

# Манифест дисциплинированного фрилансера.

Мы – поколение 21 века, молодые и дерзкие. Фриланс – это то, чем мы зарабатываем себе на жизнь; то, чем мы живем. Мы не хотим жить иначе.

## Наши ценности

Свобода. Независимость. Внутренняя и внешняя. Мы работаем, когда считаем нужным. Так удобно нам. Мы сами выбираем себе клиентов. Мы сами назначаем цену за свою работу. Ваше право – соглашаться с ней или нет. Мы не создаем себе авторитетов, мы судим о людях по результату. Мы видим мир, когда люди свободны. Мы не принадлежим ни одному бренду, наша воля выбирать только интересные проекты. Мы делаем только то, что любим, и поэтому делаем это хорошо. Мы сильно не похожи на большинство людей.

Свобода, для всех имеет разное значение



Для одних - это свобода передвижений и бесконечное путешествие



Для других - свобода духа и царство небесное.



Кто-то считает, что свобода – это возможность всегда одеваться и выглядеть так, как хочется, а не как предписывают правила дебильного “dress code”

Для многих – это финансовая независимость, возможность позволить себе все что угодно в этой жизни (а не в следующей).



Однако, обратная сторона свободы имеет только один смысл – ответственность.

Это та цена, которую мы платим за свободу.

### **Наш главный враг внутри.**

Лень. Да, на первый взгляд это неискоренимо, но оглядитесь вокруг. Есть примеры успешных людей, которые смогли договориться со своей ленью. Со стороны кажется, что эти люди обладают несгибаемым намерением. Но, на самом деле, лень должна знать свое место и время.



Держи друзей близко, врагов – еще ближе.

Ленивый, необязательный, способный пропасть на середине проекта, – вот тот имидж, который есть в сознании потенциальных заказчиков.

Однажды один из живых семинаров в Ситиклассе проводил Антон Носик (жж-ник [dolboeb](#), он же руководитель многих интернет проектов [«Газета.ру»](#), [«Лента.ру»](#), [Вести.ру](#), СУП, bfm.ru ).

Я встал и спросил его: «Что конкретно нужно сделать, чтобы деньги, которые компании отдавали рекламным агентствам, перетекли к фрилансерам?»

**Антон Носик как отрезал:** «Компании платят агентствам за гарантии, за элементарную отчетность. **Нет смысла платить лентяям и алкоголикам.** При всем моем уважении к руководителям free-lance.ru, фрилансерам можно доверить только мелкую работу».



**Вас устраивает такое отношение к себе?**

**Вы действительно хотите, чтобы вас считали алкоголиком и лентяем?**

**Полуспециалистом, неспособным на приличные проекты?**

Я считаю, что пора сломать эту ситуацию об колено!!! Я верю в то, что мы можем это сделать.

Но ничего не получится, пока вы сами в себя не поверите.

Эту ситуацию нужно кардинально изменить. И не одними красивыми словами. Наш единственный выход => **ДЕЙСТВОВАТЬ!**

Возможность лениться - это не то, ради чего стоит заниматься фрилансом.

## **Наша Цель**

Сформировать у заказчиков имидж фрилансеров как ответственных, дисциплинированных партнеров, которые берут на себя обязательства и выполняют их в срок, добросовестно и серьезно помогают им в бизнесе.

Иными словами - повысить уровень доверия и доказать, что сотрудничество с фрилансером - это так же надежно, как с рекламным агентством, только в 4 раза дешевле.

## Наша программа действий.



- 1. Постоянно повышать ответственность перед заказчиком, но в узких рамках брифа.**

Какой бриф – такой и креатив!

- 2. Повышать свой профессиональный уровень и постоянно поднимать планку.**

Повышай технический уровень качества работы!

- 3. Давать гарантии на свою работу**

Мы в ответе за свои действия: надо помогать бизнесу, а не прятаться от него.

- 4. Помогать методическими материалами заказчику**

Не стоит говорить, что заказчик кретин и идиот. Заказчик просто не профессионал и не может знать всех тонкостей нашей работы - его дело зарабатывать и продавать.

- 5. Воспитывать такого заказчика, какого нам нужно.**

Хотите умных и платящих клиентов?

Действуйте!

## **Наша новая стратегия на рынке фриланса:**

### **1. Максимально четкий пакет услуг.**

Это поможет заказчику быстрее ориентироваться на рынке фриланса. Убейте в себе «человека-оркестра», это вредит вашим доходам. Предлагаем 3-4 основных продукта плюс 1-2 опции на выбор.

### **2. Информационная поддержка своих клиентов,**

Даже тех, кто заказал сущую мелочь. Выживут клиенты – выживем и мы.

### **3. Мы должны руководствоваться принципом «good enough».**

Достаточное качество для того, чтобы поставить клиентов на поток. Нужно делать не самое лучшее, а то, что нужно по брифу. Это не означает делать bull shit. Просто сделать хорошо, но не СУПЕР, и потратить на это минимум времени.

### **4. Помогать клиенту с брифом.**

Да, да, да. 90% клиентов не умеют (или ленятся) писать брифы. Наша роль – строгого учителя. В их интересах - оптимизировать свою работу, а в наших - получить постоянного клиента. Клиент, обученный за свои же деньги, будет возвращаться. Потому что вам не все равно, вы о нем заботитесь.

### **5. Много работать!**

Да, предстоит работать еще больше, еще жестче и иногда выполнять не самые дорогие заказы. Иначе сольемся балластом.

### **6. Не работать с идиотами и лодырями.**

Если клиент не хочет работать сам и тем не менее прогибает по ценам – сразу идет на йух. Не тратьте время: вокруг полно людей, которые понимают, что кризис - это уже не шутки, а соседку по отделу Леночку вчера уволили.

### **7. Железная дисциплина и высокая скорость работы.**

Без этого невозможна высокая скорость работы, профессиональное развитие и личностный рост.

## Как мы этого достигнем:

Основная проблема у нас на пути – установка у заказчика: я не вижу фрилансера, следовательно, я не могу его контролировать, я ему не доверяю. Может, он там пьет, пока мы тут пашем?

Потребность в контроле и отчетности лежит в костном мозге у менеджера. Если он не сделает все в срок - получит по шее от директора, лишится бонусов и, возможно, рабочего места.



Если мы понимаем это, мы должны этим пользоваться. Создать положительный имидж фрилансера можно только делом. На пустом месте это будет лишь дутый мыльный пузырь.

Нам нужно срочно внедрить новый стандарт на рынке фриланса - «дисциплинированный фрилансер».

Им считается любой фрилансер, который прошел специальную программу подготовки фрилансеров и успешно справился со всеми заданиями.

К счастью, я уже подготовил такую программу...

### **Плотная программа вашей подготовки. «Турбодисциплина для фрилансера».**

(предусмотрен бесплатный блок)

Вести этот проект я буду вместе со Скаем (aka Wishmasterrr <http://wishmasterrr.livejournal.com/>) - тренером, который специализируется именно на самодисциплине и уже провел целый ряд тренингов по самодисциплине. Настоящим фанатом самодисциплины.

Тренинг будет идти в интернете - это сильно облегчает нашу с вами работу, онлайн-радиовещание плюс интересные домашние задания.

**Вот что мы должны победить в себе в ходе этой программы.**

- **Желание откладывать дела на потом.**
- **Делать только ту работу, которую нравится (а не ту которую действительно надо сделать прямо сейчас).**
- **Вставать, как попало.**
- **Чувствовать вялость.**
- **Несобранность (Эти бесконечные «ну вот еще чуть-чуть и начну делать»).**
- **Угрызения совести за потерянное время.**

Это все как раз и выдает слабых людей, неспособных **брать и делать** действительно интересные и высокооплачиваемые проекты.

Это мешает вам **расти дальше**, потому что вы тратите на уговоры себя колоссальное количество времени и сил

Это затягивает вас в бесплотные мечтания о будущих путешествиях - когда-нибудь, когда будет **много денег и очередь из клиентов.**

**Самодисциплина** – это способность действовать несмотря на обстоятельства, погоду, отмазки, эмоции, падающий курс, массовую безработицу и окружающих людей.

**Самодисциплина** – это методичное, поступательное движение к своим жизненным целям.

**Самодисциплина** – это то, что отделяет победителей от побежденных.

Очень хочется думать, что «оно само рассосется». Плохие новости: само – оно ничего не происходит. Время настало, и это время сейчас.

# 10 марта начинается бесплатный поток «Турбодисциплина фрилансера».

Мы играючи пройдем тот путь, который в армии занимает пару лет.

Мы обойдем все заботливо расставленные (собой же) грабли и дойдем до финала. До обретения своей новой способности. Если вы сделаете все домашние задания, то это вам гарантировано.

Турбодисциплина - это самые быстрые методики мотивации. Завихрения вашей творческой энергии в нужном вам направлении.

## **На выходе, из которого вы вдруг обнаружите что:**

- Делаете все дела быстро, четко по графику.
- У вас исчезли поглотители времени.
- Повысилась сосредоточенность внимания.
- Вы можете позволить себе больше времени на действительно стоящие дела.
- К вам серьезно повысилось уважение со стороны окружающих.
- Вы работаете над своими проектами, а не только над заказами.
- Вы гордитесь собой. Я ЭТО СДЕЛАЛ.

## **Самый главный момент: я лично буду рекомендовать вас всем своим клиентам.**

Вот в чем дело: в марте-апреле я готовлю специальное предложение для своих клиентов по выводу брендов в экстремальных условиях. То, что я им предлагаю – выводить новые бренды силами фрилансеров.

У меня уже заготовлено много копирайтинговых сюрпризов, которые гарантированно зацепят их своими предложениями. Те, кого они не зацепят – не наши клиенты.

Нужны будут фрилансеры. Причем, я не стремлюсь быть посредником в 90% этих проектов, потому, что от этого можно сойти с ума. Это ваши потенциальные клиенты.

Но я должен быть уверен в вас. Поэтому получение стандарта «дисциплинированный фрилансер» - это единственное условие того, чтобы я вас рекомендовал.

**Для вас есть три программы, выбирайте любую.**

1. Взлетная – *Общий бесплатный* поток.
2. Базовая – интенсивный тренинг, 21 день.
3. VIP-группа - индивидуальные тренировки.

Нет, продавать я сейчас ничего не буду. Даже цены не скажу.

В этом манифесте, я приглашаю вас на бесплатную программу по самодисциплине.

## **Что для этого нужно.**

1. Поместите ссылку на скачивание этого Манифеста и примерный текст у себя в блоге...

Тема поста: «Манифест дисциплинированных фрилансеров»

Алекс Айвенго aka Алексей Курашенко, известный в узких кругах Бренд-менеджер и автор книги «Умный фрилансер: построение очереди из клиентов»;

Выпустил интересный Манифест, который наглядно показывает стратегию успеха на рынке фриланса в это непростое время.

Манифест «Дисциплинированный фрилансер». Необычное средство как повысить свою дисциплину.

+ ссылка на этот пост.

2. Зарегистрируйтесь на [www.webinar2.com](http://www.webinar2.com)

### 3. Напишите немного о себе в ссылку к этому посту

- a. Кто вы
- b. Зачем вам этот тренинг
- c. Свой ник на вебинаре

Все, вы в потоке. Вы будете записаны в тренинг, который стартует 10 марта.

**Внимание, на борт в базовую группу возьмем только первые 100 человек.**

В ходе этого марафона (а это будет именно заплыв на длинные дистанции) мы будем разгребать завалы, чистить хвосты, делать то, что должно было быть сделано еще в прошлом году.

Мы наведем порядок в своей жизни и сильно шагнем вперед навстречу **своим** целям, а не просто выполнению очередного заказа.

### **Часто задаваемые вопросы**

- Денег для проведения домашних заданий практически не будет нужно. Можно будет обойтись и своими силами.
- Времени тоже, в основном, много не потребуется. Можно будет практически все задания делать параллельно с обычной жизнью. (Только необычным образом).
- Домашние задания не должны занимать более получаса в день. Где-то процентов 30-40 заданий вообще не будут требовать для себя выделенного времени.
- Касты будут каждый день минут по 15-30 каждый.

### **Просыпайтесь и действуйте!**

10 марта стартуем тут <http://webinar2.com/turbodistsiplina-dlya-frilanserov>

Автор Манифеста – Курашенко Алексей (Алекс Айвенго). Учредитель и руководитель фриланс-агентства [www.speedbranding.ru](http://www.speedbranding.ru) Бренд-менеджер, заказчик, иногда посредник на рынке фриланса.

Последние 3 года я вывожу бренды только с помощью фрилансеров, иногда сам делаю фрилансы в виде концепций рекламных кампаний, организации бренд-процессов и консалтинг.