоже стал весьма популярным, благодаря деятельности на видеохостинге. По последним данным, на этот канал подписались уже 5 миллионов 450 тысяч человек.

Всего с октября 2010 года по сегодняшний день передача This is Хорошо помогла своим создателям заработать около 347 – 434 тысячи долларов.

6 место - FROST

На шестом месте в списке самых популярных Ютуб деятелей в России располагается позиция Юрия Морозилки и его канала FROST.

На канале выходят видео различной тематики: знаменитые летс-плеи Frostа, видео из жизни, блоги и многое другое.

Сейчас блоггер имеет аудиторию в 4 909 тысяч человек и доход 637-797 тысяч долларов.

7 место - SlivkiShow

Интересный канал, который каждую неделю выпускает интересные и самое главное, познавательные видео – вот залог успеха SlivkiShow.

На сегодняшний день, на этот канал подписано почти 4,5 миллионов зрителей. За время своего существования создатели канала SlivkiShow заработали порядка 172 – 215 тысяч долларов.

8 место - TheKateClapp

Если углубиться в историю, канал Кати Клэп был одним из самых первых созданных каналов на просторах российского Ютуба. Точнее, первый канал Кати – FoggyDisaster был создан в далёком 2008 году, но был заброшен. Позже, в 2010 году, Катя завела новый канал — TheKateClapp, куда и стала загружать свои видео, которые впоследствии обретут многомиллионную армию поклонниц и поклонников.

В своих роликах, Катя делится со зрителем своим опытом, снимает блоги, мотивирует совершенствоваться и просто заставляет улыбаться, снимая забавные видео.

На сегодняшний день канал TheKateClapp насчитывает 4 миллиона 368 тысяч подписчиков. За время существования второго канала, Катя Клэп предположительно заработала 146 – 183 тысячи долларов.

9 место - TheBrainDit

Создатель канала Олег Брейн на сегодняшний день является одним из самых популярных летсплейщиков на российском ютубе. Блоггер также записывает прохождение игр в коллаборации с другими харизматичными летсплейщиками. (Рекомендуем также прочитать статью про заработок на играх без вложений с выводом денег, где описали, как может автор игрового канала зарабатывать деньги)

Подписчики канала TheBrainDit регулярно получают дозу юмора и качественных видео-прохождений популярных игр. К слову, на канал TheBrainDit подписано 4 миллиона 139 тысяч пользователей. Говоря о прибыли Олега Брейна за общее время, можно назвать цифру в 412 – 515 тысяч долларов.

10 место - MrLololoshka (Роман Фильченков)

Замыкает десятку лучших блоггеров – Роман Фильченков и его канал MrLololoshka. На этом канале можно найти огромное количество обзоров на прохождения популярной игры Minecraft. Его аудитория составляет чуть более 4 миллионов подписчиков, а заработок за всё время существования канала – 317 – 396 тысяч долларов.

Вот мы и рассмотрели статистику ютуб каналов по запросу — ТОП 10 самых популярных видеоканалов в YouTube Russia.

Каждый из описанных блоггеров начинал с малого, а на сегодняшний день они являются самыми популярными и их любимое занятие приносит им неплохой доход и признание фанатов.

Смотря за тем, как блоггеры развиваются, начинают с малого и достигают небывалых высот, невольно можно вдохновиться их примером.

Смотрите также видео — сколько зарабатывают успешные Ютуберы?

**Плюсы и минусы работы на YouTube?**

Вообще, работу на YouTube сложно назвать таковой. Дело в том, что всё блоггеры, выкладывающие видео, делают это добровольно и для своего удовольствия. Налицо можно увидеть все плюсы дистанционного заработка, которым и пользуются видеоблоггеры.

***Достоинства и преимущества (+)***

Рассмотрим положительные стороны сотрудничества и работы с хостингом YouTube.

1. Независимость

У блоггеров нет определённых сроков, строгих ограничений относительно выпускаемого контента. Конечно, есть основные правила сообщества, которые каждый обязан выполнять.

В случае нарушения правил, YouTube имеет право и даже должен прекратить сотрудничать с данным блоггером, удалить его канал или просто ограничить в правах. Но все эти правила справедливы и их не трудно придерживаться.

2. Удовольствие от «работы»

Также блоггерам не нужно ехать в какое-либо место на работу и рано на неё вставать. Именно от видеоблоггера зависит его заработок, репутация и количество подписчиков на его канале.

Можно сказать, что то, чем занимается блоггер, это увлекательное хобби, позволяющее совершенствовать свои навыки и к тому же зарабатывать деньги.

Весь видео-контент, который они выпускают, снимается с желанием, блоги с искренностью, а шоу с неподдельным энтузиазмом.

3. Преданные фанаты

Стоит также отметить и то, что зачастую, блоггеры, ставшие популярными, обладают бесчисленной армией поклонников. Это всегда приятно, так как видно, что всё то, что ты делаешь, нравится другим людям.

Многие подписчики, посмотрев на пример более популярных блоггеров, вдохновляются их примером, о чём они постоянно пишут в социальных сетях. Также приятно, что поклонники узнают блоггера прямо на улицах в любом месте, просят устроить так называемые «сходки» в своём городе, одаривают подарками, просят сфотографироваться.

Все эти атрибуты популярности привлекают молодое поколение блоггеров и мотивирует их следовать по стопам своих кумиров.

4. Полезные знакомства

Кроме того, звёзды YouTube часто знакомы друг с другом, делятся ценным опытом относительно тонкостей съёмок, записывают совместные ролики и просто весело проводят время.

Иногда кажется, что все блоггеры – это одна большая группа друзей, потому, что в видео одного видеомейкера можно увидеть других. Тесное сотрудничество, но в то же время конкуренция, помогает ставить новые цели и добиваться их.

5. Возможность проявить себя

Бывает, что у человека есть какие-то способности и задатки от природы, которые с лёгкостью можно реализовать, став блоггером.

Быть блоггером – это творческая стезя, которая помогает режиссёрам, визажистам, дизайнерам, мультипликаторам и многим другим людям проявить себя и заявить о себе на весь мир.

Плюс, если такого блоггера заметит какая-нибудь успешная компания, то в будущем возможно заключение выгодного контракта. Не секрет, что многих звёзд YouTube приглашают на телевидение.

6. Самосовершенствование

Снимая свои видеоролики и выкладывая их на видеохостинге YouTube, можно и даже нужно читать комментарии под видео от других блоггеров или просто зарегистрированных пользователей. Бывает, что в комментариях можно встретить конструктивную критику. Не нужно обижаться на неё.

Если человек имеет больший опыт в видеоблоггинге, стоит прислушаться. Это поможет каждый раз снимать более качественные видеоролики, а также появится возможность самосовершенствоваться, что очень важно для развития личности.

7. Заработок

Многие блоггеры признаются, что не имеют работы, так как с появлением заработка на Ютубе, потребность в ней просто отпала. Как известно, прибыль блоггера зависит от количества просмотров роликов за определённый срок.

Если блоггер ответственно подходит к выпуску каждого ролика, качественно снимает видео, регулярно наполняет этими роликами свой канал, то популярность среди благодарных зрителей, не заставит долго себя ждать.

8. Дополнительный заработок

Также зарабатывать на Ютубе можно и при помощи своего авторитета. Разные компании, магазины, агентства, другие менее популярные блоггеры сами будут связываться, и просить прорекламировать их услуги за деньги.

Чем больше просмотров с рекламой и кликами соберёт видео, тем большее количество денег сможет заработать блоггер.

Плюс, можно получить немного денег с рекламы от самого Ютуба. Такой способ заработка невелик, но блоггеру-новичку не стоит пренебрегать возможностью дополнительного заработка, ведь получение дохода от своего канала - это одна из основных целей его создания.

9. Высказывание своей точки зрения

Высказывать своё мнение можно, если видео контент не противоречит одному из основных правил YouTube.

Стоит напомнить, что блоггер не должен свои видео наполнять откровенным сексуальным содержанием, не производить материал, способный разжечь межнациональную вражду, демонстрировать сцены насилия или даже призывать к их повторению, также не позволяется выражать оскорбления в адрес людей, с целью мотивирования к расправе, видео не должны нарушать авторские права и содержать угрозы.

Помимо этих правил, блоггер ни в чём не ограничен и может со всем миром делиться своими мыслями и переживаниями.

***Недостатки (−)***

Однако у видеоблоггинга есть и оборотная сторона. Ниже будут перечислены основные недостатки работы в этой области.

1. Временные затраты

Набирая свою аудиторию и становясь популярным, нужно не забывать про то, что свой канал на YouTube постоянно нужно наполнять интересным контентом.

Естественно, для этого нужно продумать и написать сценарий, выбрать красивое место для съёмок, записать видеоролик, смонтировать его, добавить эффекты, написать описание и только после этого загрузить его на свой канал.

Если регулярно не загружать видео, то аудитория постепенно будет отписываться, а просмотры падать.

2. Хейтеры

Конечно, в любой работе можно встретить тех, кто будет необоснованно критиковать других. Но на просторах Ютуба это особенно заметно, так как любой авторизованный пользователь может оставить негативный комментарий анонимно, не боясь осуждения.

**Некоторые технические вопросы**

Перед самим заработком на Ютубе необходимо обладать некоторыми основными навыками, например, как скачать видео с хостинга, как создать канал и т.д.

Вопрос 1. Как скачивать видео с Youtube (быстро и бесплатно)

Существует несколько способов скачать видео с Ютуб. Но мы рассмотрим самый просто и быстрый.

Чтобы быстро скачать видео с Ютуба, необходимо открыть видеоролик, который Вас заинтересовал и в адресной строке, к youtube добавить латинские буквы «ss», чтобы получилось, как на скриншоте и нажать «Enter».

Простой пример как скачивать видео с ютуба через сервис savefrom.

Вы можете поискать другие способы скачивания видеороликов ютуб на компьютер бесплатно в Интернете.

Вопрос 2. Как создать канал на youtube?

Создать свой канал очень просто, нужно зарегистрировать на хостинге, завести почту Гугла и красиво оформить канал. Для этого загружаете необходимых размеров «Шапку» канал, пишите описание канала и загружаете интересный контент на свой канал. Более подробно о том, как создать канал мы писали выше.

Вопрос 3. Можно ли использовать в роликах на ютубе аудио/видео других блоггеров (ютуберов)?

Использовать в своих видеороликах аудио- и видеоэлементы защищенные авторскими правами можно в том случае, если у вас имеются права на коммерческое использование. Это касается как ваших оригинальных материалов, так и материалов всех остальных правообладателей. Как правило, это значки и логотипы, фоновая музыка (завершающая, вводная и т.д.), интерфейсы программ, игр и т.д.

Чтобы добавить в свой видеоконтент материалы другого блоггера (ютубера), необходимо получить от них разрешение на использование и монетизацию в YouTube. Чтобы в дальнейшем не возникало проблем лучше получить письменное разрешение от всех правообладателей, чьи материалы Вы используете в своих видеороликах.

Вопрос 4. Как накрутить подписчиков в ютубе?

Существует множество сервисов накруток просмотров и подписчиков в youtube. Все эти сервисы, как правило, имеют накрутку и в других соцсетях. Например, через них можно накручивать «лайки», подписчиков в группу и т.д. К таким можно отнести qcomment, юзератор и т.д.

Крайне не рекомендуется накручивать подписчиков в Ютубе, а также просмотры видеороликов. Аналитика Гугла — Google Analytics имеет все возможности и параметры определения накруток. Сюда можно отнести — «Время просмотра» в минутах, «Удержание аудитории» и т.д.

По этим характеристикам сразу видно, что осуществляется накрутка. Т.е. если идет накрутка просмотров, то по параметру «Время просмотра» — видно, что пользователь зашел на ролик, просмотрел несколько секунд и ушел.

Рекомендуем записывать интересный, уникальный видеоконтент для большой аудитории. Только так Вы можете привлечь подписчиков на свой канал, увеличить просмотры видео, тем самым увеличивать свой заработок на Ютубе.

Вопрос 5. Сколько стоит купить рекламу у Ютуберов? Как прорекламировать свой канал (видео)?

У многих популярных видеоблоггеров можно заказать рекламу на свой канал Ютуба, сайт, группу и т.д. Каждый популярный канал устанавливает свои расценки на рекламу.

Реклама в Ютубе делится на несколько типов:

Отдельное видео про канал, сообщество, сайта и т.д.;

Ссылка в описании видеоролика в новом видео блогера;

Спонсор выпуска (Обычная и стандартная реклама);

Спонсор выпуска в эксклюзивном видео (конкурсы, челленджи и т.д., которые оплачивает рекламодатель);

Добавление канала в «интересные каналы» (саббокс);

Добавление плейлиста рекламодателя на главную страница блогера;

Лайк на видео (иногда «лайк» + комментарий блогера);

Реклама в группе (сообществе) самого канала;

Видео по изготовлению (описанию) Вашего товара, продукта (услуги) в домашних условиях;

Каждый владелец канала проставляет свои цены на определенный тип рекламы и решает каким образом монетизировать свои видеоролики.

Для того, чтобы узнать сколько стоит купить рекламу у Ютуберов (какая цена на тот или иной тип рекламы), нужно зайти на сам канал, где вы хотите разместить свою рекламу и найти контакты владельца или канала YouTube. Подобную информацию можно найти как в разделе «О канале», так и в шапке канала, там, где ссылки (группа или страница ВК, ОК, Google+, Instagram и т.д.)

**Заключение**

Видеоблоггинг – это настоящее призвание, это искреннее желание делиться со всем миром своими переживаниями, мыслями и творчеством. Тем более они будут вознаграждены материальным благосостоянием.

Поэтому, если загруженность и негативные комментарии завистников не заставляют свернуть с верного пути, значит, это интересное хобби со временем может перерасти во что-то большее — в дело всей жизни.

Надеемся мы смогли ответить на все вопросы относительно видеохостинга YouTube, а именно, как заработать на Ютубе с нуля, что для этого нужно, сколько платит ютуб за просмотры видео, сколько платят за 1000 просмотров Youtube роликов и т.д. Но самый интересный ответ у нас получился на вопросы — «Сколько зарабатывают ютуберы?».

Прочитав эту часть статьи вы понимаете, что уже многие начали пытаться зарабатывать деньги именно таким способом. Поэтому рекомендуем создавать оригинальный и уникальный видеоконтент, который будет именно Вашим и сразу узнаваемым.

**Сайты для заработка в соц сетях ВКонтакте, youtube, facebook**

На сегодняшний день социальные сети стали очень популярны. Практически все пользователи сети Интернет имеют свои аккаунты хоть в одной соц сети, а многие у нескольких одновременно. Популярность соц сетей привела к тому что бизнес стал перемещаться туда. Зайдя вконтакт можно найти Интернет магазины, странички фирм или телеканалов.

Много кто пытается добиться популярности в соц сетях и готов платить за это деньги! Здесь и появляется возможность заработать в соц сетях и получить прибыль от своей странички Вконтакте. Если есть кто-то, кто готов платите деньги, значит, есть те, кто хочет их получить! Именно поэтому существует много сайтов, которые позволяют без труда заработать в ВКонтакте, Facebook, Twitter или других соц сетях. С помощью подобных сайтов можно не только заработать ВКонтакте но и с легкостью раскрутить группу ВКонтакте или наставить лайков под фотографией.

Рассмотрим сайты, с помощью которых легко заработать в соц сетях.

***VKtarget*** - сайт, позволяющий заработать не сложным путем. Работа заключается в том, чтобы размещать посты, вступать в сообщества, ставить лайки и другие не сложные действия. Отличный платящий проект, правда минималка 50 р. К плюсам сайта можно зачислить авто подтверждение выполнения заданий.

Как здесь зарабатывают:

Поставить лайк - оплата 0.10 р.

Вступить в сообщество - оплата 0.3 р.

Добавить и рассказать о видео - оплата 0.3 р.

Подписаться (twitter) - оплата 0.25 р.

***LikesRock*** – здесь зарабатывают в ЕВРО. Сайт основан в Черногории, работает на 2-х языках – английский и русский. Выплат производят на PayPal и Payeer.

Оплата за выполнение задания от 0,001 до 0,1 евро. Заданий здесь много, можно неплохо подзаработать. Работают с популярными системами платежей, это позволяет без проблем вывести заработанные деньги.

***BestLiker*** – сайт по раскрутке аккаунтов в соц сетях ВКонтакте и Инстаграм. Также здесь можно зарабатывать деньги с помощью этих соц сетей. Платят здесь в монетах которые можно обменять на русские рубли и вывести на платежные системы Qiwi и Webmoney.

В недавнее время так же добавили возможность обменивать монеты на голов ВКонтакте.

После регистрации Вы сразу же получите 40 монет и еще 100 бонусных монет за активность. Эти монеты можно обменять на рубли или потратить на раскрутку своего аккаунта в соц сетях.

***Smmok-FB*** – отличный вариант для заработка с помощью социальной сети Facebook. Специализируется сугубо на ней. Для начала заработка у Вас должно быть минимум 30 друзей. Оплата за задания приличная, за один лайк можно получить до 0.50 р. Минимальная сумма для выплаты всего 20 р. Набирается очень быстро!

Smmok-FB по всем описаниям имеет хорошую репутацию, проявляет стабильную работу и своевременные выплаты денег!

***V-like*** -сайт специализируется на соц сети ВКонтакте. К заработку допускаются только страницы заполненные на 80-90%, на которых есть 5-10 личных фотографий, не менее 10 реальных друзей. На сайте прилично работы поскольку высокие требования привлекать рекламодателей.

Как здесь зарабатывают:

Поставить лайк - оплата 0.10 р.

Поставить лайк и рассказать друзьям - оплата 0.30 р.

Вступить в сообщество - оплата 0.20 р.

Добавить в друзья - оплата 0.10 р.

Задания - существуют разные задания с разной оплатой.

***VKserfing*** - типический сайт для заработка в соцсетях. минимальная сумма для вывода всего 30 р.

Как здесь зарабатывают:

Поставить лайк - минимальная цена 0.10 р.

Рассказать друзьям (+ лайк) - минимальная цена 0.20 р.

Вступление в Группу - минимальная цена 0.20 р.>

Добавить в друзья - минимальная цена 0.20 р.

***CASHbox*** - сайт работает с такими социальными сетями как ВКонтакте, Facebook, Twitter. Платят на сайте долларами.

Как здесь зарабатывают:

Заработать ВКонтакте - платят на лайки, вступления в группы и другое.

Заработать в Facebook - почти все задания поставить лайк

Заработать в Twitter - зарабатывают на Ретвитах, Зафоловить пользователя, "Поделиться" ссылкой на любую страницу в интернете.

Заработать на опросах - за опрос в 1 вопрос платят $0,01.

Заработать на на мобильных приложениях - платят за установку мобильных приложений.

***ForumOK*** - сервис комплексного продвижения и рекламы на форумах и блогах, в социальных сетях, твитере и ютубе. На сайте много разнообразных заданий. Платят здесь долларами!!!

Как здесь зарабатывают

Заработок в социальных сетях - много разнообразных заданий, здесь есть из чего выбрать.

Заработать в Youtube - заработок на просмотре видео, подписках, комментариях.

Заработок на форумах и блогах - написание разнообразных постов, обзоров, отзывов и много другого.

***SMMOK2 -*** сайт со стабильной работой, позволяющий легко заработать с помощью соц сети ВКонтакте. Все что требуеться делать, это вступать в группы и ставить лайки!

Как здесь зарабатывают:

Поставить лайк - цены от 0.03 до 0.2.

Рассказать друзьям (+ лайк) - цены разные от 0,03 до 0,25 р.

Вступление в Группу - цены разные от 0,03 до 0,25 р.

Добавить в друзья - цены разные от 0,03 до 0,25 р.

***ЛИТЕРАТУРА:***

* 1. <http://lifeha.ru/kopirajting-statej/kak-prodavat-teksty.html>
  2. <http://richpro.ru/internet/kak-zarabotat-na-yutube-s-nulya-skolko-zarabatyvayut-yutubery.html#2>
  3. <http://richpro.ru/internet/kak-zarabotat-na-yutube-s-nulya-skolko-zarabatyvayut-yutubery.html>
  4. <http://wforex.ru/options?utm_source=yd&utm_medium=propt&utm_campaign=ybo>
  5. <http://www.webbonus.net.ua/view_post.php?id=9>
  6. <https://vkserfing.ru/?ref=194612629>
  7. Антропов С.— Я — фрилансер, или Как навсегда уйти из офиса.
  8. Бубнов И. — Соло на бизнесе. Философия заядлого фрилансера.
  9. Джош Кауфман — Сам себе MBA. Самообразование на 100%.
  10. Кузнецова С. — Фриланс. Как заработать $1000 в месяц, не приходя в офис.
  11. Майк Микаловиц — Стартап без бюджета.
  12. Масленников Р., Реген Н. — Фриланс: перезагрузка. Пошаговое руководство для удаленного сотрудника по заработку от 200 000 руб. в месяц.
  13. Мурадова А.— Фриланс. Когда сам себе начальник.
  14. Северинов Н.— Эволюция фриланса.
  15. Эрни Зелински — Уволились? Поздравляем! С песней на пенсию.
  16. Эрни Зелински — Успех без офисного рабства. Настольная книга фрилансера.

***ЛЕКЦИЯ №2***

ПЛАН РАБОТЫ:

1.Получение информации о дополнительном виде заработка в интернете.

1.1. Общая информация о работе оператора колл-центра, как одной из разновидностей удаленной работы.

1.2. Как избежать риски при поиске вакансии оператора колл-центра.

1.3. Навыки необходимые для работы оператору колл-центра.

Каждый обычный пользователь интернета когда-нибудь обязательно задаст себе вопрос, возможен ли заработок в интернете без вложений? Конечно же, да. Сначала многие пользователи в это не верят и считают это занятие ненужным и бесполезным делом. Это вовсе не так. Работа в интернете подходит больше для людей, не имеющих постоянное место работы, а именно: школьники, студенты, молодые люди без среднего или высшего образования. Для начала у Вас появится сомнительный вопрос: "Откуда же в интернете берутся деньги?" Ответ очень прост и если почитать несколько сайтов по данной теме, то ответ не заставит себя ждать. Например: Человек создал сайт. Сайт пустой. Ему нужно наполнить его уникальным контентом (статьями). Сам он не профессионал данного дела и обращается за помощью к специалистам. Специалисты эти - и есть копирайтеры, которые работают на биржах статей. Копирайтером стать достаточно легко и для этой вакансии не потребуется образования или каких-либо умений, навыков. Конечно копирайтеры не пишут статьи за просто так, от своей доброты, а зарабатывают на этом деньги. И если же Вы будете работать на статейных биржах и писать уникальные и полезные тексты, то за это Вам будут платить и заработанные деньги Вы можете отправить себе на электронный кошелек, а с него, конечно же, вывести эти деньги на карточку, а с неё, через банкомат, себе на руки. Подробнее о данном виде заработка читайте в статье "Заработок на копирайтинге". О том, как создавать электронные кошельки читайте в статье "Создаем web-кошелек". Для очень многих видов заработка в интернете без вложений не требуется специальных знаний и умений.

Как сказано выше, для заработка в интернете Вам потребуется завести электронный кошелек (без него ни куда, Вы не сможете вывести заработанные средства из системы). Самыми надёжными системами электронных кошельков являются webmoney и яндекс.деньги. Регистрация в них совершенно бесплатна и требует совсем немного времени (около 3-ёх минут). При завершении регистрации Вам будет предложено ввести номер мобильного телефона. Не бойтесь, это не мошенничество!!! Это активация Вашего web-кошелька. Она нужна для того, если Вы потеряете листок с паролем или забудете его вовсе, то введя номер Вашего мобильного телефона у Вас будет шанс придумать себе новый.

Итак, перечислим Вам все возможные виды заработка в интернете без вложений.

1.Заработок в интернете на кликах. Это самый легкий вид работы в интернете, для которого требуется только компьютер и интернет (желательно, чтобы скорость была достаточно высокой и Вам понадобится безлимит). С этого способа заработка начинал каждый человек, который сейчас успешно зарабатывает в сети с помощью других проектов, которые приносят ему хорошую прибыль. Работа прекрасна тем, что даже двоечник здесь может заработать.

2.Заработок в интернете на бирже статей. На бирже статей заработать смогут многие люди, но не каждый. Для этого вида заработка требуется максимум усидчивости и умение писать красивые, логичные тексты, которые будут нравиться людям, и они с удовольствием будут раскупать их у Вас. Люди, которые пишут тексты называются копирайтеры. Сейчас они пользуются большим спросом и этот спрос на них постоянно растёт. Так что этот вид заработка в глобальной сети интернет намного полезнее, интереснее и развивает мозг. К тому же - ещё и прибыльнее.

3. Фрилансер - это тот человек, который выполняет различные задания и работает на бирже фрилансеров. Его задания могут колебаться от написания комментариев на форумах, соц. сетях до создания сайта, а для создания хорошего сайта Вам потребуется много специальных навыков, в том числе коды html и CSS. На таком виде заработка можно заработать очень большие деньги, выполнять объемные задания и вообще, умея их выполнять.

4. Заработок на forex. Заработок на форекс очень сложен и для этого Вам нужна масса навыков. Новичок никогда не сможет заработать тут, а порой и у профессионалов этого дела не всё и не всегда получается. Если Вы новичок-освойтесь в других способах работы.

5. Заработок на интернет казино. Работа на таких сайтах может оказаться опасной. Насколько Вам известно - это азартная игра, а она как правило обычно затягивает. В интернет - казино заработать практически невозможно. В основном такие сайты зарабатывают на Вас, а не Вы на них.

6. Заработок в интернете на капче. Капча - специальная картинка, на которой написан код. Его придумывали вебмастера, которые пытаются защитить свой сайт от взлома и от проникновения в него роботов. Когда специальная программа рассылает спам - так называемые письма с рекламой - высвечивается картинка, с которой человек должен ввести код, а робот или программа сделать этого не сможет.

7. Заработок в интернете на форумах. Принцип работы на форумах заключается в том, что Вы постоянно должны писать туда новые темы, проводить различные опросы, поддерживать тему, писать посты и конечно же заниматься содержанием форума. Это довольно нелегкая идея и для этого тоже нужно уметь писать тексты.

8.Заработок в интернете на блоге. Заработок на блоге или сайте почти ничем не отличается. Для начала Вам нужно создать блог, наполнить информацией и хорошенько раскрутить. Потом ставите на него различную рекламу и посетители, кликнувшие по ней переходят на сайт рекламодателя, а Вам соответственно начисляются деньги.

9. Заработок на сайте. Этот вид работы абсолютно такой же , как и на личном блоге.

10. Заработок в интернете без вложений на видео. Суть довольно-таки проста и ее легко понять. Вы размещаете видео на популярных видео-хостингах и после прохождения модерации в это видео внедряется реклама и за каждый просмотр рекламы Вам, собственно говоря и начисляют деньги в определенном размере.

11. Заработок в интернете на рекламе. Этот вид заработка так же не отстает по популярности от всех остальных и относится к заработку на своем личном сайте или блоге. Принцип действий прост. 1. Делаете свой сайт. 2. Наполняете контентом, раскручиваете и ставите рекламные баннеры или блоки. С пользователей, кликнувших по рекламе Вы получите определенную сумму денег.

12. Заработок в интернете на файлообменниках. Данный способ работы в сети не требует никаких навыков и подойдет даже для 8 -ми летнего ребенка. Суть проста. Закачиваете файл на файлообменник, распространяете ссылку на него во всем интернете и ждете закачек Вашего файла. Ждать обычно приходится недолго. За каждое скачивание Вы получите сумму, которую указали при закачке файла на сам файлообменник.

13. Заработок в интернете без вложений на сёрфинге. Сёрфинг - это кликанье по ссылкам рекламодателей. В наше время существует много мест, где можно заработать именно таким образом. Достаточно пройти лишь свободную регистрацию и начать сёрфить. Это примерно тоже самое, что и заработок на кликах, но всё же имеет некоторые отличия.

14. Заработок в интернете на почтовиках. Почтовик - такой сервис, который платит Вам за просмотр почты рекламодателей. Заработок в интернете с помощью такого вида работы принесет Вам маленькие доходы, практически те же самые, что и сёрфинг, но уже чуть больше.

15. Заработок в интернете на отзывах. Ваша задача заключается в том, что Вы должны оставлять отзывы о том или ином товаре на сайте производителя. Для оплаты Вам понадобиться оставить положительный отзыв и в этом отзыве нужно показать как можно больше прелестей купленного Вами товара.

16. Заработок на google adsense. Google adsense - это рекламный брокер, позволяющий практически любому сайту заработать на баннерной рекламе. Для этого опять же необходим собственный сайт или блог, который уже наполнен информацией и хорошо раскручен. Самый главный минус этой системы - то, что она зарубежная и выплаты приходят по почте, в течении месяца.

17. Заработок на группе вконтакте. В этой соц. сети можно заработать и на группе. Да, да, это действительно так! Для этого Вам надо быть зарегистрированным пользователем. 1. Создаем группу. 2. Раскручиваем ее. 3. Предлагаем рекламировать сайты посторонних людей в нашей группе и именно с этого и сбывать денежки.

18. Заработок в соц. сетях. В социальных сетях можно заработать путем создания собственного приложения (игры) и предлагать пользователям покупать игровую валюту за натуральные деньги. Для этого Вам необходимо знать компьютерный язык и быть высококвалифицированным специалистом.

19. Заработок на чатах. Для заработка на чатах Вам также потребуется собственный сайт. На него Вы вставляете html код и на этом чате пользователи могут общаться между собой, но платно. 70% от вложенных ими денег для отправки сообщений в чат будут начислены Вам, а 30 % фирме чатоводов.

20. Работа в яндексе ведется не через интернет, а на прямую. (как обычная работа). Для этого вида работы Вам необходимы знания компьютерного программирования , умение создавать сайты, программы и.т.д.

21.Заработок на партнерских программах. Чтобы работать с помощью партнерок, Вам обязательно нужен собственный сайт и регистрация во многих сервисах. (На тех же биржах статей). На каждом современном сервисе есть реферальная ссылка. Вы должны ею воспользоваться. После вставки html кода на Ваш сайт у Вас будет моргать картинка того или иного сервиса. Пользователь Вашего сайта, который захочет тоже поработать там, где и Вы кликнет по этой ссылке и несколько процентов от его заработанных средств будут начисляться Вам.

22. Заработок на размещении статей. Это практически тоже, что и копирайтинг.

23. Заработок на смс. Существуют люди, у которых целый смс бизнес! А открыть его стоит очень больших затрат, по крайней мере тясяч 100. Но и Ваша прибыль потом будет от 500000 тыс.руб в месяц и еще выше. Заработок на смс бизнесе является САМЫМ прибыльным заработком в сети интернет.

24. Заработок в интернете на youtube. Это тот же самый вид заработка, что и на видеохостингах. Выкладываете свой видео ролик, он проходит модерацию, и когда пользователь смотрит Ваш видео клип, в его начале идёт реклама, вот за нёё то Вы и получаете деньги.

На самом деле в интернете заработать можно много денег, даже и без вложений. Сначала Вам будет очень трудно пробить себе этот довольно сложный путь, но потом, в конце-концов, завоевав доверие к Вам людей , Вы сможете зарабатывать в интернете себе на жизнь.

**Общая информация о работе оператора колл-центра, как одной из разновидностей удаленной работы.**

Работа в колл-центре часто считается способом заработать деньги на учебу в университете или промежуточным звеном на пути к чему-то другому, но она предоставляет карьерные возможности, если знать, как ими правильно воспользоваться.

Шаги

Вы должны понимать, что эта работа из себя представляет. Работа в колл-центре требует дисциплины, чтобы вы могли придерживаться гибкого графика, навыков общения и способности выполнять несколько задач одновременно. Вам придется помогать клиентам и в то же время следовать принципам своей компании. К тому же, вам понадобится закалить свой характер, для того чтобы сотрудничать с недоброжелательными или трудными клиентами.

Обучитесь компьютерной грамотности. Вам необходимо хорошо ориентироваться в большинстве интерфейсов ПК и быстро набирать текст. К тому же, вам следует достаточно хорошо знать компьютер, чтобы за наиболее короткое время осваивать новые программы.

Развивайте свои навыки общения. Вам нужно разрабатывать медленную речь без запинаний, при этом говорить профессиональным тоном. Голос должен звучать убедительно и в то же время успокаивать клиента, показывать ему, что вы контролируете ситуацию. Помните: вы тот человек, который должен помочь клиенту. Он не ведет разговор, так как просит о помощи, и поэтому не знает о компании и системе столько, сколько знаете вы.

Учитесь все делать вовремя. Возможно, вам кажется, что это не так уж и важно, но в колл-центрах с пунктуальностью очень строго. Вам нужно вовремя приходить на работу (большинство колл-центров будут требовать, чтобы вы приходили рано, для того чтобы войти в систему и быть готовым принимать звонки) и брать перерывы только по расписанию. Это позволяет колл-центру всегда задействовать в работе максимум агентов. Так что не поддавайтесь искушению взять перерыв с красавчиком, сидящим через два ряда.

Будьте в курсе деятельности своей компании. Не важно, работаете ли вы в банке или в компании мобильных телефонов, для вас крайне важно быть в курсе самых последних изменений в принципах деятельности фирмы или ее продукции. Если руководители не посвящают вас в эти изменения, они могут предполагать, что следить за событиями в компании – это ваша задача (и они правы). Часто посещайте вебсайт компании и обращайте внимание на служебные записки, которые вам отправляют.

Находите время для отдыха. Работа в колл-центре может быть изматывающей и умственно, и эмоционально. Ходите гулять с друзьями на выходных, проводите время с семьей, в общем, в любом случае находите время для себя. Даже если вы застенчивый человек, старайтесь общаться с людьми за пределами рабочего места. Это даст вам немного пространства, что необходимо для хорошей работоспособности.

Учитесь у своих наставников. Они уже были на вашем месте и знают, как вам может быть трудно. Несмотря на то, что иногда, кажется, к ним тяжело достучаться, так как эти люди работают со многими операторами, старайтесь говорить с ними, когда у вас совпадает перерыв, и спрашивать у них советов, как вам преуспеть в своей работе. Чаще всего такие руководители получают комиссию за работу своих операторов, так что они будут рады вам помочь.

Продолжайте работать! Сначала работа может показаться настолько трудной, что вам захочется уйти. Не обращайте на это внимания. Постарайтесь пройти обучение и поработать несколько месяцев. Вы должны понимать, что, если вы проработаете лишь несколько недель, вы не сможете внести этот опыт в резюме и будете выглядеть непрофессионально. Не тратьте свое время, слишком рано уволившись с работы. Через несколько месяцев вы наловчитесь и будете в совершенстве владеть необходимыми программами и навыками обслуживания клиентов. Но вам придется дать себе время и поработать над собой.

Советы

Не принимайте близко к сердцу то, что говорят вам клиенты. Для них вы можете быть лишь человеком, которого слышно через трубку. Они могут относится к вам, как к машине, и не всегда выражать свое уважение. Если у вас был исключительно трудный звонок, подождите пару секунд, чтобы спокойно подышать, улыбнитесь и приступайте к следующему звонку.

Не перетруждайтесь. Слишком много работая и недостаточно отдыхая, вы можете вымотаться, а такое состояние – это один из видов депрессии, которая несет серьезную опасность. Соблюдайте баланс между трудом и отдыхом, чтобы не позволить работе угрожать вашему здоровью.

Принимая звонки, улыбайтесь. При разговоре слышно, когда человек улыбается, и это делает клиентов немного дружелюбнее. Конечно, это особо вам не поможет, если клиент очень зол, но так вам будет легче принимать обычные звонки.

Не помешает лишний раз повторить: НЕ ПЕРЕТРУЖДАЙТЕСЬ. Чем в лучшем настроении вы приходите на работу, тем лучший результат вы показываете.

Выражайте свое сострадание. Вы можете принимать звонки от операторов онлайн-поддержки (такие операторы общаются со слабослышащими клиентами по чату, зачитывают вам их сообщения и набирают ваши ответы), от людей, которые только что потеряли дорогого человека, инвалидов и др. Вам встретятся разные клиенты. Эта один из самых увлекательных аспектов этой работы, но он требует вашего сострадания. Но не позвольте ему отбить у вас желание работать! Вы не рождаетесь со способностью сопереживать, а учитесь это делать. Со временем вы привыкните, но вам нужно стараться.

Все колл-центры разные. Если вы чувствуете, что работа вам подходит, а место – нет, подумайте о том, чтобы его сменить. Есть множество вакансий на должность оператора колл-центра. Если говорить в общем, то работать в большой компании тяжелее, но этот труд приносит больше плодов (в финансовом или профессиональном плане), несмотря на то что для работы в такой компании требуется опыт в обслуживании клиентов или сфере продаж.

**Как избежать риски при поиске вакансии оператора колл-центра.**

В каждой компании рано или поздно возникают вопросы: как лучше организовать коммуникации с клиентами, как усовершенствовать сервис?

*Нередко оптимальным вариантом решения становится открытие корпоративного колл-центра. Хотя в национальный классификатор профессия «оператор колл-центра» пока не внесена, должности такие существуют уже достаточно давно.*

Оператор колл-центра выполняет разнообразные должностные обязанности, которые определяются особенностями деятельности этого подразделения:

* предоставляет справочную информацию;
* консультирует клиентов по разным вопросам, получает от них те или иные сведения (жалобы, ответы на опросы), информирует об акциях;
* продает услуги/ товары и т. п.

Рассматривая должность оператора, следует выделить профессиональные подгруппы:

* работающие на входящих звонках;
* работающие на исходящих звонках (требуется дополнительная квалификация);
* занимающиеся продажами (входящие или исходящие звонки).

Требования к операторам, которые занимаются продажами, совпадают с требованиями к специалистам/ менеджерам по продажам.

Особенности подбора операторов колл-центра зависят от того, для чего компании требуются сотрудники: для предоставления или сбора информации.

**Заявка на вакансию**

Подбор оператора колл-центра — как и любого другого специалиста — начинается с составления заявки на вакансию. В заявке указываются требования к профессиональным знаниям и навыкам, а также к личностным качествам человека. Чем четче руководитель понимает, кто ему нужен на данном месте (и описывает это в заявке), тем эффективнее будет организован подбор и лучше будет результат.

Как отмечалось выше, требования к операторам колл-центра могут сильно различаться в разных компаниях (в зависимости от их задач и кадровой политики конкретной организации, например: прием людей без опыта работы; студентов; только опытных операторов и т. п.). Тем не менее, можно выделить ряд общих требований:

* хорошая дикция;
* приемлемый темп речи;
* культура и грамотность речи (знание языка и этикета общения);
* хорошие коммуникативные навыки (четкость, логичность высказываний, внимательность к собеседнику);
* партнерское поведение человека в конфликтных ситуациях;
* эмоциональная компетентность (управление эмоциями);
* сообразительность (высокая скорость мышления);
* стрессоустойчивость.

В большинстве случаев отбираются люди, ориентированные на процесс. Однако если речь идет о подборе операторов для продаж по телефону, предпочтение следует отдавать кандидатам, ориентированным на результат.

**Поиск операторов колл-центра**

Поиск сотрудников на должность оператора колл-центра имеет свою специфику.

Во-первых, к этим людям редко предъявляют особые требования в отношении знаний и умений; кроме того, достаточно высоки требования к личностным качествам (между тем, не все соискатели способны адекватно их в себе оценить).

Во-вторых, для многих кандидатов колл-центр — первое место работы или дополнительная подработка. Поскольку у людей нет опыта работы (а также навыков ее поиска), рекрутеру нужно быть готовым к тому, что текст объявления о вакансии будет прочитан невнимательно, требования не поняты/ проигнорированы и т. п.

По данным, собранным одним из всеукраинских колл-центров, из 100 позвонивших претендентов успешно проходят телефонное интервью и приглашаются на личное собеседование только 10–15 человек, из которых предложение о работе получают пять-семь. Это значит, что количество откликов на вакансию должно быть довольно большим — только тогда рекрутер сможет отобрать достойных. Очень велика также вероятность неявки потенциальных кандидатов на собеседование (до 90% от общего числа приглашенных). Но эту проблему можно решить, причем двумя способами:

*1) приглашать большее количество соискателей на одно время (правда, в этом случае возрастает риск встретиться со всеми кандидатами сразу);  
 2) проводить групповые собеседования.*

Для обеспечения достаточного количества кандидатов для отбора целесообразно воспользоваться несколькими площадками для размещения объявлений о вакансии. Например, чтобы подобрать операторов колл-центра в Киеве, хорошие результаты (в том числе в соотношении затраты/ результат) дает публикация в специализированных печатных СМИ и размещение на job-сайтах. Другие методы (распространение информации о вакансии на листовках, участие в выставках, размещение объявлений на бигбордах, на бегущей строке телемониторов в метро и пр.) в столице показали себя неэффективными.

В других городах возможны иные результаты. В любом случае, нужно учитывать региональную специфику аудитории и, исходя из этого, выбирать адекватные средства коммуникации с ней.

**Телефонное интервью**

Первичный отбор кандидатов на собеседование проходит в телефонном режиме. Учитывая специфику вакансии, это значительно экономит время рекрутера и повышает эффективность его работы.

Во-первых, в телефонном интервью проверяются способность и желание кандидата работать именно на этой должности. Часто приходится повторять информацию, указанную в объявлении: график работы, заработная плата, наличие стажировки и т. п. Нужно быть готовым к тому, что непродуктивными окажутся 20 звонков из 100: кто-то не обратил внимания на график работы, на необходимость владеть английским языком и т. п.

Во-вторых, есть возможность проверить пригодность человека для работы «на телефоне»: тембр голоса, четкость дикции, скорость речи, грамотность.

В-третьих, некоторые знания и навыки легко проверить именно во время первого телефонного интервью — например, владение разговорным английским. По собственному опыту знаю: после предупреждения о том, что сейчас рекрутер перейдет на английский, и простого вопроса на этом языке, семь позвонивших из десяти отказываются продолжать разговор.

Аналогично с помощью ряда несложных вопросов проверяется наличие специальных знаний и навыков (например, в медицине или в сфере IT). Это поможет отсеять кандидатов, не владеющих даже базовыми знаниями.

Следует отмечать и явные преимущества претендента:

* безукоризненная вежливость в течение всего разговора с рекрутером, знание делового этикета;
* профессионально поставленный голос (интонирование речи, «улыбка» в голосе);
* умение расположить к себе собеседника, «продать» себя.

*Учащаяся молодежь — наиболее многочисленный контингент, ищущий работу оператора. Рекрутеру следует помнить, что студенты, принятые в период летных каникул, не всегда смогут продолжить работу после начала учебного года, следовательно, во время первого же интервью нужно выяснить — на какой период человек ищет работу. К сожалению, именно в этом вопросе на честность кандидатов рассчитывать не приходится. Рекомендуется обязательно прояснить готовность человека продолжать работу, задавая, например, такие вопросы: «Я правильно понимаю, вы хотите временно устроиться на лето, на время каникул?»; «Как вы планируете совмещать работу и учебу?»; «Был ли у вас такой опыт раньше?»; «Почему вы уволились из предыдущего колл-центра?»*

**Собеседование с кандидатами и их оценка**

Собеседование может проводиться в двух форматах:

* индивидуальное интервью (дает более точный результат);
* групповое или панельное интервью (применяется в том случае, если требуется подобрать большое количество операторов при сжатых сроках закрытия вакансий).

При массовом подборе (а значит, и большом потоке соискателей) работу рекрутера следует максимально упростить, особенно в том, что касается фиксации результатов — так можно уменьшить затраты времени. Для оптимизации работы полезным инструментом является **лист интервью**. Варианты листа интервью для индивидуального и группового собеседования приведены в приложениях 1 и 2. Каждый показатель предлагается оценивать по трехбалльной шкале: 1 — «отлично», 2 — «допустимо», 3 — «плохо» (при необходимости ее можно расширить)

Приложение 1 [***Лист индивидуального интервью***](http://hr-portal.ru/tool/list-individualnogo-intervyu-dlya-sobesedovaniya-s-kandidatom-na-dolzhnost-operator-koll-centra)

**Вакансия: оператор колл-центра**  
Ф.И.О. соискателя: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
Дата собеседования: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
Ф.И.О. рекрутера: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **1 балл (отлично)** | **2 балла (допустимо)** | **3 балла (плохо)** | **Примечания** |
| Дикция, темп речи |  |  |  |  |
| Коммуникативные навыки |  |  |  |  |
| Культура речи |  |  |  |  |
| Знание языка: |  |  |  |  |
| • русский |  |  |  |  |
| • украинский |  |  |  |  |
| • английский |  |  |  |  |
| Партнерское поведение в конфликтах |  |  |  |  |
| Эмоциональная компетентность |  |  |  |  |
| Сообразительность (скорость мышления) |  |  |  |  |
| Мотивация |  |  |  |  |

Основные мотиваторы: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ориентация на процесс, склонность к монотонной работе: \_\_\_ Да \_\_\_ Нет

Стрессоустойчивость: \_\_\_ Да \_\_\_ Нет

Дополнительная информация: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Приложение 2 [***Лист группового интервью***](http://hr-portal.ru/tool/list-gruppovogo-intervyu-dlya-sobesedovaniya-s-kandidatami-na-dolzhnost-operator-koll-centra)

**Вакансия: оператор колл-центра**  
Ф.И.О. рекрутера: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  
Дата собеседования: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ф.И.О соискателя** | ***Алексеенко А. Г.*** | ***Болинский М. Р.*** | **…** |
| Дикция, темп речи | 1 | 2 |  |
| Коммуникативные навыки | 1 | 2 |  |
| Культура речи | 1 | 2 |  |
| Английский язык | 1 | 2 |  |
| Партнерское поведение в конфликтных ситуациях | 2 | 3 |  |
| Эмоциональная компетентность | 1 | 3 |  |
| Сообразительность | 2 | 2 |  |
| Ориентация на процесс | + | + |  |
| Стрессоустойчивость | + | – |  |
| Мотивация | 1 | 2 |  |
| **Примечания рекрутера** | Рекомендую на вакансию | Не рекомендую: при выполнении кейса пошел на конфликт с «клиентом» |  |

В таблице 1 приведено описание критериев, которые используются для оценки кандидата.

Таблица 1.[***Описание критериев для оценки кандидата на вакансию оператора колл-центра***](http://hr-portal.ru/tool/opisanie-kriteriev-dlya-ocenki-kandidata-na-vakansiyu-operatora-koll-centra)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Оценка** | | |
| **1 балл** | **2 балла** | **3 балла** |
| **Дикция и темп речи** | • Четкая дикция • Отсутствие акцента • Нормальный темп речи | • В целом хорошая дикция, однако есть небольшие дефекты (нечетко выговаривает некоторые буквы, легкая картавость и т. п.), что в целом не влияет на понимание речи собеседником • Иногда ускоренный или замедленный темп речи | • Нечетко произносит слова, «проглатывает» окончания • Очень быстрый или очень медленный темп речи, длинные паузы |
| **Культура речи и грамотность** | • Литературный язык • Соблюдает правила речевого этикета (приветствие, прощание, внимательность, уважение к собеседнику) | • В целом грамотная речь, слова-паразиты употребляются редко • Иногда незначительно отклоняется от правил речевого этикета (например, не попрощался) | • Часто нарушает речевые нормы • Употребляет нецензурные слова • Проявляет неуважение к собеседнику (например, грубо перебивает, переходит на «ты» без согласия собеседника и т. п.) |
| **Коммунникативные навыки** (выстраивание коммуникации и активное слушание) | • Лаконичность, краткость • Логичное построение разговора • Четко отвечает на вопросы, при необходимости задает уточняющие вопросы | • Иногда незначительно отклоняется от темы разговора, но к исходному вопросу возвращается самостоятельно • Человек не всегда задает уточняющие вопросы, даже если не понял сути высказывания | • Многословность • Постоянно отклоняется от темы, отвечает не по теме, теряет тему • Часто переспрашивает, невнимателен к ответам рекрутера, склонен перебивать |
| **Партнерское** **поведение** **в конфликтах** | • Выражает желание помочь • Использует вежливые фразы, уточняющие вопросы • Может подстраиваться под собеседника | • Выражает желание помочь • Общается спокойно и вежливо | • Отказывается помогать • Повышает голос • Разрывает коммуникацию |
| **Эмоциональная компетентность** (способность управлять своими эмоциями) | Умение не втягиваться в конфликт, оставаться спокойным и уравновешенным, продолжать решать проблему «клиента» в условиях стресса | Эмоциональное втягивание в конфликт, но сохранение вежливости, клиентоориентированности | • Втягивается в конфликт, открытый спор с клиентом • Занимает жесткую позицию в разговоре |
| **Владение иностранным языком** | • Знания и навыки полностью удовлетворяют требованиям вакансии | • Знания и навыки в основном удовлетворяют требованиям вакансии • Необходимо дообучение, разговорная практика | • Знания не соответствуют требованиям вакансии |
| **Сообразительность**(скорость мышления) | • Сообразителен, быстро находит выход из сложной ситуации • Предлагает несколько вариантов решения проблемы | • Не сразу находит выход из ситуации • Видит небольшое количество вариантов решения проблемы | • Теряется в нестандартной ситуации |

**Методы и технологии оценки**

Работа операторов колл-центров требует таких качеств, как психологическая устойчивость, коммуникабельность и пр. Чтобы при подборе оценить соответствие человека требованиям должности, можно использовать разные методы.

**Стрессоустойчивость**.

Поскольку работа оператора по большей части состоит из общения с людьми, стресс является ее неизменной составляющей. Для оценки степени стрессоустойчивости кандидата можно использовать, например, стресс-интервью. Хотя в профессиональной среде этот метод находит все меньше сторонников, с моей точки зрения, недопустимо проведение лишь таких собеседований, в которых эмоциональная напряженность создается путем проявления к кандидату неуважения, а то и прямых оскорблений.

Если же стресс-интервью проводится корректно, оно становится действенным инструментом отбора. Мастерство рекрутера при этом заключается в том, чтобы правильно войти в жесткий ритм, а затем вернуть течение беседы «в мирное русло», восстановить эмоциональное равновесие всех кандидатов, сохранить расположение к компании, сгладить впечатление от эмоциональной «встряски». Это тем более важно, что для ищущих работу людей отборочное собеседование уже является стрессом.

Создать напряженность на интервью можно, например, увеличив темп постановки вопросов и/или повышая их сложность. По завершении «стрессовой части» важно извиниться и объяснить человеку, что аналогичные ситуации с большой вероятностью могут встретиться в процессе обслуживания клиентов, поэтому так важно оценить его готовность к стрессам.

Слабым местом стресс-интервью является то, что с его помощью можно проверить реакцию кандидата только в ситуации кратковременного стресса. Спрогнозировать поведение человека при длительном неблагоприятном воздействии можно лишь в том случае, если у него уже есть опыт работы в условиях стресса.

**Ориентация на процесс**.

Устойчивость к монотонии (способность длительное время выполнять однообразные, повторяющиеся задания) — важное качество для оператора колл-центра. Проще всего это качество оценивается с помощью метапрограмм. В данном случае нас интересует метапрограмма «процесс/ результат»; предлагаю варианты вопросов для ее выявления (табл. 2).

Табл. 2*.*[***Варианты вопросов для выявления метапрограммы кандидата***](http://hr-portal.ru/tool/varianty-voprosov-dlya-vyyavleniya-metaprogrammy-kandidata-process-rezultat)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вопросы** | **Ответы** | |
| **Ориентация на процесс** | **Ориентация на результат** |
| **Что вам больше всего нравится в вашей работе/ учебе?** | Нравится процесс работы/ учебы («Люблю узнавать что-то новое, общаться с коллегами, клиентами» и т. п.) | Нравится получать/ создавать результаты («Люблю получать высокие оценки за качественную работу, честно заслуженный диплом; достигать поставленной цели; стремлюсь к карьерному росту» и т. п.) |
| **Что нужно, чтобы успешно пройти испытательный срок?** | • Работать по правилам • Качественно выполнять свою работу | • Выполнять план продаж • Достичь поставленных руководителем целей |

**Речевые навыки**.

Такие параметры, как общая культура речи, особенности дикции, темп речи, коммуникативные навыки отслеживаются на протяжении всего интервью. Если на собеседование приглашены одновременно несколько кандидатов, можно сначала провести краткую презентацию компании, ознакомить людей с функциональными обязанностями оператора колл-центра, а затем попросить их рассказать о себе, пояснить, почему они заинтересовались вакансией. По ответам кандидатов станет понятно — внимательно ли они слушали рекрутера, как представляют свою работу и т. п.

Для проверки знания языка (родного и иностранного) следует применять специальные тесты — отдельно для устной и письменной речи. Например, письменную грамотность можно оценить с помощью словарного диктанта, точность восприятия речи на слух — с помощью аудирования и т. п.

*Хочется отметить, что для рекрутера важно не только отсеивать кандидатов с недостатками, но и искать способных. В частности, ни в коем случае не следует пропускать претендентов, у которых есть такие преимущества:*

1. *Умение в получаемой информации отделять главное от второстепенного. Не секрет, что зачастую клиенты не могут четко сформулировать свой запрос, поэтому одна из самых сложных задач оператора — понять, что именно необходимо абоненту.*
2. *Пошаговой технике выяснения потребностей можно обучить, а вот навык активного слушания привить гораздо сложнее. Если у человека этот навык уже сформирован, обучить новичка различным технологиям коммуникации удастся гораздо быстрее.*
3. *Свободное владение двумя языками — русским и украинским. Не секрет, что найти оператора с хорошими разговорными навыками украинского языка в восточных и южных областях Украины, а русского — в западных и отчасти в центральных и северных, довольно сложно. Полный билингвизм — большое преимущество для человека, претендующего на роль оператора колл-центра.*

**Партнерское поведение в конфликтах**.

Хорошим способом анализа поведения кандидата во время конфликта, а также оценки его способности управлять своим эмоциональным состоянием является ролевая игра. Рекрутер (или его обученный помощник) выступает в роли клиента, кандидат — в роли оператора. Играющие сидят спиной друг к другу так, чтобы «оператор» не видел лица «клиента», затем между ними начинается разговор — условный «звонок клиента».

С помощью ролевой игры или кейса можно также оценить **сообразительность/ скорость мышления** кандидата. Примеры заданий для ролевых игр приведены в приложении 3 (Кейс 2).

Приложение 3 [***Примеры заданий (карточек) для ролевой игры***](http://hr-portal.ru/tool/primery-zadaniy-kartochek-dlya-rolevoy-igry-dlya-ocenki-soobrazitelnosti-skorosti-myshleniya)

**Кейс 1**

Задание для «клиента»

Две недели назад вы купили холодильник, но он сломался. Теперь вы хотите вернуть некачественный товар и получить назад деньги. Чек вы потеряли, но сохранили гарантийный талон. Отказ принять холодильник без чека вас раздражает, вы начинаете говорить на повышенных тонах.

Задания для «оператора колл-центра»

Клиент жалуется на плохое качество приобретенной бытовой техники. По действующим правилам, если клиент купил товар недавно (до 14 дней), то при наличии чека компания может вернуть ему деньги, в других случаях предлагается гарантийный ремонт.

Ваша задача — помочь клиенту, который потерял чек, решить проблему.

**Кейс 2**

Вы работаете в колл-центре супермаркета бытовой техники: реагируете на жалобы клиентов. Вам звонит человек, который говорит, что является вашим постоянным покупателем. В его квартире пропал свет, он не знает, как нужно поступить в такой ситуации. Он просит помочь найти телефон ЖЭКа, ведь ваш колл-центр — единственное место, где ему всегда помогали. Каковы ваши действия?

\*\*\*  
Кейсы не имеют одного правильного решения. При оценке поведения кандидата важно обращать внимание на то, как быстро человек предлагает «собеседнику» выход из ситуации, насколько адекватно это предложение, с готовностью ли он откликается на просьбу о помощи, резонирует ли с эмоциональным состоянием человека и пр.

**Мотивация**.

Узнать, что человек ждет от работы (и, следовательно, спрогнозировать его пригодность и лояльность), можно с помощью вопросов:

* Чем вас привлекла наша вакансия?
* Что вам нравится в работе оператора?
* Что, по вашему мнению, дает работа оператора человеку?
* Зачем вам нужна работа?

Например, для оценки мотивов, побудивших человека заинтересоваться вакансией, можно использовать описание критериев и стандартную трехбалльную шкалу (табл. 3).

Табл. 3. [***Примеры оценки мотивов***](http://hr-portal.ru/tool/primery-ocenki-motivov)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий/оценка** | | |
| **1 балл** | **2 балла** | **3 балла** |
| • интересная сфера деятельности • постоянное общение • реализация знаний • возможность помочь людям • хороший коллектив | • заработная плата • гибкий график • соцпакет • удобное расположения офиса | • необходимость во временной работе (на каникулах, между сессиями)\* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \* NB. Следует обращать внимание на выражения: «нужно перекантоваться», «больше никуда не берут» и пр. |

При оценке мотиваторов следует учитывать особенности конкретной компании. Например, кандидат демонстрирует стремление к карьерному росту и развитию. Оценить этот мотив можно по-разному — в зависимости от наличия в компании возможностей для вертикального/ горизонтального продвижения и ресурсов для обучения сотрудников:

* если возможности есть, то активность кандидата оценивается высоко — присваивается максимальный балл;
* если возможностей нет, и в ближайшем будущем они не появятся, то активность кандидата оценивается низко — присваивается минимальный балл.

**Заключение**

После проведения оценки кандидатов возникает вопрос: кого же из претендентов стоит пригласить на работу? Для этого необходимо определить, какие из критериев оценки являются ключевыми, а какие — менее значимыми. Соискатели, набравшие максимальное количество баллов «1» по ключевым показателям и «1»/«2» по остальным, получают предложение о работе сразу после интервью. Если выбор велик, рекрутер отбирает только «отличников».

На рынках с дефицитом квалифицированного персонала приходится работать с кандидатами, набравшими «2»/«3». При прочих равных условиях следует обращать внимание на те недостатки, которые можно изменить за краткий период путем обучения (в том числе на рабочем месте). Например, партнерское поведение в конфликтной ситуации можно «запротоколировать» в правилах работы с абонентами; деловой этикет/ вежливость — отрегулировать использованием речевых модулей (обязательных фраз в разговоре с клиентом). Если конфликтные ситуации ожидаются редко, стрессоустойчивость также относится к необязательным требованиям.

Кандидатов условно можно разделить на три группы: «прием», «отказ», «под вопросом». Люди, попавшие в третью группу, сравниваются между собой; постепенно рекрутер выбирает тех из них, у кого сочетание личностных качеств и навыков приемлемо для работы. Но ответ на вопрос: «Обучать отобранных до достижения оптимального результата или продолжать поиск более достойных?» — зависит уже от политики конкретной компании.

Операторы колл-центра находятся «на передовой» общения с реальными и потенциальными покупателями, заказчиками и прочими стейкхолдерами: информируют, выслушивают претензии, помогают решить проблемы. Ведь клиенты чаще всего не могут оценить «размах» линейки товаров компании или таланты создавших и управляющих ею руководителей, зато они очень хорошо запоминают, как сотрудники ответили на их просьбу или жалобу.

Парадоксально, но именно эти люди — казалось бы, работники низового звена — для клиентов являются не только «голосом», но и «лицом» компании. Именно их поведение формирует ее имидж на рынке. Соответственно, к ним необходимо предъявлять особые требования, а также очень ответственно относиться к их подбору.

***ЛИТЕРАТУРА:***

* 1. <http://ru.wikihow.com/быть-отличным-оператором-колл-центра>
  2. Вольский В., Веселова О., Золкина Н. Оператор call-центра от найма до увольнения.
  3. Садовский Д. Современный call центр взгляд изнутри и снаружи.
  4. Самолюбова А.Б. Резюме на основе отзывов тех, кто читал книгу «Call центр на 100%»: