


Чек-лист: Как найти первых заказчиков на фрилансе

 7 рабочих способов, которые работают даже у новичков. Новичкам сложно сделать первый шаг: страх, низкие цены и конкуренция. В этом чек-листе — 7 реальных кейсов, где искать заказчиков без опыта и портфолио. Готовая схема старта.

Без этого нельзя: подготовка к поиску

Определите нишу и конкретную услугу

«Я дизайнер» — плохо. «Я создаю сайты для психологов» — хорошо. Ответьте: кому помогаете? В какой сфере? Какую боль закрываете?

Создайте «пустое» портфолио

Нет коммерческих проектов? Придумайте бренд и сделайте для него логотип, сайт, посты. Оформите как кейс с описанием задачи и решения.

Подготовьте шаблоны для коммуникации

Напишите шаблон холодного сообщения: представление + комплимент + проблема + решение + призыв. Заполните профили на биржах и в соцсетях.

Совет эксперта DOSE

Не ждите идеального момента. Начинайте с тем, что есть. Первый клиент найдётся быстрее, если вы чётко сформулировали, кому и зачем нужны.

◆ **Способ 1: Личные связи и сарафанное радио**

✦ Самый тёплый и безопасный старт.

👤 **Пошаговый план:**

- Составьте список всех знакомых, родственников, бывших коллег.
- Напишите личные сообщения: «Привет, я помогаю [ниша] решать [проблема]. У тебя или знакомых есть такие задачи?»
- Сделайте пост в соцсетях: расскажите о новом направлении, попросите репост.

✅ **Плюсы:**

доверие, низкие риски, первый отзыв

❌ **Минусы:**

ограниченный круг, просьбы о скидке

◆ **Для кого:** Идеальный старт для всех новичков.

◆ **Способ 2: Соцсети (Telegram, VK)**

✦ Стать своим в чужом поле.

👤 **Пошаговый план:**

- Найдите чаты и каналы ваших клиентов (предприниматели, стартапы, региональные бизнесы).
- 2-3 недели будьте полезным: комментируйте, советуйте, отвечайте на вопросы.
- Сделайте пост-представление с примерами работ.
- Отслеживайте запросы «нужен дизайнер/копирайтер».

 **Плюсы:**

личный бренд, прямой контакт,
бесплатно

 **Минусы:**

требует времени, высокая конкуренция

♦ *Для кого:* Дизайнеры, копирайтеры, SMM, маркетологи.

♦ **Способ 3: Биржи фриланса (HH, FL.ru, Upwork)**

 Школа выживания и первые заказы.

 **Пошаговый план:**

- Выберите 1-2 биржи, заполните профиль идеально.
- Ищите маленькие задачи для первых отзывов.
- Пишите нешаблонные отклики: перефразируйте ТЗ, предложите идею, прикрепите портфолио.
- Предложите бесплатный микро-аудит.

 **Плюсы:**

поток заказов, система гарантий, отзывы

 **Минусы:**

ценовая конкуренция, заниженные
бюджеты

♦ *Для кого:* Программисты, копирайтеры, переводчики, админы.

♦ **Способ 4: Нетворкинг в профсообществах**

 Встречи, конференции, митапы (онлайн и офлайн).

Пошаговый план:

- Ищите события для ваших клиентов (не для фрилансеров).
- Подготовьте 30-секундную подачу: чем помогаете.
- Знакомьтесь, задавайте вопросы, не продавайте в лоб.
- Добавляйтесь в соцсети и поддерживайте связь.

Плюсы:


глубокие связи, тёплые клиенты

Минусы:

отложенный результат, для интровертов сложно

♦ **Для кого:** Дизайнеры, маркетологи, консультанты.

◆ **Способ 5: Холодные письма / сообщения**

 Прямое обращение к бизнесу.

Пошаговый план:

- Соберите базу 50-100 компаний в вашей нише.
- Проанализируйте слабые места (сайт, соцсети).
- Напишите персонализированное сообщение: проблема + решение + пример.
- Предложите простое первое действие (созвон, аудит).

Плюсы:

прямой выход на ЛПР, вы выбираете проекты

Минусы:

низкий отклик, нужна стрессоустойчивость

♦ **Для кого:** Настойчивые, веб-разработчики, дизайнеры, SEO.

◆ **Способ 6: Создание экспертного контента**

✦ Привлекаете клиентов экспертизой.

👤 **Пошаговый план:**

- Выберите канал: блог, Telegram, VK, Хабр.
- Формат: «Как сделать...», «5 ошибок...», разборы.
- Публикуйте регулярно, помогайте бесплатно.
- В подписи напоминайте об услугах.

✅ **Плюсы:**

статус эксперта, клиенты приходят сами

❌ **Минусы:**

результат через месяцы, нужна дисциплина

◆ **Для кого:** Копирайтеры, маркетологи, дизайнеры, программисты.

◆ **Способ 7: Партнерства с другими фрилансерами**

✦ Сила команды.

👤 **Пошаговый план:**

- Найдите смежников: дизайнер + верстальщик + копирайтер.
- Напишите: «Давай рекомендовать друг друга, если нужен комплекс».
- Обменяйтесь ссылками, сделайте взаимные посты.

✅ **Плюсы:**

входящий поток, крупные проекты


❌ **Минусы:**

дележ бюджета, зависимость от партнёра

♦ **Для кого:** Все, особенно на старте.

Что делать, когда клиент проявил интерес

- Отвечайте быстро, но без суеты.
- Задавайте вопросы: цель, ЦА, референсы, бюджет, сроки.
- Уточняйте ТЗ, предлагайте варианты.
- Оцените проект, подготовьте КП (этапы, сроки, стоимость, условия).
- Заключите договор (можно оферту).

 **Главный совет:** Не бойтесь показаться новичком. Честность «это мой первый коммерческий проект, поэтому я уделю ему максимум внимания» часто работает лучше напускной уверенности.

Топ-5 ошибок новичков

- Ожидание идеального момента — начинайте сейчас.
- Отклик на всё подряд — чёткая ниша даёт больше доверия.
- Молчаливое ожидание — фриланс это активные продажи.
- Соглашаться на любую цену — убивает мотивацию.
- Бросать после первой неудачи — 10 отказов = статистика.

FAQ: частые вопросы

Что делать, если нет портфолио?

Создайте 3 учебных проекта за неделю. Оформите как кейсы.

Как оценить первую работу?

Посмотрите ставки на биржах, оцените часы, умножьте на желаемую ставку (500–1000 руб/час).

Сколько искать первого клиента?

От 1 дня до месяца. Зависит от способа и настойчивости.

Брать заказ, если не уверен?

Если понимаете 70% — берите и учитесь. Если нет — честно откажитесь.

Как бороться со страхом?

Цель первого контакта — не продажа, а помощь. Снизьте ставки.

Ваш первый шаг — сегодня

Прямо сейчас:

- Выполните 3 пункта из подготовки.
- Выберите один способ (лучше 1 или 2).
- Сделайте одно действие: напишите 3 знакомым, вступите в 2 чата, отправьте 5 откликов.

Первый клиент ближе, чем кажется.

 **Вы дочитали до конца — значит, вы серьёзно настроены.**

Теория без практики бесполезна. Действуйте по этому чек-листу — и первый заказ не заставит себя ждать.