

Константин Иванов

УЛЬТИМАТУМ

УЙТИ НА ФРИЛАНС И НЕ ВЕРНУТЬСЯ



Константин Иванов

Ультиматум. Уйти на фриланс и не вернуться

© 2026 Константин Иванов. Все права защищены.

Содержание

Предисловие	5
Часть I. Зачем тебе фриланс?	9
Глава 1. Фриланс — это хорошо (возможно)	10
Глава 2. Привычки × Мотивация × Дисциплина	17
Глава 3. Боишься? Я — да	25
Глава 4. Голодные, но не бедные	33
Глава 5. Ловушки на пути	39
Часть II. Учимся и умеем	50
Глава 6. Где деньги сегодня и завтра?	51
Глава 7. Кем станешь, когда вырастешь?	60
Глава 8. Учимся быстрее: сквозь воду и ветер	68
Часть III. Каркас дня	76
Глава 9. Изобретая велосипед	77
Глава 10. Твой Каркас дня	84
Глава 11. Продвинутый КД и приложение Каркас дня	92
Часть IV. Собираем свою систему	102
Глава 12. Инструменты высокого полета	103
Глава 13. Тайм-менеджмент — это не про время	115
Глава 14. Пространство фриланса	129
Глава 15. Информационная среда	140
Часть V. Разбежавшись, прыгнем во фриланс	145
Глава 16. Где брать клиентов?	146
Глава 17. Самопрезентация — ключ к продажам	151
Глава 18. Прямо сквозь воронку продаж	156
Глава 19. Технология продаж	162
Глава 20. Тонкое искусство переписки	170
Глава 21. Запасное колесо прямых продаж	182
Часть VI. Ну и кто ты? Фрилансер, блогер, маркетолог	189
Глава 22. Идеальный клиент, ау	190
Глава 23. Делаем предложение	200
Глава 24. Блогерство (не)бесплатное	209
Глава 25. Трафик из соцсетей без пробок	220
Глава 26. Продаем бесплатно или очень дешево	232

Часть VII. Улетаем в стратосферу	243
Глава 27. Платные методы продвижения.....	244
Глава 28. Работа с клиентами.....	255
Глава 29. Личный бренд	265
Глава 30. Ядро проекта. Сайт.....	274
Глава 31. Ускорение свободного взлета.....	279
Глава 32. Хватит фриланса!	290
Глава 33. Форсаж, перегрузка в 20G, катапультирование	305
Заключение. Что делать после этой книги.....	315
Приложение 1. Специализации	320
Приложение 2. Источники.....	327
Что дальше	346

Предисловие

Фриланс — самая свободная форма занятости. Вместе со свободой в комплекте идут как новые возможности, так и дополнительная ответственность. Тут тебе и требования к себе, и постоянные сложности с мотивацией.

Ключ к решению всех сложностей фриланса в личностном росте, а он — следствие глубоких внутренних изменений. Значит, не обойдется без провалов, сомнений и тревог. Поэтому Ультиматум о том, как снизить риски на своем пути за счет крепкой базы ежедневного продвижения вперед. Неважно, какие инструменты продаж и маркетинга я дам, если не изменятся базовые шаблоны поведения. Так что мы сначала углубимся в саморазвитие: от основ до конкретных хаков и задач.

Теория не меняет жизнь. Знания не меняют. Навыки могут лежать без дела. Мотивация подводит, а привычки требуют намного больших усилий, чем принято считать. Бессмысленно ожидать серьезных изменений, если цель — просто прочитать книгу, эту или любую другую. Впрочем, хуже тоже не станет.

Если ты уговоришь себя не просто прочитать, но и выполнить задания, тебя точно ждут изменения: в картине мира, в зоне комфорта, в рутине и привычках. А в идеале ты построишь единую систему фриланса под себя.

Не буду обещать, что через 30, 60 или 365 дней ты найдешь себе 10 клиентов на миллион долларов заработка. Что ты узнаешь то самое секретное действие, которое изменит все. Сэкономлю твое время: если ты ищешь такое решение — его нет. Моя цель — не открыть глаза на секреты мироздания, а поделиться своим опытом, который ты можешь повторить. И тем опытом, что по-

вторять не стоит. В книге около сотни идей, концепций и действий, простых и сложных, применимых на фрилансе и не только.

Большая идея книги — это счастье через свободу. Раз свобода — ключевая возможность фриланса, то счастье — причина, почему ты уйдешь на фриланс и не вернешься.

Начни с простого — поставь себе ультиматум:

«Я попробую идеи из книги на себе и после сделаю выводы».

Поможет отключение мгновенных реакций «это не работает» или «это очевидно». В конце концов, что ты теряешь? Критическое мышление, кстати, отключать не нужно.

Чего ожидать в книге

Я не сторонник ставить все на zero или менять жизнь с понедельника: лучше начать прямо сейчас и по чуть-чуть, чем накачаться мотивацией и слиться на третий день.

В Ультиматуме я буду с тобой на «ты» — лишнее расстояние ни к чему. В книге собраны идеи, инструменты и способы достижения свободы на фрилансе — придуманные мной лично и те, что я нашел у других авторов и попробовал. Получилась одна цельная система с моими наработками в основе.

Я добавил в книгу базисы, чтобы мы с тобой были на одной волне: это простейшие идеи, основа нашего взаимопонимания. Например:

Базис 0. Умная мысль, даже сто раз повторенная, хуже не становится.

Само по себе знание «как надо» — еще одна куча наваленных букв. Можно ходить мимо них вечно, а можно остановиться и попробовать. Со своей стороны я постарался пропустить каждую

идею через призму практики, приземляя мысли на повседневность.

Надеюсь, что не растянул одну мысль на километры — но и не пересушил до полного недоумения. Принципиально отношусь к тебе как к мыслящему читателю, которому не нужно все разжевывать до состояния пюре. Если что-то непонятно в тексте — уверен, ты сможешь найти, где запросить незнакомый термин.

Инструмент номер один в книге — планировщик Каркас дня с дополнениями. Сегодня это уже не просто таблица или свод правил, а удобное приложение с реализацией основных идей книги в одном месте. Я использую и развиваю Каркас с 2021 года, он работает просто и надежно — по формуле побед:

Регулярность × Маленькие действия.

Повторение ключевых действий тащит нас к росту. Лучше, если это происходит без лишних размышлений, откладывания на завтра и геройств. Неизбежность целей — моя большая идея при написании этой книги. Одно удачное действие неважно в общей картине: цели выполняются благодаря маленьким победам.

«Уйти и не вернуться» получится, если фундамент для твоих достижений настолько крепок, что работает, даже когда совсем тяжело. А тяжело будет, и не раз — мы не роботы, и эмоциональную часть невозможно игнорировать. Самый прекрасный план действий ломается о действительность, но мы будем успевать адаптироваться, а не начинать с нуля каждый раз.

Коротко обо мне

Я — Константин Иванов, и у меня 10 лет опыта в продажах B2B и B2C, более 8 лет — в маркетинге малого бизнеса и экспертов. Лично продвигал 85 проектов. Больше 2500 часов продвижения в социальных сетях. На фрилансе 7+ лет: с командой и в одиночку. Все это время улучшал инструменты продуктивности: проверил на практике идеи из 80 книг по саморазвитию, психологии и маркетингу.

Запрошу кредит доверия: я не профессиональный писатель (даже не на полставки), а фрилансер и написал книгу параллельно с ведением клиентских проектов и своими проектами. Скажу честно, по объему напряженной работы это уложит на лопатки любую другую мою активность в жизни. А в остальном: у самурая нет цели — только путь, и все такое. Приступаем.

ЧАСТЬ I

Зачем тебе фриланс?

Фриланс — это хорошо (возможно)

Ключевые вопросы фриланса

Фриланс существовал всегда, а настоящего расцвета он достиг вместе с развитием интернета и неограниченным доступом к информации. К тому же глобальная экономика усложняется — профессий все больше. Как итог, ты можешь заниматься сотнями видов деятельности из любой точки земного шара. Барьеров все меньше, а возможностей — наоборот, больше.

Фриланс — не что-то временное, трендовое и модное: эта форма работы интересна и заказчикам, и исполнителям. Ты не зависишь от одного источника заработка и можешь работать с тем, с кем хочешь, и не работать с остальными. Ты сам формируешь результат, и тебе выгодно повышать эффективность своей работы.

Бонусы высокой продуктивности для фрилансера: больше свободного времени, возможность работать откуда угодно, путешествовать, уделять внимание семье, близким, здоровью. Находить время на спорт, хобби, творчество. Писать книги, передавать знания.

Фриланс — это заработок. Даже опытный профессионал будет сидеть на мели без клиентов. Денежный вопрос не решается без продаж и продвижения — им посвящена почти половина книги. А еще для выживания фрилансеру нужны упорство и инициативность: какая разница, насколько хороши твои навыки продаж и поиска клиентов, если ты ничего не делаешь?

Кажется, что главный вопрос — с чего начать, если возможностей и направлений десятки, а критерии выбора неочевидны. Оказывается, что это второстепенно: если стартовать любое направление и долго идти, то успех неизбежен. Банально? Так и задумано.

Раньше я считал, что знания, которые я уже встречал, неинтересны и скучны. Сейчас я думаю, что идеи требуют внимания как минимум до тех пор, пока не попробуешь сам и не получишь свои выводы. Теперь я рад встретить одни и те же идеи у разных авторов. Если это еще и соответствует моему опыту — значит, мы все вместе подошли к чему-то действительно важному. Если простое или понятное будет занимать до 80% объема книги, а 20% будет новым, вероятно, это победа.

Но как идти достаточно долго, чтобы дойти? В бизнесе, как ни странно, с этим бывает чуть проще: от тебя зависят другие люди, выше ответственность и риски, необходимо двигаться — иначе никак. Ты должен. Одиночкам сложнее, особенно когда многие вещи приходится делать без результата в течение долгих месяцев. Мало кто справится с этим, тем более без опыта самоорганизации. С непривычки вместо свободы наступает хаос — как собраться делать хоть что-то при таких вводных?

Что тебе вообще (не) надо

Возьми одну позитивную идею и выкрути ее в бесконечность: «Что, если я буду делать X, но не два дня, а пять лет?» Посмотри на результат и натяни его на себя сегодня — нравится? А если тебе ближе идти через дискомфорт, разверни идею: «Я не делаю X — что со мной будет через три года? Чего я лишусь?» Покрути регулятор дальше-ближе: что насчет 10 лет? А всего через пару лет?

Курить и пить вредно — это избитый шаблон. Все, что было сказано и услышано миллионы раз, не вызовет реакции. Но представь себя после 15 лет ежедневного употребления пачки сигарет и трех порций алкоголя. Лучше, конечно, в 3D, под взглядами родных и близких. С запахами, снимками и анализами от врачей. Другая картинка. Когда итог выбора далек и призрачен, игнорировать можно что угодно. В бездну легко спускаться мелкими шажками. Перевернем: пойдём из бездны шаг за шагом. Это тоже не так сложно.

День за днем отдельные действия образуют картину хорошего самочувствия и здоровья, успехов, побед, результатов и удовлетворенности жизнью. Не без проблем, ошибок и провалов — но и они выглядят совсем по-другому, если смотреть на дистанции. Посмотри снова на 15 лет вперед — видишь, какая между «хочу» и «сделаю» колоссальная пропасть?

Эта пропасть рождается из «Начну завтра», «С понедельника похудею», «Пойду на мотивационный тренинг». Только повторяя регулярно одну из этих мантр. А еще сбрасывая ответственность на кого-то или жалуйся все время. Не получится остаться теоретиком и получить результат.

У нас в языке как будто нет толкового слова для того, что сделаешь наверняка, но пока еще не сделал: «намерение» — слабовато. Как сказать, что я в лепешку расшибусь ради этого — вот настолько это важно? «Обет»? «Клятва»? «Вызов»? А, точно — ультиматум.

Всегда страшно что-то менять и слишком легко остановиться на первой попытке: «Я же попробовал, мне хватило». Можно даже поверить в это, но настоящий путь обычно ждет после десятка попыток. Хочешь получить новый уровень комфорта — придется пройти через дискомфорт. Такова цена движения в сторону своей

мечты, а начинается оно с решения. Нужно ли спешить с решением?

У нас не особо много времени. Вычти сон, гигиену, питание — хорошо, если останется 12–14 часов в день. С учетом перемещений и домашних дел — на пару часов меньше. Если на это наложить режим с 9 до 6 без большой любви к работе и умножить на годы активной жизни — сколько там останется?

Что-то не хочется продолжать с математикой. Но как доказать, что выбора нет, если не математически? Цифры упрямы — не поспоришь.

Когда сам управляешь своим временем, можешь задать любой график. Ограничить рабочее время. Выбрать гибкую неделю, работать спринтами или проектами. Даже если на первых этапах работа с клиентами будет занимать все время, постепенно отдача на каждый час вырастет. Бонусы от эффективности ты будешь забирать себе, а не отдавать работодателю.

С такой перспективой появляется мотивация выделять на прогресс хотя бы пару часов в день. Так закручивается спираль повышения отдачи, где виток за витком рабочий час стоит все больше, а результат — все лучше. Мало выкрутить отдельные идеи в бесконечность — сделаем картинку будущего четче и разберемся, зачем нам это все.

Определи, что такое «жизнь мечты». Если в голову лезут роскошества, бренды, вещи — это хорошо и нам тоже нужно, главное — на этом пути не свернуть не туда. Попробуем копнуть глубже: представим, что основные материальные потребности закрыты. Неужели остается только покупать более дорогие товары и услуги?

Качество жизни повышается тогда, когда у нас есть время, желание и силы наслаждаться своим заработком. Когда мы пашем по 80 часов в неделю, не видим семью и друзей, забываем про

свои интересы, зачем нам любые деньги мира? Нужно ли становиться их рабом? А если они — инструмент, всегда ли очевидно, как его применить?

Ресурсы бесполезны без возможности их потратить, и наоборот. Свободу, впечатления, безопасность не всегда получится купить за деньги, но без денег тоже может не выйти. Такие базовые мотивы входят в целый список ценностей:

- здоровье,
- семья,
- дружба,
- любовь,
- впечатления,
- безопасность,
- реализация,
- свобода и другие.

Они значимы по-настоящему и образуют наш внутренний мир. У них нет срока действия, но их приоритет может сильно меняться с годами. Самые важные ценности иногда выпадают из фокуса внимания, особенно если требуют решений или усилий.

Я интересовался, как с ценностями у других людей. В исследованиях выяснили, что среди главных источников счастья семья, друзья и общение. Еще одно исследование говорит: радость можно купить, но чем дальше ты отходишь от условного нуля, тем меньше дают сами деньги. Зато легко остаться в парадигме «деньги — счастье». Ты можешь нанять няню своему ребенку, но она не заменит тебя. Можешь оплатить счет в больнице, но это не поправит образ жизни. Купить все для самых дорогих хобби, но это не гарантирует, что они тебя увлекут.

Успех, победы, популярность, известность содержат в себе базовые ценности из списка выше, а по духу ближе к целям. Цели — это конкретные результаты, к которым ты стремишься. Они особенно важны на среднесрочном горизонте: полгода, год, три года. Выбирать между целями и ценностями не придется — мы заберем к себе и то и это.

О целях говорят гораздо чаще, особенно в интернете. Это объяснимо: маркетологу намного легче продать идею покупки «Ламборгини», чем идею важности семьи, друзей и отдыха. «50 миллионов оборота в бизнесе» звучит понятнее, чем свобода делать то, что нравится. Да и кто вообще будет оплачивать продвижение ценностей?

С большими идеями разобрались — дальше будем все сильнее приземляться и превращать «хочу» в «сделаю». Во второй главе разберем механизмы, которые удержат нас на дороге.



Рисунок 1. Связь основных идей

Важное 1

- Фриланс — возможность строить свой график согласно ценностям.
- Денежный вопрос на фрилансе решают навыки продаж. Без них даже опытный профессионал сидит на мели.

- Жизнь мечты начинается, когда у тебя есть время и силы ею жить. Работая по 80 часов в неделю, ты реализуешь одни ценности за счет других. Стоит ли это того?

Задание 1

1. Выпиши свои 5 ключевых ценностей. Напротив каждой — одну конкретную цель на ближайший год, через которую ты ее реализуешь.

Это фрагмент. Полная книга — ultimatumbook.com/ru