Приветствую вас, дорогие друзья. Сейчас вы находитесь на канале Горбунов блог, меня зовут Горбунов Михаил и этот канал посвящен саморазвитию, полезным фишкам, которые можно найти в интернете, каким-то интересным сервисам на которых можно заработать таким как WorkZilla. О ней и пойдет речь. Сегодня расскажу, что на ней нужно делать, какие задания здесь бывают и сколько за них платят.

На главной странице есть раздел "Реклама и соцсети", здесь приходят задания для исполнителей, в которых нужно что-то сделать, например, добавить 45 объявлений или какие-то другие, настраивать контекстную рекламу (очень денежная тема), но главное качественно сделать. Если будете грамотно делать - у вас будет большая популярность, а если плохо и будете деньги брать ни за что - то сразу же о вас разойдется дурная слава и люди увидят плохие отзывы. Также есть раздел простой помощи, например, перевести аудио в текст за 35 руб. Цена здесь очень неплохая, потому как 10 мин аудио переводить придется час. Здесь 25 мин. примерно за час 20 рублей - это очень хорошо, ведь не везде так платят. Если бы вы устроились на какую-то простую работу в городе, то вам бы платили 100 рублей, а может быть и меньше в зависимости от работы. Еще можно заполнять товары в магазине, есть разные задания. Дизайнеру здесь вообще раздолье: очень много заданий на дизайн визиток, листовок, сайтов, коммерческих предложений, презентаций. Очень много заданий и можно хорошо зарабатывать, особенно если вы хороший специалист. Тексты тоже хорошая тема. Попадаются задания написать сео-текст под товары или просто текст написать, сео-статью, если вы хорошо пользуетесь сервисами, которые помогают вам достичь уникальности, которую требует заказчик. Если вы читали какие-то материалы, которые требует заказчик, то просто все освоите. Обычно за это платят не более 40 руб. за тысячу символов. Это неплохо. Вы сразу можете оценить, если вас просят написать 10 тыс. символов за 300 рублей, можно посчитать стоит ли браться. Помощь по сайту, если вы опытный программист, знаете разные языки программирования, можете создавать сайты. Здесь и ставки повыше и деньги больше. Другие задания: звонить клиентам, что-нибудь придумать, например, сценарии для видеороликов, за которые можно получить 1000 руб. за час работы. В одном заказе я написал классный текст для видео, для участия в конкурсе.

Переходим на вкладку "Исполнитель" - тут можно зарегистрироваться. Так же есть вкладки "Новые", "Текущие", "История", "Настройки", "Автозадания". Новые задания - это которые, поступают к вам или недавно поступили. Первая ошибка, которую совершают все начинающие фрилансеры - они начинают выискивать задания, которые они умеют делать, например, нашли задание внизу списка, ознакомились с ним и решили сделать, но они не попадают в исполнители потому, что уже огромная очередь фрилансеров и вероятность, что ты попадешь очень-очень низкая.

Поэтому я рекомендую делать задания сразу, как только они появились. Когда вы только зашли на сервис удалите сразу все задания, даже возможно новые, их очень много можно не переживать. Обновите источник новых заданий, которые появляются часто. Когда задание появилось у вас есть всего 3-4 минуты, чтобы его взять - то есть очень мало времени. Пока напишите заказчику, покажете свое портфолио, он может склониться к другому фрилансеру - поэтому вы должны быть первыми. Именно попадать в исполнители в первых рядах. По поводу портфолио: если вы начинающий дизайнер или программист, портфолио нужно обязательно. Оно очень поможет когда будете, допустим, писать заказчику что сделаете листовку быстро и качественно (шаблонно), то он на самом деле не верит вам. А если вы два года работаете фотошопе, скиньте ссылку на свое портфолио, он посмотрит и оценит какие интересные работы у вас есть, и даст задание вам. Еще рекомендуют размещать ваше портфолио в социальных сетях, допустим контакте. Почему это выгодно? Если на аватарке стоит ваша фотография, заказчик переходит на вашу страницу вконтакте, видит вашу фотографию, просматривает ваши работы. Вы с ним познакомились, добавили его в друзья. Это очень здорово влияет на вас как исполнителя.

Как получить первый заказ? Это не так уж и трудно Нужно стараться брать только новые задания, которые только- только появились и стараться себя продать: продать через портфолио, через тексты, которые вы пишите заказчику. Чтобы вероятность, что выберут именно вас, была выше - старайтесь показать свою компетентность в данном вопросе. Для этого нужно постоянно развиваться, читать какие-то книги, смотреть обучающие видео. Если вы дизайнер, то будет очень полезно смотреть какие- то видео, например, как работать в фотошопе. Необходимо постоянно дорабатывать опыт в какой- то сфере, тогда вам будут платить в два раза больше. Не нужно останавливаться на том, чтобы уже умеете, нужно постоянно расти. Инвестиции в себя приносят самые большие дивиденды.

Бывает такая ситуация, что на work-zilla попадаются заказчики, которые не хотят платить. Бытует такое мнение, что на work-zilla фрилансеры дешевые не то, что на "фрилансе" и не просят много денег. Исполнители берут дешево, есть такие, что готовы исполнять работу за 40- 60 рублей в час. Если вы хотите сразу много получать, то рекомендую вот что: если вам пишет человек сделать задание, перевести текст, например 1 час за 100 рублей, то сразу понятно, что на работу вам придется потратить не менее 3 часов за 100 рублей. Пишите заказчику, что вы сделаете за 400 или 500 рублей, пришлите образцы ваших работ, он посмотрит и решит, что платит действительно мало. Главное доказать, что в этом деле вы специалист, что вы это делаете не впервые. Делайте быстро и хорошо, докажите, что вы не являетесь проблемой, а как раз решаете его проблему.

Также можно воспользоваться еще другим способом. Допустим, вы видите задание, в котором нужно сделать аватарку и написать листовку для своего бизнеса за 300 рублей. Тут можно разбить задание на 2 части: можно написать заказчику, что я сделаю аватарку за 300 рублей, а если понравится, тогда я сделаю листовку за 200 рублей. Когда человек посмотрит, оценит и может быть согласиться на ваше предложение. Для начала необходимо отправить портфолио, если у вас его нет - ничего зазорного, можно как бы в подарок сделать заказчику его заказ бесплатно. Если ты подарил подарок, от этого становится на душе приятно. Можно предложить человеку разбить задание, и сделать для него потом еще дополнительные задания и продолжить сотрудничать. Главное стараться все делать хорошо и качественно - от этого зависит ваш доход. Также не забывайте добавлять своих заказчиков в социальных сетях в друзья. Для перспективы это полезно. Было такое, что я много раз добавлял своих заказчиков в друзья и потом они мне присылали новые задания. То есть я сделал работу, а через несколько дней или недель заказчик возвращается и опять просит сделать новый заказ. А как вы понимаете, если уже раз сделал кому- то заказ, то второй раз сделать заказ для одного человека не составляет труда. Очень трудно делать заказы новому человеку - ты не знаешь на кого можешь нарваться. Перед тем как взять задание, обязательно посмотрите, сколько заказчик находится на сервисе и какие имеет отзывы. Как это можно сделать? Нажимаете на баннер заказчика, потом на синюю кнопочку и смотрите сколько он дал заданий и на какую сумму. Конечно, так не очень понятно какой он заказчик: может быть он заказывает первый раз, но человек хороший. Есть заказчики, которые платят мало за хорошо выполненную работу, но не все заказчики такие. Есть люди, которые дают много заданий и хорошо их оплачивают. Анализируйте своих заказчиков, они ведь тоже на вас смотрят, читают ваши отзывы. Даже если вы считаете, что задание очень легкое, но видите, что человек мало платит - не соглашаетесь на такую работу, а то потеряете много времени, да еще и денег не заработаете. Старайтесь брать новое задание, которое появляется в течение трех минут.

По сути этот блог - это такой проект для себя. Я тут веду свой дневник и стараюсь выкладывать видео потому, что ко мне много обращаются. Еще запишу серию видео как подавать заказ. Я думаю, заказчикам будет интересно. Также если вам понравилось видео и вы хотите продолжения поиска заданий, я буду записывать и показывать вам как я работаю. А также по ходу заданий я буду показывать, сколько я зарабатываю. Будем ставить перед собой цели: 1000 рублей, 2000 рублей и так далее, и стараться их выполнять. Это в принципе реально. Как я говорил, можно и 2000 заработать за несколько часов - всякое бывает. Если вам понравилось видео, можете перейти по ссылке в описании и зарегистрироваться на сайте WorkZilla . Если вы зарегистрируетесь и будете работать, если вам интересен фриланс и вы давно хотели этим заняться и благодаря моему видео вы поняли как это делать, я буду получать от WorkZilla небольшие проценты каждый раз и это будет полезно и мне и вам.

Еще хочу рассказать о настройках. Здесь вы можете выбрать какие именно специализации хотите видеть; если вам нравятся тексты - тогда выбирайте тексты, зачем вам нужна реклама или другие категории. Незачем загрязнять вашу ленту новостей, если вы будете делать только определенные задания. Можно также настроит денежный лимит. Я, например, стараюсь видеть все задания - может что интересное попадется. Также можно увидеть здесь свои отзывы. Я уже выполнил 73 задания и получил за это 29000. Также здесь указывается рейтинг. Я на сайте уже больше года. Когда проходит полгода после выполнения задания плюсик исчезает (какое- то время на вас работает, а потом уходит). Также здесь вы можете увидеть, что о вас пишут заказчики - также это полезно почитать. Это можете видеть вы и другие заказчики, которые хотят сделать заказ. Старайтесь держать свой рейтинг в положительном балансе. У меня за все время накопилось 7 нейтральных отзывов и 55 положительных. Это очень влияет на рейтинг. Также на рейтинг поднимается, если вы делитесь в социальных сетях. У меня твиттера и фейсбука никогда не было, но я поделился, и рейтинг у меня увеличился. Там у меня новые страницы, я на них даже никогда не захожу. Желаю вам успеха, процветайте, учитесь новому, развивайтесь и зарабатывайте деньги. Успехов вам в ваших делах.