

УРОК 5. БИРЖА



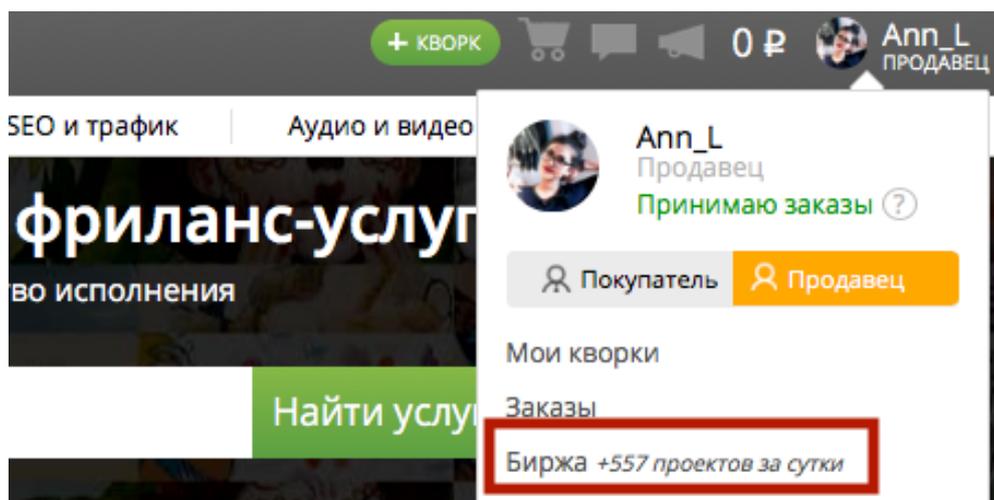
ЛОВИ КРУТЫЕ  
ПРОЕКТЫ  
С KWORk

На Бирже покупатели публикуют свои задания, а продавцы оставляют отклики на эти задания. Заказ получает продавец, чей отклик больше всего заинтересует покупателя.

Ежедневно на Бирже Kwork публикуются до 500+ новых заданий. Некоторые из них мелкие – на сумму до 1000 руб. Другие – на десятки и даже сотни тысяч рублей. Используйте биржу, чтобы получать «вкусные» денежные заказы.

## Страница «Биржа»

Нажмите «Биржа» в меню профиля.



Для поиска подходящих проектов **установите фильтры** по рубрикам, цене, количеству предложений и проценту найма. При выборе проекта также обращайте внимание на характеристики покупателя.

A screenshot of the Kwork marketplace search results page. On the left, there's a search filter sidebar with a red border. It includes sections for 'Дизайн' (with a dropdown), '3D-графика' (with a dropdown), 'Бюджет' (with radio button options: 'До 1 000 Р (2)', 'От 1 000 Р до 3 000 Р (2)', 'От 3 000 Р до 10 000 Р (3)', 'От 10 000 Р до 30 000 Р (1)', 'От 30 000 Р (1)'), 'От руб.' and 'До руб.' input fields, '% найма' (with an 'От' input field), and 'Количество предложений' (with radio button options: 'До 5 (8)', 'От 5 до 10 (1)'). Below the filters is a 'Статистика биржи за месяц' section with a bar chart and data: 'Проектов: 13 103', 'На сумму, Р: 88 946 335', 'Заказов: 4 709'. The main content area shows two project listings. The first is 'Иллюстрации, фотомонтаж' with a price of '3 000 Р'. It includes a description, a link to 'Показать полностью', and a buyer profile for 'Gidrostan' with a level '3' icon. A red arrow points to the level '3' icon with the text 'Покупатель с уровнем «3» сделал больше 20 покупок на Kwork'. The second listing is 'Инженерное-конструкторское 3D моделирование автомобиля' with a price of '10 000 Р'. It includes a description, a link to 'Показать полностью', and a buyer profile for 'SAMMY883199' with a level '3' icon. A red arrow points to the level '3' icon with the text 'У этого покупателя почти каждый второй проект на бирже становится заказом'. A red arrow also points to the 'Фильтры поиска' label between the two listings.

**Уровень покупателя** указан на медальке рядом с его логином. Чем выше уровень, тем больше заказов сделал покупатель на Kwork. Высокий уровень говорит о серьезности и опыте покупателя. Подробнее об уровнях покупателей можно [узнать в справке](#).

Показатель «Нанято» показывает сколько проектов покупателя на бирже стали реальными заказами. Высокий показатель говорит о том, что покупатель часто выбирает исполнителей. А значит, вы имеете хороший шанс получить заказ.

Помните, что большинство проектов на бирже Kwork размещаются на сутки, самые дорогие – до 3 суток. Поэтому почаще просматривайте проекты – они всегда свежие и актуальные.

## Настройка email-уведомлений

Чтобы не пропустить интересные задания, настройте частоту уведомлений о новых проектах в своих любимых рубриках.

The screenshot shows a user's profile on the Kwork marketplace. At the top, there's a header with the text "Биржа проектов". To the right of the header, there are two statistics: "30 Доступно коннектов" and "30 августа Дата пополнения". A red box highlights a button labeled "Настройка email-уведомлений" with an envelope icon. Below the header, there's a section for "Мои любимые рубрики" with a dropdown menu showing "Статьи (2)" and a link "Изменить любимые рубрики". To the right, there's a project listing for "300 000 знаков про криптовалюты" with a price of "Цена до: 30 000 ₽". The project description mentions a series of articles about cryptocurrencies, with a link "Показать полностью".

Вы будете получать уведомления только о проектах в ваших любимых рубриках. Поэтому проверьте, чтобы список любимых рубрик был правильно задан. Например, вы можете подписаться на проекты в рубриках «Логотипы», «Веб-дизайн» и «Фирменный стиль». В этом случае вы будете получать уведомления только из этих рубрик.

## Коннекты

Обратите внимание, сверху на странице биржи отображается количество ваших коннектов и дата их пополнения:

The screenshot shows a user's connection statistics. At the top, there are two statistics: "24 Доступно коннектов" and "1 марта Дата пополнения". A red box highlights these statistics. To the right, there's a button labeled "Настройка email-уведомлений" with an envelope icon.

Чтобы оставить отклик на проект нужно потратить один коннект. Отправили 5 откликов – списалось 5 коннектов. Количество коннектов ограничено, но каждый месяц они возобновляются. Купить коннекты невозможно. Однако чем выше уровень продавца, тем выше его лимит коннектов.

Если же продавец получает негативные отзывы или срывает заказы, то лимит его коннектов падает. Поэтому относитесь к работе на Kwork ответственно, чтобы иметь больше коннектов и больше заказов.

**Для чего нужны коннекты?** Коннекты – это замечательная возможность для хороших фрилансеров получать больше заказов, сократить демпинг и минимизировать спам в системе. Если бы на Kwork не было бы коннектов, то спамеры написали бы программы-боты, которые бы массово рассылали шаблонные предложения покупателям. Сотни и тысячи предложений. Шансы получить заказ у нормального продавца были бы минимальны. Покупателей бы такие предложения тоже не порадовали, и они ушли бы с Kwork.

Но благодаря коннектам продавцы оставляют более качественные отклики, а спам сведен к минимуму. Это привлекает на Kwork серьезных клиентов с хорошими бюджетами и дает возможность хорошим продавцам пробиться наверх. Больше информации о коннектах [смотрите в справке](#).

## Учимся составлять супер-отклики

На бирже между продавцами разворачивается борьба за клиентов. Суть этой борьбы в том, чтобы составить продающие отклики, которые побуждают клиентов обращаться именно к вам. Секрет продающих откликов прост:

1. Шаблоны не работают
2. Релевантный опыт обязателен
3. Расскажите, как вы будете работать, задайте вопросы

**Шаблоны не работают.** Составляем одно классное предложение и рассылает его всем подряд. Хорошая идея? Нет! Имея опыт заказов на разных биржах, мы можем утверждать, что шаблонные предложения легко отличить от уникальных, и они практически не имеют никаких шансов. Не тратьте на них свои коннекты.

**Релевантный опыт обязателен.** Заказчик хочет получить гарантию того, что вы справитесь с заказом в срок. Поэтому вам нужно продемонстрировать опыт работы в похожих проектах. Расскажите об этих проектах, покажите их, расскажите, что общего между ними и проектом клиента. Клиент должен видеть, что вы выполняли подобную работу и разбираетесь в деталях.

**Расскажите, как вы будете работать, задайте вопросы.** Как именно вы собираетесь решать задачу? Какие инструменты будете использовать? Что вы в принципе думаете о проекте заказчика? Может быть вы предложите внести коррективы? Задайте вопросы по проекту, чтобы показать, что вы хотите лучше вникнуть в какие-то детали задачи.

А теперь посмотрите пример хорошего продающего отклика:

Добрый день, Иван!

Это очень интересная задача, которая требует хорошего опыта работы с PHP и MySQL. Ваш проект напомнил мне одну из моих работ. Смотрите в портфолио *«Название проекта»*. Это SaaS веб-приложение для планирования путешествий. Я написал его на PHP и MySQL. Фронт-энд выполнен на HTML5/CSS3, JavaScript, jQuery и Bootstrap. У приложения есть админка, в которую можно зайти, используя email и пароль.

Вы можете протестировать его, перейдя по ссылке [\[ссылка\]](#). Исходный код приложения вы можете найти на моей странице в GitHub [\[ссылка\]](#).

Опыт создания этого веб-приложения отлично ложится на вашу задачу. Если вы планируете в будущем разработку мобильных приложений под iOS и Андроид, то готов также взять задачу подготовки API. Я несколько раз разрабатывал REST API. Посмотрите страницу справки по API в проекте *«Название проекта с ссылкой»* – это полностью моя работа.

Что могу гарантировать при работе над вашим проектом? Во-первых, хорошую скорость. Я не беру параллельно более одной задачи и работаю максимально быстро. Во-вторых, хороший код. Он будет правильный, красивый и удобный для масштабирования. За основу обычно беру Laravel и применяю ООП.

И еще кое-что. Я даю 30 дней гарантии на ремонт любых багов, которые будут выявлены уже после оплаты проекта.

Иван, хотелось бы уточнить несколько вопросов, чтобы лучше понимать вашу задачу:

1. Какая нагрузка планируется на сайт (количество посетителей в день)?
2. Планируется ли создание мобильных приложений и нужен ли вам API?
3. Насколько критичны сроки? Если критичны, готовы ли вы рассмотреть подключение моего коллеги-программиста к проекту?

Буду ждать вашего ответа, Иван!

Поверьте, время, потраченное на составление хороших предложений, окупится получением самых интересных и дорогих проектов.



«В отклике должно быть конкретное решение для конкретной задачи заказчика и никакой воды. Тогда покупатель выберет вас среди всех предложений Биржи»

[4empins, веб-дизайнер](#), выполнил больше 800 заказов на Kwork

## Разбиваем крупные проекты на задачи

Если ваше предложение по проекту стоит дороже 4 000 рублей, вы можете разбить его на задачи. Для этого в блоке «Желаемый порядок оплаты» выберите пункт «По мере выполнения задач»:

 Стоимость  **1** ₽

Вы получите 3 200 руб. [Подробнее](#)

### Желаемый порядок оплаты **2**

Целиком, когда заказ выполнен



Оплата поступит после успешного завершения всего заказа.

По мере выполнения задач 



Оплата поступит частями по мере выполнения согласованных задач.

### Задачи **3**

- |                           |         |   |
|---------------------------|---------|---|
| 1. Анализ конкурентов     | 1 000 ₽ |    |
| 2. Концепт проекта        | 500 ₽   |   |
| 3. Дизайн первой страницы | 1 500 ₽ |   |
| 4. Продающий текст        | 1 000 ₽ |   |

 [Добавить задачу](#)

Итого цена: **4 000 ₽**

Вы получите 3 200 руб. [Подробнее](#)

**4**  Срок выполнения  

Вы указали желаемый вариант оплаты. Покупатель может выбрать другой или отредактировать задачи. Уменьшать срок или цену он не сможет.

**Предложить** **5**

После этого вы сможете создать несколько задач и указать для каждой из них стоимость. Покупатель будет оплачивать каждую задачу отдельно. Причем деньги будут поступать на ваш счет по мере выполнения задач. Выполнили первую задачу — покупатель проверил и оплатил, далее вторую и так далее. Великолепно подходит для дорогих и длинных проектов.

## Отправляем отклик – пара важных советов

### 1. Не фокусируйтесь на многолетнем опыте и количестве выполненной работы.

«Я – программист с восьмилетним стажем...» или «Я написала более 1000 продающих текстов» – это мало кого интересует. И за 8 лет плохой программист так и останется плохим программистом, а 1000 написанных текстов могут быть некачественными. Главное, что имеет значение – это релевантное портфолио – то есть примеры работ, похожие на то, что нужно заказчику.

### 2. Не указывайте слишком низкую цену.

Некоторые думают, что низкой ценой они привлекут внимание покупателя, а позже повысят стоимость. Но эта уловка приводит лишь к потере доверия. Заказчик может посчитать, что перед ним неопытный исполнитель. Низкая цена всегда должна иметь обоснование, например: «Я указал цену всего 4000 руб, хотя, такая работа стоит дороже. Но для меня сейчас важно набрать портфолио на Kwork. Качество работы будет на высоком уровне, несмотря на невысокую цену».

Удачных вам заказов на бирже Kwork!