



## Фриланс + декрет = бизнес

Где вы работаете?

Я – **езде**.

Я имею в виду, конечно, географическую составляющую вопроса. Например, эту статью я начала писать в поезде «Москва-Брянск», а заканчиваю под яблоней на даче в Ленобласти.

Зимой мне нравится работать в кафе, а летом — на улице, хоть бы даже и на лавочке в парке. Такая свобода в выборе места и времени для работы была основным моим мотивом при смене офиса на фриланс. И теперь, когда деятельность «свободного художника» трансформируется в бизнес, моя цель — сохранить мобильность и удобный график.

Но обо всем по порядку.

Как люди приходят к мысли о своем деле? Кто-то мечтает об этом буквально с детства, тщательно выискивая пути и хватаясь за любую возможность. Кто-то годами работает на начальника, методично получая опыт и образование, и лишь затем делает решительный шаг, — формально начиная все с нуля. Есть счастливицы, которые умеют генерировать идеи денежных бизнесов пачками, обладая одновременно и средствами на их реализацию. Те, кто может похвастаться редким сочетанием таланта и коммерческой жилки, монетизируют творчество или хобби. Есть и такие, как я, — для нас бизнесом становится фриланс.

### При чем тут декрет?

На самом деле «бизнес в декрете» — очень популярная в последние годы тема. Активные мамы не хотят становиться наседками-домохозяйками. Женщины жаждут развития и не считают, что ребенок должен их ограничивать. Новые технологии вполне этому способствуют: маме не надо ночами стирать пеленки, можно не стоять в очередях в магазинах, и даже готовить детскую еду становится все проще. Освобождается время, которое каждая из нас использует на свое усмотрение. И мысли о собственном «свечном заводике» возникают у многих.

Однако реализация бизнес-идей почти всегда требует определенных вложений. Для большинства же семей декретное время — довольно тяжелое в плане финансов. Так что десять раз подумаешь, прежде чем отдавать сбережения, пусть даже и ради потенциального их приумножения.

Кроме того, велик страх все потерять. При наличии маленького ребенка непредсказуемость просто зашкаливает. Молодая мама не принадлежит себе, с трудом может строить текущие планы, не говоря уже о долгосрочных.

Можно решиться, придумать идею, потратить время на разработку плана, вложить в бизнес деньги, получить первые результаты, тут бы и развиваться, но вдруг ребенок заболел, можно выпасть на несколько месяцев не то что из бизнеса, а вообще, из жизни. А если детей больше одного...

Поэтому многие мамы выбирают фриланс. Все-таки начать зарабатывать как исполнитель гораздо проще плюс менее рискованно, чем сразу становиться предпринимателем. Уровень ответственности меньше в разы, как и количество организаторской работы.

Кто-то перебивается на фрилансе недолго, и затем возвращается к привычным офисным будням. Другие входят во вкус и на работу выходить уже не торопятся. Универсального и подходящего всем пути тут нет: одни люди приспособлены для роста в команде и работы по графику 5/2, другие не приспособлены. Если вы действительно планируете развиваться вне мира «начальников, будильников и понедельников», постарайтесь сразу организовать фриланс так, чтобы он стал работой, а не просто эпизодическим приработком.

## **Ваши главные инструменты — планирование и организация**

Планировать рабочее время вам придется с самого начала. Не зря так популярны среди молодых мам тренинги по тайм-менеджменту и личной эффективности. У любой мамы времени на работу гораздо меньше, чем у всех остальных, поэтому использовать эти драгоценные часы надо на 100%.

### **Что советуют эксперты по планированию времени?**

- *Определите время, которое вы ежедневно «железно» можете тратить на работу. Вычислите, сколько вы успеваете за это время сделать. Это основа вашего рабочего дня.*
- *Определите, в какое время ваша личная эффективность самая высокая, когда вам легче всего работается. На эти часы планируйте выполнение всех самых сложных задач.*
- *Подумайте, что вы можете сделать вместе с ребенком. Домашние дела обязательно, но может случиться, что и в вашей работе есть процессы, которые можно выполнять вместе с малышом.*
- *У вас будет и дополнительное время — внезапно малыш уснул пораньше, или подруга приехала помочь. Такое время используйте эффективно — всегда имейте в запасе задачи второстепенной важности, чтобы не получилось «дело есть — времени нет, время есть — дела нет».*
- *Обязательно оставляйте время на самообразование — выделите отдельным пунктом в вашем еженедельном списке дел. Читайте профессиональную литературу и интервью с успешными в вашей области людьми, подпишитесь на рассылки, изучайте полезные сайты (как по вашей специальности, так и фрилансерские), посещайте тренинги.*

Для успешной работы важно не только время, но и **место**.

Ваш собственный «домашний офис» вы можете организовать так, как вам захочется. Выбрать подходящие именно вам способы хранения, оформить рабочее место в соответствии с вашим вкусом и менять антураж сколь угодно часто в зависимости от настроения. Но факт остается фактом: рабочее место должно быть, и оно должно быть удобным и функциональным. Поверьте, ваша личная эффективность в разы увеличится, когда вы перестанете работать на краешке дивана и заведете собственный рабочий стол.

## Что зависит от грамотной организации вашего рабочего времени и пространства?

Правильно, ваша **репутация!**

Если вы все четко спланировали и вам не приходится постоянно работать в аврале, если вы беретесь ровно за то, что можете сделать, если у вас не теряются бумаги и файлы, — вы всегда выполняете работу хорошего качества и делаете это в срок. Именно на этом во многом строится ваша репутация.

Дальше развитие происходит по цепочке. Постоянные крупные заказчики редко ищут гениев, которые могут выдать шедевр, а потом пропасть на три недели. Напротив, они предпочитают работать с ответственными и стабильными исполнителями. Если вы создали себе именно такую репутацию, заказчики будут передавать информацию о вас друг другу, заработает «сарафанное радио», и процесс поиска клиентов больше не будет для вас проблемой.

Итак, ваш рабочий процесс налажен, рабочий день выверен, постоянные заказчики найдены, а потому есть резерв для развития.

## Что дальше?

Следующим шагом на пути к бизнесу станет **оформление юридического лица**.

По большому счету, фрилансеру совершенно не обязательно регистрировать предпринимательство. Можно работать даже с корпоративными клиентами по договору оказания услуг.

Тем не менее оформление юрлица гарантированно упрощает ваше взаимодействие с заказчиками. Во-первых, клиенты начинают больше доверять вам. Во-вторых, это чаще всего облегчает финансовые расчеты: очень многие компании предпочитают платить по безналу и вести официальный документооборот.

Поэтому если вы всерьез решили в офис не выходить, если у вас появились первые мысли о бизнесе, и есть достаточный задел в виде хорошей квалификации и умения планировать, регистрируйте ИП. Сам процесс регистрации совсем не сложный, бухгалтерия тоже упрощена до практически интуитивно понятной. Так что не бойтесь. Это шаг ответственный, но очень полезный.

## Юрлицо — это уже бизнес?

**На самом деле нет.** Одна только регистрация, например ИП, не дает веских оснований говорить «у меня бизнес».

Дело в том, что пока вы трудитесь на себя сами и делаете это в одиночестве — это ваша работа. Вы остаетесь фрилансером-исполнителем и не более.

Поэтому следующим шагом к бизнесу будет **делегирование**.

Вы удивитесь, узнав, сколько времени «съедают» мелкие ежедневные дела, и как легко и дешево вы можете передать их другим. Попробуйте, и вы получите огромный временной резерв для развития.

Поначалу покажется странным, что кто-то делает «вашу» работу вместо вас. Есть и психологические барьеры: а вдруг все испортит; а вдруг будет плохо работать? Но с подобными вопросами вы наверняка уже встречались в жизни. вспомните, когда ваш ребенок впервые сел без поддержки, когда пополз сам, когда сделал первые самостоятельные шаги, как тяжело и страшно вам было отпускать его! Вдруг упадет? Вдруг стукнется?

С бизнесом ровно то же самое. Вероятнее всего, и «упадет», и «стукнется». Но ваше грамотное управление позволит эти вещи минимизировать. Поэтому не бойтесь, делегируйте и смотрите вперед — развивайтесь.

### Как развиваться?

Есть разные пути на самом деле. Включите фантазию и подумайте: что еще вы можете сделать для вашего заказчика? Какие у него потребности, и как вы можете их удовлетворить? Кто может помочь вам в этом? Кому еще вы можете продавать свои услуги, и привлечь этих людей? Как изменить вашу услугу, чтобы она стала интересна и другим типам клиентов?

*Расширить ассортимент услуг, включив сопутствующие или более сложные? Начать работать в смежных областях? Повысить квалификацию? Нанять помощников и ускорить выполнение заказов, наращивая оборот? Развить личный бренд?*

*Устройте мозговой штурм, рассмотрите даже самые неожиданные предложения — я уверена, вы получите множество вариантов путей для развития.*

Я не агитирую вас за то, чтобы любой бизнес в декрете обязательно начинался с фриланса. Это путь для тех, кто хочет минимизировать финансовые риски, но готов вкладывать в развитие большое количество времени и сил. И лично мне этот путь очень нравится!

\*

Наступает осень, у многих малыши идут в садик — освобождается время для работы. Клиенты вернулись из отпусков, у них есть для вас много интересных заказов и готовность принимать ваши новые идеи. Так что предлагаю не терять времени, а развивать ваш фриланс-бизнес. Лучшее время для шага вперед именно сейчас!