

Глава 5

Работать на себя в удовольствие

Вот лучший совет, который можно дать юношеству: найди что-нибудь, что тебе нравится делать, а потом найди кого-нибудь, кто будет тебе за это платить.

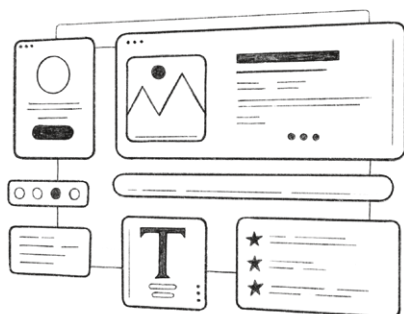
Кэтрин Уайтхорн

Мы всегда начинаем больше уважать людей после того, как попробуем делать их работу.

Уильям Федер

Нет профессий с большим будущим, но есть профессионалы с большим будущим.

Джон Ропер



[Почитать описание, отзывы и купить на сайте МИФа](#)

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

Представьте, что у вас есть знакомый, который обожает компьютеры. И он великолепно разбирается в своем вопросе! Знает их вдоль и поперек, расскажет, настроит, починит.

Вы к кому пойдете настраивать ноутбук? Или, когда нужно обновлять железо, за консультацией к кому обратитесь?

Ответ очевиден. Ни в какой странный сервис не пойдете, а обратитесь к своему знакомому. Потому что: 1) вы его знаете, 2) он мастер в своем деле.

Но хватит ли только увлеченности? Вспомните: иногда фанатичный человек так погружается, что забывает обо всем: и о сроках, и о техзадании. А в бизнесе потерять время может означать потерять всё.

В роли заказчика нам очень хорошо понятно, какие навыки должны быть у исполнителя. Ему нужно не только разбираться в вопросе, но и быть ответственным, не срывать сроки, работать иногда в условиях неопределенности и очень быстро принимать решения.

Вот именно такими качествами обладают ребята из этой главы. Они крутые специалисты и классные

исполнители, которые увлечены своим делом. Работают хорошо, ответственно и с удовольствием.

И заказчики к ним не просто разово обращаются. А делают это многократно. Доверяют специалистам и приходят снова и снова.

Разработка чат-ботов

Тигран Ашугян, 13 лет

Я очень люблю заниматься программированием. Однажды мама сказала, что им по работе нужен чат-бот. У них даже был открытый урок по его созданию, но посмотреть не успевали.

Я разобрался и сделал. А потом подумал: почему бы на этом не зарабатывать? Разместил объявления на «Авито» и начал брать заказы. То есть бизнес получился из моего увлечения — программирования, — и мне это безумно нравится!

Это пока наполовину реализованная бизнес-идея, потому что следующим шагом я хочу открыть компанию по созданию чат-ботов и управлять ею. Тогда я добьюсь цели на 100%.

Правда, пока я не могу качественно сформулировать свое УТП. Также я продумываю продвижение через соц-сети и привлечение потенциальных клиентов не только через «Авито».

Если говорить о финансах, я нисколько не потратил на свой стартап. Успешные бизнесмены говорят, что не нужно тратить на начало своего бизнеса, если ты еще не уверен в его выходе на рынок, и я следую этому совету.

Родители вообще всегда меня поддерживают, а тем более в том, что связано с бизнесом, ведь в этом они разбираются. Если я начинаю делать что-то неправильно, они подсказывают.

Правда, совмещать учебу и предпринимательство получается не так хорошо, как хотелось бы. Но учебу я все равно ставлю в приоритет, потому что считаю, что только образованный человек может руководить другими людьми и тем более открывать бизнес, где необходимы знания из совершенно разных сфер.

SMM

Антон Ли, 18 лет, Уссурийск

Я веду аккаунты соцсетей с 10-го класса. Все началось внезапно. Сначала взял одного клиента, потом предложили ведение более крупного аккаунта: мы с ними поработали два года и через многое прошли. Также я веду аккаунт детского общественного совета уполномоченного по правам ребенка в Приморском крае. Веду аккаунт школы и являюсь представителем медиacentра. В этой работе одно дополняет другое.

Когда-то я начал вести аккаунт компании, которая только развивалась, а сейчас у них уже есть продукция во многих городах России. Именно это помогает двигаться дальше — успех клиента после моей работы.

Хочу сказать, что занятие, которое я не считал раньше особо важным, сейчас стало для меня основным. Постоянно слежу за тенденциями и узнаю новое.

Были, конечно, трудности, связанные с моей неопытностью. Курсы я никакие не проходил, обучался всему самостоятельно. Другие проблемы складывались из непонимания в общении с клиентами.

Родители помогают мне советами и со съемками. Они знают практически все о моей работе, потому что им интересно. Поначалу многое приходилось объяснять, но сейчас мы на одной волне.

Сейчас я перешел в 11-й класс, в следующем году поступаю в университет. В 10-м классе мне это далось сложно, потому что было много занятий и репетиторов, работы на фрилансе. Иногда по ночам все доделывал.

Конечно, приходилось ставить какие-то рамки, и работать, и учиться, потому что, если взялся за дело, необходимо выполнять. Потому что на учебе мы получаем оценки, а на работе — зарплату, и всему нужно отдаваться по максимуму.

Моя мечта — вырасти в плане SMM. В дальнейшем работать на фрилансе. Создавать свои проекты и продукты, курсы по SMM. Но сначала надо стать еще опытнее и профессиональнее.

Хочу добавить, что если есть желание и стимул, то нужно начинать немедленно. Деньги зарабатываются только своим трудом, приходит это осознание лишь во время работы.

Копирайтинг

Константин Максименко, 15 лет, Смоленск

Всего полгода назад я заработал свои первые деньги.

Началось всё с того, что у меня появилась цель — купить электросамокат. Но мне казалось, что он стоит дорого и накопить на него получится не скоро.

Я долго думал, где взять деньги. И однажды мне выпала возможность заработать на копирайтинге. Я должен был написать 17 текстов за 5000 рублей. В тот момент мне казалось, что это большие деньги за такую работу, и я без раздумий согласился.

Я трудился по несколько часов каждый день и спустя 20 дней упорной работы получил заветные 5000 рублей. Я был в восторге!

Конечно, этого недостаточно на покупку электросамоката, но это был отличный старт. Я продолжал работать, и спустя три месяца у меня получилось накопить нужную сумму.

С того момента я продолжаю развиваться в разных сферах. Я научился делать дизайн для сайтов, наполнять их контентом, а также создавать их на языках программирования.

И поэтому сейчас у меня родилась еще одна бизнес-идея (я еще ее не реализовывал, но скоро попробую): помогать другим бизнесам выходить в интернет.

Например, существует компания, которая работает в офлайне (кондитерская, цветочный магазин, ювелирный магазин и т. д.), и в какой-то момент владелец понимает, что он хочет выходить на новый уровень: допустим, открыть интернет-магазин с доставкой — вариантов, что может сделать владелец, множество. И ему на помощь приходит моя компания. По заявке на нашем сайте мы можем предоставить широкий спектр услуг, например создание сайта или интернет-магазина, продвижение этого магазина, организация доставки его товаров и т. д.

Мне кажется, что этот проект будет хорошо продвигаться: спрос есть.

Родители всегда поддерживают мои идеи, и эта не стала исключением.

Совмещать учебу и предпринимательство несложно, главное — правильно организовывать свое время. И не менее важно отдыхать, но не слишком много.



КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

В проектах, где суть услуги — не просто конкретный товар или четкая услуга, а «сопровождение», важным моментом становится конкретизация вашего обещания. В деловых отношениях это оформляется договором, где четко фиксируется, что является результатом,

в какие сроки будет сделано и что нужно от сторон, чтобы это произошло. По мере развития бизнес-идеи фиксация ответов на эти вопросы станет необходимостью. Это кажется нудным, но надо один раз хорошо проработать текст своего общения — это важный этап для дальнейшего развития.

София Кальченко, Алтайский край, село Бобровка

Я хотела зарабатывать сама. Мне всегда нравилось писать сценарии и организовывать мероприятия.

Поэтому моей бизнес-идеей стало написание постов для ивент-агентств. Я написала многим с предложением своих услуг (рекламы не было), но толком никто не отвечал. Откликнулось только краснодарское агентство «Анна Легенда». У них был свой сценарист, а вот писать посты было некогда. А мне создавать посты даже проще, чем сценарии, потому что они короче, их быстрее готовить.

Спустя месяц мне захотелось больше зарабатывать, и я написала в другие агентства (родители очень помогли в их поиске). Больше всего, кстати, реагировали именно из Краснодарского края. Ответила «Империя Сочи». Они даже хотели заключить со мной трудовой договор.

Затем я работала уже в трех агентствах. За четыре месяца это принесло в общей сложности 15 000 рублей. Каждый пост примерно 100–150 рублей.

Конечно, у всех разные требования к постам: одним нужны длинные тексты, другим короткие. Также сильно

влияет специфика стиля, который требуется конкретному заказчику.

Позже я вынуждена была выйти из этой сферы из-за подготовки к ЕГЭ и соревнованиям по волейболу. Физически не успевала. Но планирую продолжить эту деятельность после сдачи ЕГЭ. Может быть, пойду на курсы или изучу дополнительную литературу.

Хотя я хотела бы большего. В планах — открыть свое дело по организации праздников. Тем более что это не особо развито в Алтайском крае.

Веб-дизайн

Анастасия Светикова, 18 лет

Я помогаю людям и компаниям создавать брендированную продукцию, которая передает суть их деятельности. Аудитория — от начинающих предпринимателей до владельцев собственных творческих студий или психологических центров.

Первичный капитал мне не потребовался: в 17 лет я совершенно случайно попала на работу в лофт для проведения праздников и поняла, что хочу помогать людям самовыражаться через цвета, оттенки, формы и шрифты на их продукции.

Я успешно создаю не только дизайн сайтов и сообществ в «ВКонтакте» или «Таплинк», но и дизайн печатной продукции: визитки, листовки, грамоты для участ-

ниц городского конкурса «Юная мисс Павловский Посад» и многое другое!

Я прохожу множество курсов, стажировок, марафонов. В дальнейшем планирую получить высшее образование в этой области и открыть свою онлайн-школу.

От авторов

Александр Чуранов, Юлия Бушуева, Анна Жукова: Обратили внимание, насколько серьезно ребята относятся к своей работе? И сколько у них планов? Согласитесь, это дорогого стоит: не просто делать, потому что «так надо» или кто-то сказал. А развиваться в деятельности, стремиться к большему и знать, что дальше все будет еще лучше.

Когда человек делает любимое дело — он меняет мир. Посудите сами: вы делаете то, что вам нравится. Совершенно очевидно, что делаете вы это хорошо, вникая во все подробности, выискивая и изучая тонкости и постигая сложную науку. Да, это не просто! Но это невероятно интересно и жуть как затягивает.

А теперь подумаем с точки зрения клиента — вы бы к кому пошли за услугой: к тому, кто любит свое дело, или к равнодушному?

Представьте, что, к примеру, врач с порога вам заявляет: «Вы сами виноваты! Когда будете умирать, тогда и приходите... и вообще мы это не лечим!» Так

и многие «специалисты» ленивы, некомпетентны, инертны. Мало знают и хотят в жизни.

А настоящий специалист все расспросит, выяснит подробности, объяснит причину, поможет облегчить боль, расскажет о профилактике. Потратит время на разъяснения и поиск дополнительной информации. В итоге вы будете знать, откуда взялась болезнь, как ее лечить, как предотвратить рецидив. И именно к таким врачам хочется идти, если что-то заболело.

Радует, что наши ребята именно такие! Они любят свое дело, и в них горит юношеский энтузиазм и любовь к жизни! В такой комбинации они смогут преодолеть любые препятствия на пути к настоящему мастерству. Главное — не бросать начатое! Да, могут быть и провалы, и ошибки. Но именно на них мы учимся, становимся лучше, профессиональнее, опытнее! Поэтому практикуйтесь и совершенствуйтесь!

Теперь несколько рекомендаций для тех, кто работает «на себя» удаленно. Если вкратце, с вашим высоким уровнем ответственности стоит попробовать разные варианты и форматы занятости, не упираться во что-то одно: и фриланс, и наем, и, возможно, попробовать построить свою компанию.

1. Фриланс позволяет самостоятельно планировать время, совмещать учебу и работу. Самозанятым можно стать с 14 лет, и что интересно, в цифровой сфере сейчас юный возраст не воспринимается недостатком. Наоборот, заказчики знают,

что часто молодые люди разбираются в современных технологиях лучше, чем они, и спокойно поручают даже сложные задания. Не бойтесь начать.

При этом важно не путать самозанятость с предпринимательством. Да, работать на себя — это кайф. Но очень сложно делать все в одиночку, потому что помимо написания кода или статей нужно еще и быть в постоянном контакте с клиентом, иногда заниматься поддержкой, а это требует много времени и ограничивает вас в зарплате. Об этом хорошо написано в книге Олега Тинькова «Бизнес без MBA»*. Шансов вырасти, масштабироваться и стать крупной компанией у самозанятого практически нет. Остаться профессионалом-фрилансером — да. Тут, наверное, все зависит от ваших целей и глобальных планов.



СОВЕТ ЮРИСТА

Если в ваших планах расширение бизнеса, то с 16 лет вы можете открыть ООО (с помощью родителей) либо дождаться 18 лет, когда никаких ограничений уже не будет. Чтобы заранее разобраться в своих правах и обязанностях, прочитайте юридическое приложение в конце книги.

* Олег Тиньков. Бизнес без MBA / под ред. М. Ильяхова. М. : Бомбора, 2021.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

