



ПРИВЛЕЧЕНИЕ КЛИЕНТОВ • ПЛОЩАДКИ

ПРОФИЛЬНЫЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ПОИСКА КЛИЕНТОВ (ОБЗОР)

Авито Услуги, Хабр Фриланс, FL.ru, Kwork, Telegram-чаты, LinkedIn, Behance -
сравнение по комиссиям, аудитории и сложности для дизайнера,
копирайтера, таргетолога

 **Зачем нужен этот обзор:** Первых клиентов можно найти без рекламы - на профильных площадках, где бизнес ищет исполнителей. Но не все площадки одинаково эффективны. Где-то высокая конкуренция и демпинг, где-то - платный доступ, а где-то - целевая аудитория, которая ищет именно вас. В этом документе мы сравним основные площадки и дадим рекомендации, как использовать их с максимальной отдачей.

Мы разделили площадки на три категории: **биржи фриланса, доски объявлений и услуги, профессиональные сообщества и соцсети.**

1. БИРЖИ ФРИЛАНСА

FL.ru

Российская

от 0 ₽ / платные опции

Суть: Одна из старейших бирж фриланса в России. Здесь заказывают дизайн, тексты, рекламу, разработку.

Плюсы: Много заказов, есть бесплатный доступ к проектам. Можно откликаться на заказы без оплаты.

Минусы: Высокая конкуренция, демпинг. Чтобы выделиться, нужен сильный профиль и портфолио.

Комиссия: Биржа берет комиссию с заказчика (не с исполнителя). Платные опции - для продвижения профиля.

Для кого: Для начинающих и опытных специалистов, готовых конкурировать.

Kwork

Российская

Комиссия 20%

Суть: Биржа, где исполнители предлагают готовые услуги ("кворки") по фиксированной цене.

Плюсы: Простой старт: создаете кворк, указываете цену, получаете заказы. Есть встроенная система рейтинга.

Минусы: Высокая комиссия (20%). Много дешевых заказов. Чтобы зарабатывать, нужно продавать объем.

Комиссия: 20% с каждого заказа.

Для кого: Для тех, кто хочет быстро получить первые заказы и отзывы.

Хабр Фриланс

Российская

Бесплатно

Суть: Раздел фриланса на Хабре. Заказы от IT-компаний, стартапов, технических специалистов.

Плюсы: Целевая аудитория (IT, стартапы). Меньше демпинга, чем на FL.ru. Заказы часто с адекватными бюджетами.

Минусы: Меньше заказов, чем на FL.ru. Нужно иметь профиль на Хабре или регистрироваться отдельно.

Комиссия: 0% (биржа не берет комиссию).

Для кого: Для дизайнеров, копирайтеров, таргетологов, работающих с IT и стартапами.

Freelance.ru

Российская

от 0 ₽ / платные опции

Суть: Еще одна биржа фриланса с широким спектром заказов.

Плюсы: Бесплатный доступ к заказам. Есть разделы для дизайна, текстов, маркетинга.

Минусы: Меньше активности, чем на FL.ru. Много старых заказов.

Комиссия: 0% (если работаете напрямую).

Для кого: Для всех направлений.

2. ДОСКИ ОБЪЯВЛЕНИЙ И УСЛУГИ

Авито Услуги

Российская

от 0 ₽ / платное продвижение

Суть: Крупнейшая доска объявлений в России. Раздел "Услуги" - для digital-специалистов.

Плюсы: Огромная аудитория. Много запросов от малого бизнеса. Можно разместить объявление бесплатно.

Минусы: Высокая конкуренция. Много демпинга. Клиенты часто ищут "подешевле".

Комиссия: 0% (при работе напрямую). Платное продвижение - от 500 ₽.

Для кого: Для дизайнеров, копирайтеров, таргетологов, работающих с локальным бизнесом.

Юла

Российская

Бесплатно

Суть: Аналог Авито, но с меньшей аудиторией.

Плюсы: Меньше конкурентов, чем на Авито. Бесплатное размещение.

Минусы: Меньше заказов. Аудитория менее платежеспособна.

Комиссия: 0%.

Для кого: Как дополнительный канал.

3. ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СООБЩЕСТВА И СОЦСЕТИ

Telegram-чаты

Бесплатно

Суть: Профильные чаты, где общаются предприниматели, маркетологи, дизайнеры. Можно найти заказы и партнерства.

Плюсы: Бесплатно. Высокая вовлеченность. Можно быстро получить первого клиента, если активно помогать.

Минусы: Нужно время на активность. Могут забанить за прямую рекламу.

Комиссия: 0%.

Для кого: Для всех направлений. Особенно эффективно для копирайтеров и таргетологов.

Как использовать: Отвечайте на вопросы, предлагайте помощь, в конце добавляйте: "У меня есть кейс на эту тему. Показать?"

LinkedIn

Бесплатно / от 0 ₽

Суть: Профессиональная соцсеть. Здесь ищут специалистов для B2B-задач.

Плюсы: Целевая аудитория (руководители, маркетологи, основатели). Меньше демпинга.

Минусы: В России менее популярен. Требуется английский или хотя бы базовый уровень.

Комиссия: 0%.

Для кого: Для таргетологов, копирайтеров, дизайнеров, работающих с международными клиентами.

Behance / Dribbble

Бесплатно

Суть: Платформы для дизайнеров, где можно показать портфолио и получить заказы.

Плюсы: Целевая аудитория (дизайнеры, арт-директора). Хорошо для портфолио и нетворкинга.

Минусы: Только для дизайнеров. Заказы приходят редко, чаще - вдохновение.

Комиссия: 0%.

Для кого: Для дизайнеров, которые хотят показать работы и найти

клиентов.

VK-сообщества

Бесплатно

Суть: Тематические группы, где предприниматели ищут исполнителей.

Плюсы: Бесплатно. Много малого бизнеса.

Минусы: Аудитория менее платежеспособна, чем в Telegram.

Комиссия: 0%.

Для кого: Для всех направлений, особенно для локального бизнеса.

4. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ТАБЛИЦА ПЛОЩАДОК

Площадка	Тип	Комиссия	Аудитория	Сложность старта	Для кого
FL.ru	Биржа	0% (с заказчика)	Широкая	Средняя	Все направления
Kwork	Биржа	20%	Широкая	Низкая	Начинающие
Хабр Фриланс	Биржа	0%	IT, стартапы	Средняя	IT-специалисты
Авито Услуги	Доска	0%	Малый бизнес	Низкая	Все направления
Telegram-чаты	Сообщество	0%	Предприниматели	Низкая	Копирайтеры, таргетологи
LinkedIn	Соцсеть	0%	B2B, международные	Средняя	Таргетологи, копирайтеры
Behance / Dribbble	Соцсеть	0%	Дизайнеры	Низкая	Дизайнеры

5. КАК СОЗДАТЬ ПРОФИЛЬ ИЛИ ОБЪЯВЛЕНИЕ, ЧТОБЫ ВЫДЕЛИТЬСЯ

5.1. Заголовок

- **Плохо:** "Дизайнер", "Копирайтер", "Таргетолог".
- **Хорошо:** "Оформлю соцсети для кофейни за 5 дней", "Напишу текст для

лендинга онлайн-школы", "Настрою Яндекс.Директ для стоматологии".

5.2. Описание

- **Что включить:** кто вы, что делаете, какой результат, сроки, цена, портфолио.
- **Пример:** "Привет! Я Иван, дизайнер. Специализируюсь на оформлении соцсетей для кофеен и ресторанов. Сделаю аватар, обложку, 10 шаблонов для постов и 5 для сторис. Срок - 5 дней. Цена - 25 000 ₽. Портфолио: [ссылка]".

5.3. Портфолио

- Прикрепите 3-5 лучших кейсов (см. документ №11).
- Если нет реальных кейсов - используйте концепт-проекты.
- Добавьте отзывы (если есть).

 **Совет:** На биржах и досках объявлений важна скорость реакции. Чем быстрее вы отвечаете на заказ, тем выше шанс, что клиент выберет вас. Включите уведомления.

6. КАК ОТВЕЧАТЬ НА ЗАКАЗЫ (СКРИПТЫ)

Скрипт для отклика на заказ (биржа)

Пример: "Здравствуйте! Меня зовут [имя], я [направление]. Посмотрел ваш заказ - вижу, что нужно [задача]. Я уже делал похожий проект для [клиент/ниша]: [результат]. Могу сделать это для вас за [срок] и [цена]. Вот мое портфолио: [ссылка]. Готов обсудить детали".

Скрипт для сообщения в Telegram-чате

Пример: "Коллеги, я [направление], специализируюсь на [ниша]. Вижу, что здесь обсуждают [тема]. Могу поделиться опытом или помочь с задачей. Если интересно - напишите в личку".



Важно: Не отправляйте одинаковые шаблонные сообщения всем

подряд. Персонализация повышает отклик в 2-3 раза. Упоминайте конкретную задачу клиента.

7. ЧЕК-ЛИСТ ПО РАБОТЕ С ПЛОЩАДКАМИ

- [] Зарегистрирован на 3-5 площадках (FL.ru, Kwork, Авито, Хабр Фриланс, Telegram-чаты).
- [] Создан профиль или объявление с четким оффером.
- [] Загружено портфолио (3-5 кейсов).
- [] Настроены уведомления о новых заказах.
- [] Отправлены первые 10 откликов на заказы.
- [] Активно участвую в Telegram-чатах (отвечаю на вопросы).
- [] Веду учет отправленных откликов (в CRM или таблице).
- [] Анализирую, какие площадки дают больше откликов.
- [] Корректирую оффер и портфолио на основе обратной связи.

 **Совет:** Не пытайтесь быть везде сразу. Начните с 2-3 площадок, отработайте их, получите первых клиентов. Затем добавляйте новые.

Документ разработал:

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Digital-услуги без сотрудников - Профильные площадки для поиска клиентов (обзор), версия 1.0.

Рекомендуется адаптировать под свою нишу и регион. Условия площадок могут меняться.