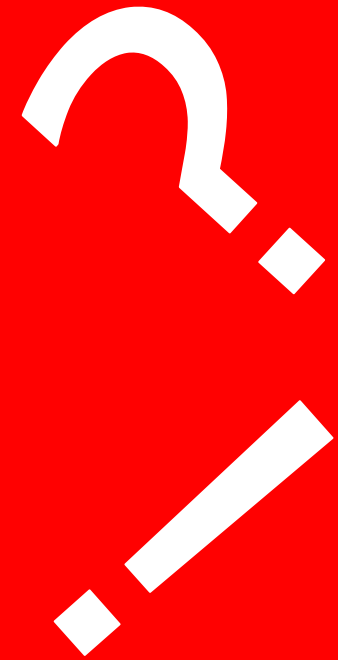
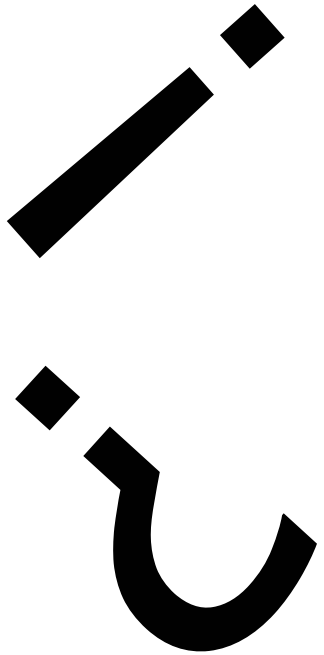


Павел Большой

К черту начальников!
Заработай свои деньги
В Интернете



Санкт-Петербург
2007

www.rabotadoma.spb.ru

Оглавление

Конвертируемые цифры с экрана

Что такое электронные деньги?.....	13
Быстро и удобно. Учитесь владеть финансовыми инструментами!	14

Фриланс. Я – вольный наемник!

Пример под носом	19
Обоснованность появления	20
К черту сомнения!	22
Что внутри? Как это работает?	23
Нет специального образования? No problemas	31
Подводные камни	34

Интернет-аукционы.

Я – современный купец!

Знакомьтесь, аукцион	39
Возможности аукционов. Есть всё!	44
Кто я? Покупатель или Продавец?	48
Как это работает?	49
Поиск своей ниши	50

Фирма вяжет! И не только веники...

Общительным несут больше денег	55
Продай слона!	
Двухшаговая продажа – это прикольно ..	57
Нет времени лениться! Прочитал? Вперед	58

Информационная безопасность.

Не будь чайником!

Сохранность техники и данных	65
Сердце и мозг компьютера.	
Спаси его от электрошока	66
Софт. И все-таки он лицензионный... ..	68
Хранение паролей по-умному	69
Знакомьтесь, мистер Бэкап	70
Фишинг. Не стань рыбкой!	74

Активность и напористость наше всё,	
действуй!	80
Вкусный бонус	84
Заключение	92

Значимость человека определяется
не тем, чего он достиг,
а скорее тем, чего он дерзает
достичь. - *Д. Х. Джебран*

Введение

Однажды ты просыпаешься с мыслью, что хочется получить от жизни, от окружающего мира нечто большее, чем есть сейчас. Хочется жить лучше, красивее и обеспеченнее. Лучше одеваться, вкусней питаться, чаще отдыхать. Дальше возникают два варианта: сменить работу или начать свое дело. Но, зачастую, смена работы – это обмен шила на мыло, уровень зарплаты почти такой же, а на открытие своего маленького свечного заводика банально нет денег. И всё возвращается на круги своя.

На этом и успокоимся? Ну уж нет! :) Ведь у нас есть голова, руки и электронный любимец – компьютер. А значит, мы можем зарабатывать деньги альтернативными способами. В этой книге я расскажу о двух интересных способах заработка, сильно развившихся в России за последние годы.

Это фриланс – удаленная работа без начальников и торговля на интернет-аукционах, создание своего бизнеса в сети.

Читать эту книгу можно в любой последовательности. Сначала я расскажу о способах денежных взаиморасчетов в интернете. Затем, про фриланс и интернет-аукционы, принципы делового общения. Особое место отведено сохранности и безопасности информации в вашем компьютере, немного про образ мышления успешного человека. И в конце вкусный бонус :)

Приятного и полезного чтения!

Деньги - вещь особая.

В качестве величайшего источника радости они не уступают любви; в качестве величайшего источника треволнений они не уступают смерти.

Деньги отличаются от автомобиля, любовницы или рака тем, что одинаково важны и для тех, у кого они есть, и для тех, у кого их нет. - *Д. Гэлбрейт*

Конвертируемые цифры с экрана

Что такое электронные деньги?

Электронные деньги - это эквивалент реальных денег, который очень удобен, чтобы провести взаиморасчеты между двумя людьми, находящимися на большой удалении друг от друга. Или не очень большом удалении друг от друга, причем они удобны тем что расчеты происходят мгновенно, отправленные деньги зачисляются на счет мгновенно человек видит поступление платежа.

Система электронных денег организована таким образом что вы можете через обменные пункты соответствующие пополнить свой электронный счет, т.е. внося реальные деньги вы получаете деньги виртуальные за вычетом какой-то маленькой комиссии на курсе обменного пункта и также вы можете вывести деньги на свой банк счет или получить наличными в специализированном обменном пункте. Расчеты электронными деньгами – это очень удобный и востребованный инструмент, которым совершенно не стоит пренебрегать, наоборот, его надо подробно изучать. Поскольку платежные системы и электронные деньги – это ваш финансовый инструмент, это ваши деньги это ваш кошелек то им нужно уметь хорошо владеть и пользоваться грамотно, потому что если вы будете ошибаться – вы будете терять свои деньги.

Электронные деньги – это быстро и удобно. Надо лишь разобратся что к чему

Быстро и удобно. Учитесь владеть финансовыми инструментами!

Поэтому, когда вы работаете с какой-то платежной системой, например, Яндекс.Деньги, WebMoney, PayPal, - изучите ее. Изучите ее досконально, как она работает, чтобы свободно и быстро проводить взаиморасчеты. Основной системой рунета являются WebMoney и Яндекс.Деньги соответственно сайт webmoney.ru и yandex.ru. В мире преобладающей системой является PayPal. Так же вам полезно завести пластиковую карточку. Карточки бывают двух видов: дебитная и кредитная. Кредитная карточка позволяет уходить в минус, дебитная – не позволяет или на очень небольшую сумму. Надо завести карточку, которой вы будете рассчитываться в интернете за покупки и услуги. Это очень удобно, но чтобы не попасться и не потерять свои деньги с помощью кардеров (мошенников, специализирующихся на пластиковых картах), не держите свои деньги на карточке, пусть там будет нулевой баланс.

Если вам понадобится оплатить какую-то покупку или услугу, приходите в банк и кладете нужную сумму. Заплатили за услугу и спокойны, потому что карточка дебитная и, даже имея все данные для совершения операции, кардер не сможет снять денег.

Осторожность не помешает, до ваших денег охочи многие мошенники

К черту начальников!

Вообще, можно завести 2 карты: одну для расчетов за проверенные сервисы (т.е. те, которым вы доверяете), на которой хранить некоторый запас денег. И одну "публичную" для расчета где подвернется, не боясь что в один не самый прекрасный момент обнаружите там пропажу.

Будьте внимательны, для расчетов в интернете подойдет любая обычная Visa или Master card, кроме Electron.

Иногда бывают ситуации, когда вам нужно перегнуть деньги из одной платежной системы в другую, это сделать очень просто.

Существуют специальные сайты-обменники для автоматического (лучше пользоваться автоматами, т.к. они работают 24 часа в сутки и операции выполняются практически мгновенно), есть русскоязычные. Зайдя на сайт, вы указываете сколько денег и в какой платежной системе у вас есть, в какой вы хотите получить. Также указываете дополнительные данные (свой номер счета, номер электронного кошелька, email). Буквально два клика мышкой и деньги оказываются на вашем счету. Очень удобно.

Вывести (обналичить) деньги тоже очень просто также пользуясь услугами обменников или воспользовавшись услугами виртуально биржи. Если с обменниками все понятно, то такое биржа? Биржа – это место, куда приходят люди, с целью произвести взаимовыгодный обмен по схеме win – win. Допустим, у вас есть 100 WMZ, которые нужно обналичить. У другого человека есть 100\$ наличными, а нужны ему

Заработай свои деньги в интернете

WMZ. Биржа – место для подобных встреч. Там вы заключаете сделку, а потом производите обмен в реальном мире.

Я рекомендую завести себе базовый набор: долларовый счет в банке и привязанную к нему дебетную пластиковую карту, кошелек WebMoney и Yandex.Деньги.

Домашнее задание:

- 1. Сходите в банк, заведите долларовый счет и к нему пластиковую карту**
- 2. Скачайте и установите программу WebMoney Keeper, изучите принцип работы**
- 3. На сайте Yandex заведите себе Деньги-кошелек.**
- 4. Купите пару долларов и попробуйте погонять между этими системами**

Сайты платежных систем:

www.webmoney.ru

<http://money.yandex.ru>

Пополнение и вывод через банк:

<http://banking.webmoney.ru>

<http://money.yandex.ru/prepaid.xml>

Биржа:

www.casher.ru

Дополнительная информация:

www.rabotadoma.spb.ru/emoney

К деньгам питаю пылкое
пристрастие, но сохраняя внешние
приличия, скрываем, что стремле-
ние наше к счастью всегда пред-
полагает их наличие. - Э. Севрус

Фриланс.
Я – вольный наемник!

Пример под носом

Разговор о том что кое фриланс начнем с маленького примера. В 2003 году был построен огромный круизный лайнер Queen Mary 2.

Wikipedia:

Queen Mary 2 (англ. Королева Мария 2) — второй (после Freedom of the Seas) в списке крупнейших океанских лайнеров мира. Он построен в 2003 году и на момент спуска на воду был самым большим пассажирским кораблем в мире. Queen Mary 2 длиннее знаменитого Титаника на 100 метров. Даже сейчас он остается самым длинным лайнером, так как он длиннее Freedom of the Seas на 6 метров, хотя и сильно уступает ему по ширине и водоизмещению. Лайнер принадлежит британскому пароходству Cunard Line. Лайнер назван в честь лайнера Queen Mary, который в свою очередь был назван так в честь королевы Марии Текской, супруги короля Великобритании Георга V.

Он должен перевозить 2620 пассажиров и стать одним из выдающихся судов в мире, более крупным чем Титаник. Чтобы сделать этот корабль, необходимо выполнить громадный объем работы причем работы абсолютно разносторонней: необходимы чертежники, которые составят чертежи; инженеры, которые произведут расчеты; дизайнеры, которые сформируют облик помещений, тот образ, который увидят клиенты. Необходимы финансисты, которые должны рассчитать бюджет и смету всей этой масштабной работы. Необходимы скульпторы, чтобы сделать оформление, необходимы изготовители мебели, чтобы обставить помещения. Т.е. нужно выполнить гигантский объем совершенно разносторонней работы. Выполнить его требуется - качественно.

Естественно, в Великобритании найти тех специалистов, того уровня и квалификации, которая необходимо просто невозможно. Более того, изготовить все детали такого

Намного выгодней найти нужного специалиста, чем создавать с нуля условия на месте

корабля в той стране естественно нельзя было, производственные мощности, способные справиться с такой задачей разбросаны по всему миру. Поэтому, изготовление всех десятков и сотен тысяч частей этого лайнера было распределено между исполнителями по всему миру. Детали корабля, корпуса и пр. доставлялись по морю или самолетом, а их проектировочные чертежи, дизайн интерьеров, какие-то модели, за проектированные в 3д, исполнители могли присылать по интернету.

Заказчик и координаторы, отвечающие за ту или иную часть проекта, могли сразу оценивать и корректировать ход выполнения работы. Таким образом, получилась как бы огромная паутина связей, обтянувшая весь мир. И все эти связи поддерживались с помощью двух средств: телефон, как обычный и привычный способ общения и интернет для передачи данных. И все эти связи были сведены к одной цели, к единому результату-кораблю. Не будь интернета, такое разнесение работ было бы невозможно или крайне затруднено.

Обоснованность появления

Представим себе ситуацию: в какой-то точке мира существует человек, которому необходимо выполнить какую-то работу. Раньше, до эры интернета, для этого ведущие специалисты или просто профес-

сионалы в необходимой заказчику области вызывались на место проведения работы и то время, которое они работали над проектом, они жили в непосредственной близости от координационного центра. Сейчас такие вещи намного упростились.

Если мне необходимо выполнить, например, перевод текста, у меня есть два пути. Первый – это найти фирму в моем городе, которая выполнит эту работу. Второй путь – это найти отдельного человека, причем мне не важно где он будет находиться, который также качественно выполнит работу. Во-первых отдавать заказ фирме зачастую просто дорого, во-вторых имеющиеся от фирм предложения на рынке могут не удовлетворить моим требованиям. Поиск исполнителя в интернете значительно расширяет выбор.

Фриланс - от слов free lancer - свободный копьеносец. В давние времена по просторам государств бродили одинокие воины-наемники, которые за определенную плату брались за работу "по профилю" :)

Современные фрилансеры – свободные художники, это люди которые не хотят зависеть от начальников.

Хорошему фрилансеру – много золотых дукатов \$\$\$

Это люди, которые живут свободной независимой жизнью, зарабатывая себе на бутерброд с икрой своей головой и руками. Это рыцари просторов всемирной интернет паутины. Они бродят в поисках работы, за которую им платят много золотых дукатов. И денег за хо-

рошую работу платить будут больше и чаще, чем на обычной работе в душном офисе.

К чёрту сомнения!

Вы можете сказать что на работе, на которой вы работаете сейчас, стабильно платят деньги и вы обеспечены постоянным источником дохода. А фриланс – это разовые заказы и они не могут обеспечить постоянный доход. И да и нет. Я не призываю вас немедленно увольняться с работы и бросаться с головой в фриланс. Вы можете, для начала, совмещать, чтобы попробовать себя в этой нише, попробовать на вкус свободные и независимые деньги, попробовать как оно - работать без начальника.

Теперь о стабильности. Заказ обеспечивает вас работой на определенный промежуток времени, в это время вы можете параллельно искать новые и новые заказы. Мир движется, мир меняется, а как я уже говорил, в _любой_ момент времени есть человек, которому необходимы именно те знания, которыми владеете вы. И при этом, у него недостаток специалистов в этой области. То есть, если вы профессионал в этом деле, хороший специалист, если вы делаете свое дело качественно, то вы не останетесь без работы. Очень многие сейчас стремятся уйти во фриланс, потому что это интересно и это работает. Фриланс приносит деньги! Один заказ во фрилансе на месяц работы может легко приносить столько же денег, как за три месяца обычной работы по найму. Это новая реальность, так делаются деньги в современном

К черту начальников!

мире. Всё, в итоге, зависит только от вас, от того, насколько вы готовы принять для себя решение попробовать. Никогда не знаешь, что ждет за следующим поворотом, в движении и развитии жизнь!

Фрилансер – это человек, который сидя у себя дома, за своим компьютером, выполняет работу и, обычно, также по сети передает результат заказчику. И оплату фрилансер обычно получает через интернет. Все переговоры, вся координация по проекту проводится через интернет.

Задайтесь вопросом: можно ли работать у себя дома, со свободным графиком, не имея начальников, которые вечно сопят над головой. Работать в комфортной обстановке, имея возможность сделать небольшой перерывчик на кофе или прогулку с собакой? Да! Это дает фриланс.

*Свободный заработок - свободный график жизни.
Малина! :)*

Что внутри, как это работает?

Я думаю, что у большинства из вас есть какой-то образование, высшее или специальное техническое, и вы являетесь специалистом в той или иной области.

Заработай свои деньги в интернете

Вы можете быть инженером, математиком, программистом, журналистом, дизайнером и т.д. Важно, что вы имеете знания, которые кому-то нужны. Вы имеете знания которые востребованные. Главное, что вы умеете что-то делать хорошо, вы профессионал в этой области.

Вообще, фриланс – это те же продажи, вы продаете свой труд свое время. Если вы специалист и владеете темой, то дальше работает такая схема: не важно где вы живете, в столице, в глухой деревне, в удаленном от столицы городе. Это кстати очень здорово, уехать в деревню и жить и работать на природе, под пение птиц. Лишь бы был компьютер (стационарный или ноутбук), да мобильный телефон для выхода в интернет, ну и голова на плечах ;)

Далее, задача сводится к простому, но для многих совсем неочевидному моменту. Можно

В знаниях и навыках потребность есть всегда. Главное – найти друг друга.

считать что в любой момент времени существует человек, которому необходимы ваши знания и навыки, та информация, которой владеете именно вы. Он испытывает информационный голод, информации или продукта ее применения этому человеку очень не хватает и он готов платить за это деньги. Дальше вам нужно как-то встретиться на виртуальном пространстве

Чтобы найти заказчика можно пойти двумя путями. Первый – самостоятельно. Через газеты в регионе заказчика (например, вы журналист и живете в небольшом городе, а хотите писать статьи для

крупного города, находящегося неподалеку), через форумы и доски объявлений, по знакомству и рекомендациях. Кстати, рекомендации очень важны, об этом поговорим несколько позже. Огромный плюс здесь в том, что отсутствует конкуренция со стороны других фрилансеров. Минус – заказчик изначально не настроен на работу с удаленным работником.

Вторая схема, вы заходите на сайт, предназначенный для встречи вот таких вот фрилансеров и заказчиков. И там вы можете либо разместить свое резюме (портфолио), заняв пассивную выжидательную позицию. Также вы можете просмотреть имеющиеся сейчас заявки от заказчиков на выполнение работы. На сайте обычно существуют несколько разделов, разбитых по типам выполняемых работ.

Вы можете посмотреть, полистать, выбрать для себя наиболее подходящий вариант. Заказчик формулирует задачу и пишет определенную цену, далее фрилансер может связаться с заказчиком и предложить свои услуги.

Достаточно часто между заказчиком и фрилансером заключается договор, в котором прописываются основные моменты выполнения работы, а также передача или не передача авторских прав на получившийся продукт. Я к договорам отношусь сугубо положительно, поскольку договор полностью урегулирует отношения между заказчиком и исполнителем.

Договор – отличный инструмент урегулирования взаимоотношений

В случае возникновения спорной ситуации, всегда есть возможность сослаться на соответствующий пункт договора и отстоять свою позицию. Главное, это внимательным образом изучить предлагаемый к подписанию договор, вникнуть в суть каждого пункта. Это очень важно. Особо тщательно читайте написанное мелким шрифтом, там может скрываться сюрприз, например, в виде крупного штрафа за неукладывание в график работы.

Если вы хотите работать с западным заказчиком, то имеет смысл обратиться к англоязычным ресурсам. Но в качестве пробы пера, вполне нормальный вариант - это поработать через российские сайты для приобретения нового опыта, чтобы пощупать эту тему, чтобы понять что такое труд фрилансера и как это всё работает.

Подготовьте мини-резюме, свое портфолио. Хорошим вариантом является создание собственной странички.

Портфолио – ваше лицо. Пусть оно будет привлекательным!

Лучше купить себе доменное имя. Например www.vanya-pupkin.ru

Я не советую пользоваться бесплатными доменами типа narod.ru для размещения портфолио, потому что это показывает заказчику что у вас нету 10 долларов в год на покупку домена.

Про человека, у которого нет таких денег работодатель может подумать, а зарабатываете ли вы вообще деньги? Востребован ли ваш труд? Поэтому купите себе домен. В интернете можно найти массу го-

товых бесплатных шаблонов и сделать симпатичную веб-страничку о себе и своей работе и разместить на своем сайте. Она должна содержать краткий рассказ о себе, профессиональных навыках. Там же желательно дать ссылки или разместить скриншоты уже выполненных работ. Желательно, чтобы страничка была на двух языках: русском и английском. Обычно, справа вверху делается кнопка для переключения между языками. Далее, зависит от того на какого заказчика вы ориентируетесь: если на русскоговорящего, то по-умолчанию должна открываться русская страничка, на западного – с текстом на английском языке.

Если сделать наоборот, то потенциальный заказчик, зайдя на сайт, может просто полениться переключить язык и обратится к другому фрилансеру. На своем сайте я рекомендую разместить максимальное число контактов, которые вы можете себе позволить использовать: skype, icq, e-mail, мобильный телефон. И чтобы они были активны, чтобы по ним с вами можно было связаться в любой момент. При этом желательно, чтобы срок ответа был как можно быстрее. Поскольку, когда заказчик ищет человека для выполнения работы, он вполне может обратиться к нескольким фрилансерам и кто первый ответит – тот и получит заказ. Скорость реагирования тут очень важна. Кто не успел, тот опоздал.

Очень интересен аукционный принцип размещения заказов на фриланс-бирже. Заказчик формулирует описание работы, срок исполнения и сумму, которую он готов заплатить. Фрилансеры делают

встречные предложения со своими сроками и суммой. Заказчик выбирает оптимальный для себя вариант.

Пример: Заказчику необходимо разработать сайт-визитку для фирмы, срок 30 дней, оплата 1500 долл. Фрилансеры делают предложения: 30 дней и 1200 долл, 25 дней и 1100 долл, 15 дней и 2000 долл. В последнем варианте, как видим, предлагают дороже но в два раза быстрее.

Если вы участвуете в таком аукционе на понижение, то будьте честными и с собой и с заказчиком. Не стоит писать сумму настолько маленькую что потом лень будет за нее делать работу или не реальные сроки исполнения заказа. Опять же, такие поступки обязательно скажутся на вашей репутации, и не в лучшую сторону. Когда заказчик просматривает предложения, он выбирает не только по цене. Для многих, цена не является определяющим фактором, гораздо важнее сроки и качество выполнения работы, уверенность в том что работа будет сделана именно так как надо заказчику.

Поэтому, на таких биржах существует система рейтингов. После завершения работы, заказчик и фрилансер могут обмениваться отзывами друг о друге, которые смогут посмотреть другие. Таким образом, последующие заказчики и последующие фрилансеры могут посмотреть мнение о человеке тех, кто с ним уже работал.

*Репутация - наше всё,
хольте и лелейте её*

Когда вы договариваетесь о работе, если работа достаточно сложная, длительная и требует много затрат, то я рекомендую четко прописать по пунктам и обговорить с заказчиком что и как должно быть сделано. Если работа должна идти по графику, нужно обязательно составить и согласовать график. Это удобно и вам и заказчику. Он может контролировать процесс, а вам удобно тем что, если заказчик передумает и потребует переделать по-новому, то вы вправе требовать дополнительную оплату. Любой новый каприз, не оговоренный в договоре, должен быть соответствующе оплачен.

Репутация во фрилансе очень важна. При удаленной работе вы не видите заказчика, а заказчик не видит вас и оценить качество вас как специалиста в той области которая требуется заказчику, намного сложнее чем при обычном найме на работу и проведении собеседования. Именно поэтому, если вы тусуетесь на таких сайтах, работаете через них, то нужно сконцентрироваться на нескольких определенных сайтах и выполнять работу оттуда, чтобы у вас накапливалась репутация. Репутация, отзывы, впечатление от общения с вами. Довольный заказчик обязательно порекомендует вас знакомым, друзьям и более чем вероятно, что когда ему потребуется подобная услуга, а от вас он от вас уже получил эффективный и желательный результат, то он вернется к вам. От добра добра не ищут (с) народная мудрость.

Так вот, что можно делать, чем заниматься? Если вы владеете иностранным языком – очень здорово, особенно если этот язык не только английский, а экзотический или просто очень редкий для Рос-

сии язык: греческий, финский, китайский, японский, то у вас будет своя небольшая ниша, где практически отсутствует конкуренция. А значит, помимо постоянного непрерывного обеспечения заказами, вы также сможете устанавливать цены на свои услуги в соответствии с собственными соображениями. Ну, не особо наглея, конечно ;) И эти суммы будут платить. Переводы такая штука, что они постоянно востребованы. Редко кому требуется перевести только одну страничку текста, чаще у человека возникает постоянная потребность в переводах. Поэтому, важно чтобы заказчик был доволен и возвращался именно к вам.

Аналогично, если вы инженер с большим опытом, которому надоело сидеть в каком-нибудь НИИ, получая копейки, то интернет – ваша дверь к копиям Соломона :)

За опыт – платят. Ваш опыт стоит денег!

Современный мир очень быстро развивается, а поскольку на

подготовку высококвалифицированного специалиста по строительству, проектированию радиоэлектронных систем и т.п., требуются десятилетия, то спрос на хорошие мозги намного превышает предложение.

И опять же, чем выше спрос на вас, тем больше ваш доход. Фактически, вы можете заниматься чем обычно, с той лишь разницей, что ваше рабочее место дома, вам не надо по два часа в день трястись в метро :) и платят, мягко говоря, побольше. Правда, здорово?

Чем выше ваша репутация, чем больше вы вращаетесь в этих кругах, чем больше вас знают, тем больше вам платят. С оплатой есть интересная штука. Возьмемся опять за инженера :) Зарплата инжене-

К черту начальников!

ра в Москве может составлять несколько тысяч долларов, а в центральной России эта цифра значительно ниже, чуть ли не в 10 раз.

Когда речь идет о фрилансе, размер вашей зарплаты не зависит от региона, в котором вы проживаете и уровней зарплат по этой специальности в регионе. Размер вашего дохода зависит от возможностей заказчика, конкуренции на рынке, вашего качества как специалиста, вашего профессионального опыта, - это важно.

Размер вашей зарплаты НЕ зависит от региона, в котором вы проживаете и уровней зарплат по этой специальности в регионе

Нет специального образования?

No problemas

Если вы не владеете какими-то специальными знаниями, то полно работ, которыми вы можете заниматься точно также и получать хорошие деньги, намного большие чем если бы вы работали под чьим-то начальством.

Например, вы можете заниматься набором и оцифровкой текстов. Что такое набор текста? Допустим, писатель пишет книгу или речь идет о студенческих конспектах, которые написаны от руки. Специальной программой распознать это невозможно, а заказчику необхо-

Заработай свои деньги в интернете

димо чтобы текст был набран, например, в Word. Вам отдают лично в руки или присылают по e-mail сосканированные изображения материала. Вы его распечатываете и спокойно попивая горячий кофе, краем глаза следя за любимым сериалом, набираете с распечатки (с распечатки гораздо удобней, чем постоянно переключаться между окном редактора и окном с изображением текста). Результат отправляете по e-mail или передаете в руки, записанный на дискете или CD.

Также можно заниматься распознаванием текста. Что это такое? Если вы просто сосканировали печатный текст, то для компьютера он текстом не является, а является обычным изображением, т.е. картинкой. Отредактировать такой текст нельзя, сначала его надо пе-

Кругом полно неквалифицированной работы, за которую тоже очень хорошо платят

ревести в формат текста. Для этого применяется технология оптического распознавания текста, с помощью специальных программ отсканированный текст переводится в формат, пригодный для редактирования. Но не все тут так просто: качественно программа распознает лишь хорошо пропечатанный, контрастный текст на белой бумаге. На тексте не должно быть пометок ручкой или карандашом, бледных пятен, загрязнений и т.п. В противном случае, программа распознает с ошибками.

Большинство материала, с которым приходится работать, особенно старше нескольких лет, обычно имеет много таких вот дефектов. И текст после распознавание требуется основательно отредактировать. Если текст напечатан давно и на машинке, велика вероятность что

процент ошибок будет очень высок, в таком случае намного эффективней и быстрее может быть набор текста, читая с листа.

Более того, зарабатывать можно и на своем

Даже любимое хобби станет источником дохода

любимом хобби. Если вы увлекаетесь, например, авиа, авто или судомоделированием, паяете интересные приборчики, делаете миниатюрные модели солдат, занимаетесь ручной вышивкой, вяжете теплые, удобные свитера, пуховые платки, шарфы и т.д. – всё это может стать хорошим источником дохода.

По всему миру существуют клубы любителей моделизма, увлекающиеся тем или иным направлением. Часто это обеспеченные люди, которые готовы платить большие деньги за качественные модели.

В современном мире очень ценится ручная работа, за счет своего качества и, главное, эксклюзивности. Например, связанный в глубинке пуховый кружевной платок или свитер. Платок стоит 100-300 рублей, это около 10 \$, в Европе такая уникальная вещь (ее ведь еще можно украсить модным кристаллами и именной вышивкой), может стоить и 50 и 100 долл. Значит, магазин купит у вас такое изделие примерно за 50% от его продажной стоимости. Очень неплохо.

Подводные камни

Основной подводный камень, заключается в том что вам могут не заплатить совсем за выполненную работу или заплатить значительно меньше оговоренной суммы.

Почему так происходит? Это может быть непорядочность заказчика, его мнимая или истинная неудовлетворенность работой. Поэтому, старайтесь пока вам не заплатят не отдавайте полностью готовый результат.

При работе через сайт биржу-труда для фрилансеров, некоторые из сайтов сами выступают гарантами в сделке: заказчик не получает результат работы до оплаты, фрилансер не получает оплату если работа не выполнена или выполнена с ненадлежащим качеством.

Присматривайтесь к партнерам внимательней

Не стесняйтесь, будьте активными. Пробуйте! Вы можете прямо сейчас войти в интернет, найти в поисковике подходящий сайт для фрилансеров и разместить там свое портфолио или просто информацию о себе.

Домашнее задание:

- 1. Зарегистрируйтесь на сайтах для фрилансеров**
- 2. Продумайте и составьте свое портфолио, добавьте его на сайт**
- 3. Потратьте 2 часа времени на изучение предложенных ниже веб-ресурсов**
- 4. Найдите несложный заказ, попробуйте себя в деле. У вас всё получится!**

Русскоязычные фриланс-ресурсы:

Биржи труда:

www.weblancer.net

www.free-lance.ru

www.bestlancers.com

Форум: www.weblancer.net/forum

ЖЖ комьюнити:

www.livejournal.com/~ydalen_ru

www.livejournal.com/~ru_free_lance

www.livejournal.com/~mamarazzi_ru

Дополнительная информация:

www.rabotadoma.spb.ru/freelance

Состояния людей не равны, потому что люди получили от природы различные способности, и в еще большей степени потому, что по-разному сумели эти способности употребить. - *Б. Франклин*

**Интернет-аукционы.
Я – современный
купец!**

Знакомьтесь, аукцион

Что же такое интернет аукцион? Это сайт, с базой данных, на котором разные люди 24 часа в сутки могут размещать, выставлять свои товары вместе с описаниями, могут просматривая аукцион проводить поиск, выбирая нужные для них товары, просматривать цены, получать список интересующих их товаров, видеть время окончания аукциона и число ставок на товар.

Интернет-аукцион во многом похож и вышел из обычных аукционов. Что такое аукцион и зачем они появились? Аукционы были устроены когда был интересный предмет или предметы, которые хотели купить несколько человек, а поскольку для продавца-владельца предмета важно получить наивысшую цену ставку, то заинтересованные в покупке лица собирались в зале, в комнате, и продавец выставлял товар, кратко рассказывал про него, показывал, представлял и дальше начинались торги. Продавцом, обычно, задавалась начальная цена, за которую он готов отдать товар, и далее, каждый из покупателей поднимал ставку, предлагая сумму, которую он готов заплатить за этот предмет.

В ходе аукционных торгов цена могла подняться неограниченно, в зависимости от заинтересованности покупателя в этом товаре, от того насколько он ему нужен, насколько

Аукцион намного прибыльней и интересней обычных продаж

он уникален, необходим, интересен или выгоден для приобретения и последующей перепродажи.

Цена могла остаться той же, или товар не продавался, или за него предлагали меньше чем хотел продавец, или же цена могла вырасти в десятки, сотни и даже тысячи раз. Случаи такие не редки. Обычно, такое случается на уникальных предметах - это антиквариат или коллекционные изделия.

А предметы, являющиеся ширпотребом: плееры, диктофоны, магнитофоны, вся эта техника имеет некоторое ограничение по цене просто из соображений логики: зачем платить 1000 долларов на аукционе, когда ее в магазине можно легко купить за 900?

Так вот, если человек покупает какую-то бытовую технику, мебель предметы обихода и со временем оно ему становилось не нужным, то чтобы избавиться от вещи у него существует несколько вариантов:

1. Продать кому-то из знакомых.

Штука в том что круг знакомых обычно достаточно ограничен и далека не факт что кому-то из них понадобится эта вещь, да еще и каждого опросить надо.

2. Дать объявление в газете

Читая объявление в газете, человек сам товар не видит. Чтобы купить, ему нужно приехать к вам домой (или где-то встретиться, если

вещь негабаритная), а всех подряд домой приводить не хочется, хотя это намного эффективней чем продать через знакомых.

3. Можно расклеить объявление на столбах

Однако, аудитория – это прохожие. А прохожий - это человек, который в массе своей изначально не заинтересован в покупке, хотя он действительно может увидеть объявление и подумать что "да, эта вещь мне нужна".

Но, если брать весь объем людей, которые увидят это объявление, то из них процент тех, кому эта вещь в принципе может быть интересна и они готовы ее купить, очень невелик.

Поэтому, такие методы в какой-то степени лотерея, повезет встретиться с покупателем или нет.

В Америке, когда в доме собиралось энное количество ненужных вещей, почти мусора, а выкидывать жалко, устраивали sales – распродажи. Сначала вешали объявление о проведении распродажи (не путать с распродажами в магазине), где была указана дата.

Есть много способов продать вещь. Они столь же разные как и их эффективность

И в обозначенный день, хозяева на газоне перед своим домом (большая часть американцев живет в собственных домах) раскладывали все вещи, назначая цену за предмет индивидуально или, к примеру, по доллару за штуку.

Заинтересованные люди приходят, копаются в вещах и покупают. Хозяин сидит и собирает деньги :) Это несомненный плюс по сравнению с обходом знакомых, не будешь же в конце-концов предлагать всем подряд списком ненужную технику, старые игрушки, зачитанные книги и всякий хлам с бабушкиного чердака.

Именно по этим причинам интернет-аукционы стали пользоваться сумасшедшей популярностью.

В сентябре 1995 года был основан американский аукцион eBay. Для русского слуха это слово звучит несколько пикантно ;) хотя расшифровывается очень просто - электронные покупки (электронная торговля).

eBay предложил очень простую и в то же время революционную идею: любой человек, сидя дома за компьютером, может выставить на сайте аукциона, на своей отдельной страничке любой легальный товар для продажи. Наркотики, оружие и прочую гадость продавать аукционе запрещено.

eBay – новое поколение торговли

Идея была в том что человек может выставить товар и написать к нему описание. Если это патефон, что он 1930-ого года, достался от бабушки и во время великой африканской революции его держал в руках сам президент Зимбабве.

Когда сделано описание, другой человек, просматривающий аукцион, может прочитать описание, узнать историю товара, если это

антикварная вещь. Или узнать технические характеристики, если это mp3 плеер или фотоаппарат.

В обычных магазинах характеристики товара не пишут, только в некоторых может стоять небольшой листочек с краткими характеристиками, но и это бывает редко. В основном, просто маленький листочек или наклейка с ценой. Покупателю придется во многом догадываться о свойствах вещи, и нужно звать продавца-консультанта на помощь.

На аукционе в описании можно написать маленькое сочинение, восхваляющее ваш товар. Любой может выставить на продажу то, что он хочет продать, и любой другой человек, из любой другой точки мира может купить это.

Например, я выставляю товар из России, а покупатель из Америки, которому например хочется купить пионерский галстук, как дух советской эпохи. Покупатель может увидеть его изображение, прочитать описание, из которого узнать что это такое, когда и зачем использовалось, в каком году изготовлено. Галстук становится уже не просто куском красной тряпочки, а конкретным описанным предметом с соответствующей ценой.

Прочитал описание, посмотрел фотографии (если есть) и купил. Очень просто и удобно. Не надо никуда ездить: включил компьютер, зашел в интернет, открыл сайт аукциона, - выбирай.

Возможности аукционов. Есть всё!

Сайт аукциона – это огромная база данных с товарами, выставляемыми продавцами. Когда на сайт аукциона приходит покупатель он может, введя запрос в строку поиска, искать определенную вещь или группу. Для удобства, на аукционах товары разделены на категории, а не свалены в одну кучу. Как папки у вас на диске. Например, категория Одежда, в ней могут быть подкатегории мужская и женская одежда, украшения, а в них еще несколько подкатегорий и так далее.

Если покупатель ищет что-то неконкретное, к примеру, опять же что-то из одежды, он открывает эту категорию, подкатегория Мужская одежда и все вложенные подкатегории открываются единым смешанным списком, т.е. и обувь и верхняя и деловая одежда будут в списке. Таким образом, открыв подкатегорию, покупатель видит товары в вложенных в нее других подкатегориях одним списком.

В скобках указано число лотов, выставленных в данный момент времени в подкатегории.

Вот так выглядит часть списка категорий аукциона eBay:

[Cell Phones & PDAs](#) (370127)

- [Accessories, Parts](#) (297128)
- [Bluetooth Wireless Accessories](#) (13140)
- [Cell Phones](#) (46831)
- [PDAs & Pocket PCs](#) (8456)
- [Phone & SIM Cards](#) (3199)
- [Wholesale & Large Lots](#) (1373)
- [See all Cell Phones & PDAs categories...](#)

[Clothing, Shoes & Accessories](#) (2195138)

- [Infants & Toddlers](#) (225556)
- [Boys](#) (57190)
- [Girls](#) (139962)
- [Men's Accessories](#) (90110)
- [Men's Clothing](#) (322682)
- [Men's Shoes](#) (83154)
- [Uniforms](#) (10297)
- [Wedding Apparel](#) (35081)
- [Women's Accessories, Handbags](#) (195892)
- [Women's Clothing](#) (744145)
- [Women's Shoes](#) (222931)
- [Vintage](#) (60139)
- [Wholesale, Large & Small Lots](#) (7999)
- [See all Clothing, Shoes & Accessories categories...](#)

[Coins & Paper Money](#) (233839)

- [Coins: US](#) (128950)

А вот так Молотка:

► **Интернет**

- [Доступ](#) (77) - [Реклама](#) (153) - [Услуги](#) (180) - [Игровые предметы](#) (79) - [Доменные имена, Сайты](#) (591)
- [Другое](#) (339)

► **Искусство, Антиквариат**

► **Антиквариат**

- [Живопись, Графика](#) (497) - [Мебель, Быт, Интерьер](#) (2740) - [Фарфор, Керамика, Стекло](#) (3472) - [Музыкальные инструменты](#) (71) - [Ювелирные изделия](#) (483) - [Серебро](#) (718) - [Иконы](#) (1028) - [Другое](#) (1028)

► **Антикварные издания**

- [Издания до 1855г.](#) (73) - [1855-1881](#) (83) - [1882-1900](#) (261) - [1901-1917](#) (837) - [1918-1930](#) (442) - [1931-1960г.](#) (791) - [Разное](#) (228)

- [Скульптура](#) (1047) - [Картины](#) (1400) - [Фотоискусство](#) (344) - [Другое](#) (1370)

Основной мировой интернет-аукцион (далее, аукцион) – eBay, монополист, который долго еще не свалится. Есть еще Amazon.com, Yahoo, но eBay более предпочтителен. А в России номер один – это аукцион Молоток. Там торгуют как Россияне, так и представители бывшего СНГ.

Процедура регистрации на аукционе и совершения покупок и продаж исчерпывающе пошагово описаны на сайте аукциона. Также пошаговую инструкцию вы сможете найти, пройдя по ссылке в конце главы. Отмечу лишь, что для работы с eBay вам обязательно потребуется дебитная карта, а для оплаты услуг Молотка подойдут также WebMoney и Яндекс.Деньги.

На современном аукционе можно купить и продать любой незапрещенный товар. Купить, например, можно: бытовую технику, одежду, украшения, антиквариат, предметы коллекционирования, мобильные телефоны, mp3 плееры и много чего еще. Причем можно купить как новую, так и бывшую в употреблении. С б/у все ясно – ее выставляют бывшие владельцы. А почему и новые вещи продаются на аукционах?

Между вещью, только вышедшей из производства и конечным магазином существует целая цепочка дилеров, которые весьма значительно увеличивают стоимость товара, которую платите вы. Многие производители предпочитают сбывать товар через аукционы, потому что затраты на выставления товара (лота) на аукционе либо нулевые, либо крайне малы. Не надо платить за ремонт, аренду помещения, свет, отопление, охрану магазина, - это то что значительно увеличивает конечную стоимость для потребителя.

Пример: фотоаппарат стоит на выходе с завода 100 долларов, в магазине он будет стоить 150-180 долларов. Если представитель завода будет продавать за 120 долларов, то покупатель в солидном выигрыше. Но тут есть нюанс: чем ближе к отпускной цене, тем выше минимальная партия. Скажем, за 105 долларов / штука, завод будет продавать лот в котором 100 одинаковых фотоаппаратов.

Многие интернет-продавцы выкупают такие партии, разбивают их на единичные экземпляры и продают на том же аукционе со своей наценкой, например за 130 долларов.

Все в выигрыше, кроме магазина ;))

Покупая лот на аукционе, у вас нет возможности его пощупать, покрутить в руках. Зато всегда можно связаться с продавцом и задать интересующие вопросы. Поэтому, если продавец – вы, старайтесь давать исчерпывающее описание и хорошие, качественные фотографии предлагаемой вещи. Покупатели это ценят.

Кто я? Покупатель или Продавец?

Людей, посещающих аукцион с целью заработка, можно условно разделить на две основные группы: Покупатели и Продавцы.

Как зарабатывает Покупатель? Он покупает товар на аукционе и далее реализует с наценкой либо на том же аукционе (да, так часто бывает), на другом аукционе, либо знакомым, друзьям и т.п. Купить нынче можно все что угодно: от жвачки, которую выплюнула Бритни Спирс на очередном концерте (летом 2006 года уход на eBay за 1000 с лишним долларов) до навороченного дома на маленьком острове в Тихом Океане за миллионы долларов. Продается всё, что не запрещено законом.

купил + продал = заработал

Цена может быть от одного цента (одной копейки – на Молотке) до бесконечности. Аукцион – это огромный виртуальный рынок с практически неограниченным числом товаров.

Т.о. и Покупатель и Продавец в конечном счете играют обе роли. Только первый покупает на аукционе, чтобы перепродать в другом месте. Второй – покупает где-то, чтобы перепродать на аукционе.

Как это работает?

Поскольку иностранцы предпочитают платить через PayPal, который в России не позволяет принимать оплату на свой аккаунт (виртуальный счет), то продавцы работают через компании-посредники. Посредник принимает платеж на свой PayPal аккаунт и впоследствии переводит вам деньги приемлемым способом (обычно, это банковский перевод на ваш счет).

*С иностранцами работаем
через фирм - посредников*

А что же делать со знанием языка? Знание английского языка желательно, но не обязательно. Вполне можно пользоваться программами-переводчиками. Старайтесь писать простые фразы и предложения. Не нужно сложных оборотов, многострочных мыслей. Пишите так, чтобы было понятно о чем речь.

Самая простая проверка: пишете в переводчике фразу по-русски, переводите на английский, а потом опять на русский. Если смысл сохранился и она читабельна – предложение построено нормально.

Помимо Америки, на аукционе торгуют люди из десятков стран. Все понимают, что значительная часть пользователей аукциона не владеют английским в совершенстве.

Пишите простыми словами простые утверждения, и полное незнание английского не помеха. Хотя, подучить рекомендую ;)

Товар на аукционе доступен покупателю и продавцу 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Пока вы спите, товар продает сам себя. Если вы работаете на западный рынок, необходимо учитывать разницу часовых поясов, чтобы лот заканчивался в тот период суток, на который приходится максимум посещаемости аукциона. Это значительно увеличивает успешные продажи и количество посетителей вашего аукциона.

Поиск своей ниши

Поиск ниши, товара с которым вы будете работать – занятие творческое. Готовых ответов тут нет. В среде интернет-торговцев не принято раскрывать свой товар и свои аккаунты на аукционах.

Для новичка самый простой путь – посмотреть что продают другие, полазав по аукциону. Поискать лоты соотечественников и выставить тоже самое. Со временем, накопится опыт, появятся идеи по новому товару и вы начнете специализироваться на чем-то одном.

А заняв определенное положение на рынке, станьте профи в своем товаре. Его надо досконально изучить и владеть максимальным объемом информации. Вот тогда пойдут большие деньги. Главное, работать и трудиться над созданием своего дела.

Домашнее задание:

- 1. Зарегистрироваться на Молотке**
- 2. Создать аккаунт на eBay**
- 3. Найти что-то, подходящее для продажи и поставить на Молоток (или сразу на eBay)**
- 4. Полазить по аукционам, восхититься объемом и разнообразием товаров :)**

Аукционы:

www.ebay.com

www.molotok.ru

Посредники:

www.seller-online.com

www.westernbid.com

Пошаговое описание регистрации:

eBay: www.westernbid.com/sellers1.html

molotok: www.molotok.ru/help/14

Дополнительная информация:

www.rabotadoma.spb.ru/auctions

Немало можно добиться
строгостью, многого - любовью,
но больше всего - знанием дела
и справедливостью,
невзирая на лица. - *И. Гёте*

Фирма вяжет!
И не только веники...

Общительным несут больше денег

Важная составляющей успешного интернет-бизнеса – это умение общаться с клиентами. Уважайте каждого клиента, независимо от суммы сделки. Уважайте в нем человека. Сегодня он купит на доллар, а если останется доволен, завтра – на тысячу.

Прежде чем совершить большую покупку у незнакомого продавца, многие покупатели предпочитают проверить порядочность и качество работы продавца на небольшой покупке, а потом уже совершать крупную сделку. Бизнес в интернете в любом случае строится на взаимном доверии. Да, есть системы отзывов, рейтинги, репутации и т.п. Но, особенно в рунете, они носят второстепенный характер. Так вот, это доверие надо оправдывать.

Обеспечьте большое число способов, которыми потенциальный покупатель может

Расширьте возможности связаться с вами

связаться с вами: обязателен e-mail, так же есть Icq – система обмена мгновенными сообщениями и Skype – бесплатная “телефонная” связь внутри скайп-сети.

Если мы говорим о eBay, то там обычно все сообщения пишутся по внутренней системе аукциона для обмена сообщениями. Владеете английским? Возможность переговорить по Skype значительно увеличивает поток покупателей.

На российском Молотке уточняющие вопросы предпочитают решать в личной переписке по e-mail, а после покупки на аукционе, заканчивать сделку (решать вопрос оплаты и пересылки) переговорив предварительно по телефону. Наш человек больше доверяет живому голосу и номеру телефона (мобильный подойдет, но не стоит скрывать свой номер при звонке, это оставляет неприятный осадок и вызывает подозрения). Вы должны обеспечить возможность человеку, у которого возникли вопросы по вашему лоту, получить ответ как можно быстрее. Иначе он пойдет и купит в другом месте. Клиент должен получить ответ на свои вопросы. Если он присылает письмо, на которое не готовы сразу ответить – напишите что “я это выясню и сообщу вам тогда-то”. Произведете хорошее впечатление.

Если покупатель присылает вопрос о наличии товара, которого у вас нет, не спешите отказывать, так вы просто потеряете деньги. Пообещайте посмотреть и дать ответ в течение нескольких дней. Вполне возможно что удастся найти запрашиваемую вещь и вы заработаете дополнительные деньги.

Продай слона!

Двухшаговая продажа - это прикольно

Пример: Однажды мне прислала e-mail американка, которой нужна была книга о Гарри Поттере про философский камень на русском языке (зачем не спрашивал, не мое дело, имейте ввиду, любопытство неуместно, вопросы задавайте только по существу).

Я написал ей "сейчас нет, обязательно посмотрю и дам вам знать в течение 2 дней". Пошел в ближайший книжный магазин и купил там на свой страх и риск эту книгу за 100 руб. Уже через час пишу ей ответ "книга есть, новая, могу продать за 20 долларов". Она согласилась! 5 долларов книга, 15 – заработал. Через две недели посылка была у нее, и покупательница осталась очень довольна крепкой картонной упаковкой, книжка сохранила свой новый вид.

А еще через неделю эта же женщина попросила у меня еще четыре книги про Поттера и спросила сколько будет стоить.

Продавайте слонов! И побольше :)

Я опять пошел в тот же книжный магазин (не самый дешевый, просто лень было куда-то ехать ;) и купил все заказанные книжки по цене от 100 до 150 руб. И вот тут я продал слона: написал что эти книги будут стоить дороже, по 32 доллара за штуку, но специально для нее – скидка и я готов отдать по 28. Покупательница была счастлива :)

Иностранцы ОЧЕНЬ любят скидки, даже если они небольшие. Теперь посчитаем: затраты около 500 руб, это примерно 17 долларов,

*доход $28 * 4 - 17 = 95$. Я заработал 95 долларов за полчаса работы. Тут сыграли 4 фактора: востребованность товара, качественно поданная продажа, оперативность и доверие покупателя ко мне (женщина очень переживала, покупая первую книжку, как она дойдет из столькой далекой России, а получив ее и оставшись довольной качеством моей работы, она не захотела иметь дело с другим продавцом: там - снова риск, а тут уже все проверено).*

Нет времени лениться!

Прочитал? Вперед!

Поэтому, когда спрашивают – отвечайте быстро. Пока человек не получил ответа, он в состоянии неизвестности и может послать запросы другим продавцам. А там, кто первый встал – того и тапки (с). И помните про разницу во времени. У вас утро, у них – ночь. Поэтому, проверять почту рекомендую рано утром и поздно вечером, я это делаю еще до завтрака и перед самым сном.

Если вы пишете важный e-mail, и хотите чтобы он гарантированно дошел, используйте функцию уведомления о доставке получателю и уведомления о прочтении.

Не стесняйтесь общаться с клиентами. И еще, будьте вежливы! Возникли проблемы с клиентом? Будьте вежливы, интересуйтесь как дела и почему он не оплачивает покупку, например.

Если у вас возникает сложная ситуация, какие-то накладные с выполнением своих обязательств, не стесняйтесь объяснить это покупателю.

Вообще, на начальном этапе, продавать лучше недорогой товар. Во-первых набьете руку и наберетесь опыта, во-вторых потому что если товар пропадет в дороге, это не будет слишком болезненно. Если у вас всего бюджет 100 долларов, то продавать лучше 5 вещей по 25, чем одну за 120. И помните, лучше вернуть деньги покупателю, чем испортить себе репутацию на аукционе плохим отзывом, так вы потеряете будущих клиентов. Если покупатель пишет что не получил товар, обычно, так оно и есть. Все же большинство людей порядочные, но не забывайте и отзывы от других продавцов посмотреть.

Продавать недорогой товар безопасней для начинающего бизнеса

Я рекомендую возвращать полную сумму, включая стоимость пересылки. Сколько заплатил покупатель, столько он

Money Back очень любим покупателями. И не потому что возвратов много, наоборот. Просто люди любят чувствовать себя защищенными.

должен получить назад. Money back (возврат денег) очень важен и на доверии сказывается сугубо положительно. Пройдет некоторое время и этот покупатель скорее всего вернется, потому что он уже знает что вам можно доверять и вы честный партнер. Это очень здорово. Повторяю, честность и порядочность – одна из основ, аукционы - это бизнес на доверии друг к другу.

Если вы - покупатель и вы не получили товар, сделайте запрос на возвращение денег. Риск утраты товара в дороге – это риск продавца. Уважайте другого человека, будьте отзывчивы, всегда на связи. Желательно для этого иметь постоянное подключение к интернету, если вы выходите через модем, то утром, днем и вечером выходите в интернет и проверяйте почту.

Оперативность важна, когда продавец отвечает мне через 5 дней, при том, что e-mail доходит за время от 1 секунды до часа, я это воспринимаю как неуважение к покупателю и дел с такими людьми стараюсь не иметь. Что будет если возникнут сложности? Ждать ответа неделями? Ну уж нет!

Если у вас возникают накладные при работе с покупателями, не жмитесь, маленькая скидка сделает приятно покупателю и легко сгладит возникшее недовольство.

Жестким надо быть с одной категорией – обманщиками и кидателями, тут никаких компромиссов. Кидки – серьезный тормоз интернет-коммерции.

В торговле на аукционах работает правило: утром деньги, вечером стулья. Покупатель платит полную стоимость, включая доставку и потом дожидается посылки. Отправляйте, когда уверены что деньги в руках, на счету компании-посредника или в электронном кошельке. Если вас просят сначала отправить, а потом деньги – велика вероят-

ность мошенничества, не стоит связываться. По России отправлять наложным платежом также не рекомендую, много проблем.

Типичные ошибки продавцов при работе с покупателями:

- ответ через долгое время;
- прерывание разговора на середине в icq или skype (если надо уйти, то достаточно извиниться и предложить продолжить позже);
- некачественная упаковка, товар повреждается / теряет товарный вид в дороге;
- несоответствие описанию, не указали какой-то дефект;
- несвоевременная отправка (отправлять желательно не позднее второго дня с момента оплаты, а лучше сразу);
- если у вас купили товар на аукционе и вы вдруг поняли что сделка невыгодна, вы обязаны ее завершить, пусть с убытком для себя, так правильно: заключил контракт - исполняй без оговорок;

Фишка в мелочах. Не забывайте на них.

В общем, ничего сложного, в основном мелочи. Но именно такие мелочи формируют впечатление о ваших деловых качествах и сильно влияют на успешность бизнеса.

Компьютеры бесподобны: за несколько минут они могут совершить такую грандиозную ошибку, какую не в состоянии сделать множество людей за многие месяцы. - *М.Мичэм*

**Информационная
безопасность.
Не будь чайником!**

Сохранность техники, сохранность данных

Я думаю, что практически у каждого российского частного пользователя компьютера, если посмотреть список установленных программ, то в лучшем случае один или две куплены у производителя, какой-то процент – бесплатные, а остальные либо взломаны с помощью кряков из интернета, либо куплены на диске у пиратов на рынке.

Если компьютером пользуется вся семья, я вам настоятельно рекомендую создать профили пользователей. Пароль к своему профилю никому не говорить и данные хранить в закрытых для всех папках. Зачем это делать? Ребенок, или ваш родственник, или друг может нечаянно удалить важные данные, плод ваших трудов. И это окажется фатальным для вашей работы: сорванные сроки, невыполненная работа, потеря репутации и т.д.

Иногда, пришедшие в гости друзья любят сесть без спросу и полазать по папкам, потыкать документы. Я таких вещей не понимаю и не приемлю. Ценность информации слишком высока, чтобы подвергать ее риску случайного удаления. Мой компьютер, это мой источник денег, финансовый инструмент, основа материальной стабильности.

Поэтому его работоспособность, его защищенность очень важна. Потому что документы, файлы, - информация в компьютере стоит намного дороже чем он сам. Причем, если вы выполняете работу, и она стоит дешевле компьютера, то все равно, её потеря может стоить

вам репутации, вы потеряете большие деньги. А в интернет-бизнесе, как и в любом другом, потерянная репутация равна краху.

Сердце и мозг компьютера.

Спаси его от электрошока

Мало кто захочет работать с фрилансером, у которого есть риск утери важных данных и тем самым срыв всего графика работы. Поэтому, очень важно чтобы компьютер работал стабильно без сбоев. Основные внутренние устройства компьютера (материнская плата, процессор, память, видеокарта, сетевая карта и т.д.) сейчас делают достаточно надежными.

Я рекомендую, во-первых, обратить внимание на жесткий диск, на нем лучше не экономить. Более того, у меня их два и все важные данные дублированы. Это удобно, если вдруг (тьфу-тьфу) один жесткий диск сгорит – данные сохранятся на другом.

Блок Питания может угробить всю систему, а может спасти. Сэкономим? :)

Во-вторых, на блок питания. Обычно он стоит около 20 долларов. За такие деньги хорошего качества ожидать не приходится. Некачественные детали, дефекты сборки и как следствие, через несколько месяцев эксплуатации пробьет какой-нибудь конденсатор и сердце вашего компьютера получит удар электрошоком.

Блок питания подключается ко всем внутренним устройствам компьютера и его поломка чревата тем что в рабочем состоянии у вас останется один монитор. Купите хороший блок питания, не стоит на этом экономить. Мне нравится продукция Thermaltake.

В-третьих, очень серьезно отнеситесь к тому, чем питается ваша техника – к электричеству. После переезда в другую квартиру, с 2001 по 2004 год из-за скачков напряжения в сети у меня сгорело 3 компьютера. После покупки нового серьезного и дорогого компьютера, решил более внимательно подойти к его защите от таких приколов со стороны энергетиков.

Я установил источник бесперебойного питания (UPS), который выполняет две функции: первая – фильтрует и выравнивает ток, вторая – в случае отключения напряжения даст несколько минут, чтобы спокойно завершить работу в программах, сохранить документы и выключить компьютер. Также я подключил сетевой фильтр, который должен предохранять от броска. Т.о. ток проходит путь Фильтр > UPS > Блок Питания. Если что, скорее всего сгорит кто-то из них, чем сам компьютер. Монитор для сохранения данных не критичен, но все же штука дорогая, подключен также к фильтру. Хороший фильтр, UPS и блок питания обойдутся в 300-400 долл. Считаю, они того стоят.

Софт. И все-таки он лицензионный...

Если у вас компьютер постоянно подключен к сети или вы подключаетесь через модем время от времени, всякие нехорошие личности могут постараться взлезть в него, сделать чтобы он завис. Или если ваш компьютер заражен вирусом, в определенный момент он может сработать и передать ваши персональные данные (пароли, номера и ключи доступа к кошелькам и многое другое) злоумышленнику.

Последствия будут печальными. Поэтому я рекомендую поставить firewall программу, это программа которая загружается при загрузке компьютера и незаметно для вас контролирует подключение программ к интернету, запрещает входящие соединения, а также режет рекламные баннеры, порнографию и т.п. мусор.

Её можно настроить так что доступ в сеть будет разрешен только браузеру, почтовой программе и аське. В таком случае ни одна

*Программы, обеспечивающие данным защиту, лучше покупать лицензионные.
Серьезно*

вредоносная программа за пределы компьютера не вылезет, раз уж она туда попала.

Почему лицензионная? Лицензионную программу можно постоянно обновлять, хакерские программы совершенствуются и защита должна быть соответствующая. Если установите взломанную программу, то ее нельзя обновлять, а при попытке обновить она может отключиться или работать некорректно, а вы об этом даже не узнаете, думая что компьютер защищен. Тоже самое с антивирусом. Когда вы поку-

К черту начальников!

паете лицензию, у вас есть гарантия качественного и полного продукта, своевременного выхода обновлений и постоянной поддержки.

У меня программа-антивирус настроена таким образом, что вся входящая электронная почта автоматически проверяется. Если злоумышленник присылает файл с вирусом, то программа-антивирус его переименует или удалит. Если попытаться открыть его, то будет выдано предупреждение о зараженности файла, либо сообщение о потенциальной опасности.

Т.о. двойная защита от вторжений: файрвол, надежно исключающий вторжения и антивирус, проверяющий все входящие файлы.

Например, друг может прислать вам программу или файл с документом, даже не догадываясь, что тот заражен вирусом.

Хранение паролей по-умному

Когда вы работаете и зарабатываете в сети интернет, у вас накапливается очень большое число паролей и регистрационных данных.

К примеру, пароли от почтовых ящиков. Удобно иметь несколько ящиков, предназначенных для разных задач и разного круга общения. Сейчас у меня в почтовой программе 9 почтовых ящиков. Каждый под свой бизнес-проект. Один ящик для личных писем, его почти никто не знает, также туда сыпятся комментарии из ЖЖ, и всякие нужные уведомления. А один ящик – публичный, чтобы оставлять везде. Туда сыпется много спама, периодически просматриваю, чищу и вылавли-

Заработай свои деньги в интернете

ваю письма от потенциальных клиентов. Остальные ящики разделены по контактам, деловым интересам. Сразу видно что по какой теме.

Занимаясь фрилансом или аукционами, общение на тематических форумах очень важно для завоевания репутации, вхождения в круг. Вы сможете значительно пополнить копилку знаний и просто познакомиться и пообщаться с большим количеством интересных людей.

Пароли накапливаются от ящиков, сайтов, форумов на которых вы общаетесь, аукционов, и многие другие. Как хранить эти пароли? Можно хранить на бумажке, с одной стороны не потеряются и не сойдутся, с другой – кто-то может взять эту бумажку и влезть под вашим паролем. Для решения этой задачи создано большое количество программ-хранителей паролей. Некоторые распространяются бесплатно, другие - на коммерческой основе. Мне хватает самой простой программы, которая сохраняет все пароли в один файл, который шифруется мастер-паролем, а его держу в голове. Дополнительное удобство такой программы в том, что пароль можно копировать из нее и вставлять в нужное место из буфера обмена.

Знакомьтесь, мистер Бэкап

Wikipedia:

Резервное копирование (англ. *backup*) – процесс создания копии данных на носителе (жестком диске, дискете и т. д.), предназначенной для восстановления данных в оригинальном месте их расположения в случае их повреждения или разрушения.

После хорошего бэкапа, в случае необходимости, полная работоспособность системы восстанавливается за пару часов. Из которых больше половины времени тратится на установку операционной системы и постоянно используемых программ.

Сегодня сохранил дубликат документа, завтра - похвалил себя за это :)

Игнорирование принципов резервного копирования распространено у людей, которые не очень владеют с компьютером или недавно начали его осваивать. Открыли файл и работают с ним до конца дня, сохраняя лишь при закрытии программы.

Пример: Не так давно я еще был студентом и как-то раз попал на практику в бухгалтерию одного из подразделений железной дороги, совершенно не по специальности, как и 99% моих однокурсников. Все же бухгалтерия намного лучше чем работа шесть недель кочегаром, как наш староста.

Через несколько дней, в бухгалтерии началась жуткая суматоха. Я пошел выяснить что произошло. А случилось вот что: они скачали из интернета какую-то программу и после ее запуска с компьютером главного бухгалтера начались проблемы. Проверили антивирусом, переустановили систему, настроили офисный софт и ... обнаружилось что файл в Excel с отчетом, над которым вся бухгалтерия (человек десять) работала с утра до ночи в течение недели, не открывается.

Сам файл есть, но открыть его невозможно. Люди были в шоке от того, что файл существовал в единственном экземпляре! Все работали с ним через сеть и ни один человек не догадался сделать копию, словосочетание "резервное копирование" им абсолютно незнакомо. Копировали в архив только файлы, над которыми окончена работа. И архив был всего один! Одна папка, в которой материалы за несколько лет. А тут вот не успели и теперь все по-новой, а сроки-то поджимают. Компьютерщик местный только руками разводит.

И тут выхожу на сцену я :) с предложением главбуху попробовать помочь. Она соглашается. Через час представил на обозрение нужный файл, правда копия от предыдущего дня. Секрет в том, что в ходе работы с документом, Microsoft Office создает временный файл, где хранит копию документа. Файл удаляется при сохранении документа, но при сбое иногда остается. Дальше задача сводится к нахождению этого файла. Мне чертовски повезло.

Остальные пять недель своей практики появлялся там два раза в неделю на полчаса, чтобы отметить. Разумеется, отчет сдал на отлично :)

Подобных примеров кругом полно, в бытность настройщиком компьютеров, мне не раз приходилось восстанавливать информацию в подобных ситуациях. У людей есть все необходимое, чтобы делать копии важных файлов, и тем не менее, пока гром не грянет, не делают. А вот потеряв один раз результат долгого труда, сразу умнеют. На себе в детстве проверил. Месяц программу писал, а потом хлоп, и нету ее. Очень обидно было. Так, что, копируйте! Чем больше, тем лучше.

Когда вы работаете с важными документами их надо постоянно копировать, причем из расчета на самый неприятную ситуацию, когда сгорает винчестер, когда он полностью перестает функционировать. Чтобы обезопасить себя от такой ситуации, надо делать копии не только в разные папки на самом диске, но и записывать на cd или dvd диск.

Как делаю это я? Те папки, в которых хранятся важные данные, в них я не сохраняю музыку и видео, т.к. они занимают большего всего места на компакт-диске. Тогда папки с важными файлами, обычно, занимают немного места, т.к. там в основном документы Word и таблички Excel.

Для сохранения важных данных, на рабочем столе Windows у меня лежит папка с именем Backup. Система такая: в ней я создаю папку с числом, или если я сохраняю супер-важные данные, то еще и со временем, сохранения в имени. Например, 25.07.2006 или 25.07.2006 18.25 . И копирую в эту папку все что нужно.

Далее, раз в два-три дня, я делаю копию папки Backup на другой логический диск (у меня он еще и физически расположен на другом винчестере). Не важно, что вы делаете много копий, чем больше тем лучше и выше вероятность полного восстановления в случае аварии (5 копий будет вполне достаточно). Это кажется паранойей до тех пор, пока в один черный день не сможете получить доступ к данным. А раз в неделю делаю копию этой папки на компакт-диск.

Коробочки от дисков подписываю, например "Архив с 20.06.2006 по 11.01.2007". Т.о. в любой момент я могу открыть старую версию документа и восстановить все что необходимо за пару минут. Эта методика стабильно выручает раз в два-три месяца.

Например, вы работали-работали, писали статью, и в какой-то момент посчитали что такой-то кусок статьи не нужен и удалили его. А через несколько дней он вдруг стал очень необходим. Нет архива – пишете заново. Есть – пара кликов мышкой и нужный кусок документа под рукой.

Компакт-диски надежны и долговечны. В нескольких экземплярах на cd я храню файлы, потеря которых обойдется очень дорого: файл с паролями, файлы ключей WebMoney, номера и ключи доступа через интернет к банковским счетам. Диск стоит 20-50 рублей.

Надеюсь, вы оцениваете свои данные дороже? :)

Фишинг. Не стань рыбкой!

Фишинг – это один из самых распространенных способов мошенничества в интернете. "fishing" в переводе с английского – это рыбалка.

Кто рыбка, догадались уже? ;)

Wikipedia:

Фишинг (англ. *phishing*, от *password* — пароль и *fishing* — рыбная ловля, выуживание) — вид интернет-мошенничества, цель которого — получить идентификационные данные пользователей.

Организаторы фишинг-атак используют массовые рассылки электронных писем от имени популярных брендов. В эти письма они вставляют ссылки на фальшивые сайты, являющиеся точной копией настоящих. Оказавшись на таком сайте, пользователь может сообщить преступникам ценную информацию, позволяющую управлять своим счётом из интернета (имя пользователя и пароль для доступа), или, даже, номер своей кредитной карты. Успеху фишинг-афер способствует низкий уровень осведомленности пользователей о правилах работы компаний, от имени которых действуют преступники. В частности, около 5 % пользователей не знают простого факта: банки не рассылают писем с просьбой подтвердить в онлайн номер своей кредитной карты и её PIN-код.

Как следует из объяснений уважаемой Википедии, схема фишинга очень проста: вам на e-mail приходит уведомление от имени компании или человека, с просьбой произвести какие-то действия (нажать на кнопку, открыть файл, переслать информацию и т.п.). Важно понимать, что качество подделки высоко, письмо липовое внешне соответствует настоящему.

Фишинговые письма еще называют “нигерийским спамом”.

И не просто так. В бедных африканских странах существуют целые “предприятия”, оборудованные десятками компьютеров, которые с утра до ночи рассылают миллионы писем. Получив ответ на фишинг письмо, за обработку попавшейся рыбки берется уже человек, отвечая и раскрывая на деньги.

Немножко внимательности и фишинг не страшен

Разделить фишинг-мошенничества можно на несколько основных групп:

1. Запросы на уточнение и подтверждение данных

От имени банка подтвердить вашу личную информацию, от имени администратора почтовой системы переслать ваш пароль для подтверждения, от имени платежной системы

2. Alerts – Запугивающие предупреждения

Оформлены под видом важных предупреждений: о несанкционированном доступе, о том что вы что-то нарушили, о том что на вас поступила жалоба и другие

3. Ошибочные письма от незнакомцев

Сделано под видом случайного попадания к вам чужого личного письма, с прикрепленным файлом или ссылкой. Например, от девушки:

“Привет Петя, это Оля. Я сделала несколько своих фотографий в душе, тебе понравится ;) Смотри в прикрепленном файле”

И пусть вас зовут не Петя, и знакомых Оль у вас нет. Зато, у вас есть любопытство, за которое и дергает мошенник. Внутри файла будет программа, которая скрыто от вас перешлет мошеннику нужные ему данные (пароли, ключи к интернет

4. Деловое предложение

Письмо от имени владельца бизнеса, которому нужны партнеры для спасения его 10 млн долларов и он предлагает 10% от суммы за услугу. Когда упекли в тюрьму известного Российского олигарха, смысленные фишеры присылали письма от имени его помощников.

Как определить что это fishing?

Основное правило – это форма обращения. В настоящем e-mail будет указаны ваше имя и (или фамилия), которые вы ввели там при регистрации "Dear Ivan Petrov", "Уважаемый Иван Петров".

В поддельном – обращение неконкретное, не именное "Dear Sir", "Уважаемый клиент" и т.п.

Все важные сообщения будут продублированы в вашей личной панели в самой системе, его приславшей (если там это предусмотрено), например:

Письмо от почтового сервера – в папке inbox при заходе на почту через браузер

Письмо от банка – в папке сообщений банка

Письмо от eBay – в папке My Messages

Как защититься от фишинга?

- Не открывайте присланные файлы от незнакомцев
- Не нажимайте на кнопки и ссылки в письме, сделайте это через свою личную панель в системе
- Если нажали ссылку, и там открылся сайт с запросом на ввод пароля, не вводите. Он будет выглядеть как настоящей, но это липа. Обратите внимание на название сайта в адресной строке, оно будет немного отличаться. Например не www.ebay.com, а www.eboy.com
- При малейшем подозрении, что ваши данные попали в руки мошенников – смените пароли.
- Защитите свой компьютер от вредоносных программ с помощью файрвола и антивируса

Начал - полдела свершил. Пусть еще половина осталась, снова начни, и тогда все доведешь до конца. - *Авсоний*

АКТИВНОСТЬ
И
напористость -
наше всё,
действуй!

В современном быстромеющемся мире скорость решает всё. Пока один примеривается и сомневается, другой сделает и пожнет плоды – конкуренция. Каждый из нас представляет мир по-своему, важно помнить что наш взгляд на мир не есть сам мир :) Даже 200000 леммингов могут ошибаться.

Моя мама всю жизнь работает учителем, ей это нравится и это ее призвание. В прошлом году в начале августа она решила перейти на другое место работы, новые люди, новые задачи, но вариантов под рукой не было. Она собралась отложить это дело до осени. На мой вопрос почему откладывает, сказала что сейчас все и начальство в отпусках и смысла нет, потому что никого нет, да и вакансии скорее всего все заняты, т.к. учебные заведения не рынок труда, и мест специалистам с высшей квалификацией немного и они заняты блатными.

Я сказал: "Нет, отставь эти мысли в сторону, они тебе не нужны по простой причине – они не приводят к результату. Давай сделаем вот что: первое, напиши на листке список учебных заведений с контактными телефонами (взяли из обычного справочника) куда бы ты пошла работать, чтобы хорошее и добираться удобно и все прочее, вообще, пиши всех куда хочешь попасть, а мысли о том есть ли вакансии отставь в сторону". Она написала. "Теперь садись и звони". "Но

сейчас же время обеденного перерыва",- возразила мама. Я настоял и говорю – "Звони сейчас". Первый звонок – ответила секретарша, директора нет и когда будет неизвестно и мама, попрощавшись, повесила трубку. "Так не пойдет",- говорю я. "Нет на месте? Спрашивай когда будет, какой у него контактный телефон, как связаться. Старайся договориться о встрече. Будь настойчива в достижении своей цели, рассказывай что твои ученицы занимали первое и призовые места в таких-то городских конкурсах в течение нескольких лет. Пойми мама, надо продать себя, сделать привлекательным для найма и тогда с удовольствием тебя возьмут на работу".

В тот день маме удалось договориться о собеседовании, а в последующую неделю было три предложения из разных мест, с готовностью взять на работу. Ей осталось лишь выбрать подходящее.

Идеальных моментов и условий не будет. Часто люди ждут изменений в своей жизни по принципу "вот произойдет то-то и я сделаю это". А происхождение этого события – независящий от самого человека процесс. Таким образом происходит отстранение от собственной ответственности за происходящее. И ждать можно годами, оправдывать миллионом причин свое бездействие.

Шанс схватить удачу за хвост выпадает часто. Штука в том, что длится он очень короткий промежуток времени. Это может быть

Шанс поймать удачу за хвост выпадает всем. Ловит - подготовленный

хорошая сделка, встреча с нужным и интересным человеком, возможность сделать давно задуманное. Важно уметь видеть эти шансы и уметь их использовать.

Глядя на окружающий нас мир широким и ясным взором, вы обязательно найдете свою удачу.

Действуйте! :)

Дайте мне точку опоры, и я
переверну земной шар. - *Архимед*

Вкусный бонус

Готовя материал книги, я взял интервью у двух реальных людей, занимающихся описанными способами заработка. Каждый из них "в теме" длительное время и обладает большим опытом, который будет интересен начинающему.

1. Вадим, фрилансер (www.kzvo.ru)

- Вадим, расскажите немного о себе

- Мне 21 год, по образованию IT. Фрилансом занялся два года назад, специализируюсь на дизайне.

- Как вы пришли в фриланс?

- Год работал за 200 долларов в месяц. Показалось мало, решил попробовать зарабатывать по другому.

- Получается?

- Еще как :)

- Каким был первый опыт удаленной работы?

- Честно говоря, не совсем удачный. Попытались кинуть – не заплатить за работу. Отрицательный опыт тоже опыт. Со временем учишься не попадать в подобные ситуации.

- Работаете ли на обычной работе?

- Нет, пока не нашлось с такой же доходностью как удаленка.

- С какими типичными проблемами сталкивается новичок?

- Проблемы с заказчиками, идущие от отсутствия опыта: кидалово, несоблюдение тех задания, а иногда и банальное непонимание, о чем речь.

- Какая по Вашему мнению оптимальная схема работы с заказчиком?

- Найти, договориться о своих услугах, четко разъяснить правила работы, получить предоплату.

Сделав работу, отправил защищенный "водяными знаками" результат (чтобы клиент не смог воспользоваться им, не оплатив). Получить полную оплату. Отправить исходники. Можно еще попросить заказчика пропиарить тебя и поднять диапазон цен для следующих заказчиков.

Парадокс заключается в том, что постоянные заказчики иногда начинают наглеть. Мне проще найти нового по новой цене, чем разбираться со старым по старой. Иногда и такое случается.

- Как вы предпочитаете искать заказчиков (самостоятельно, они рекомендуют Вас своим друзьям, через биржи труда)

- По всякому. Вообще, рекомендации работают отлично. Прямое предложение на биржах труда заказчику срабатывает в 10% случаев. А еще хорошее портфолио однозначно рулит :)

- Какие способы обмана со стороны заказчика наиболее распространены?

К черту начальников!

- Могут взять работу и не заплатить. А еще — затянуть со сроками оплаты. Лечится “водяными знаками” и отсутствием исходников. Ничего не заплатил – ничего не получил.

- Как выбрать порядочного заказчика?

- Опыт решает всё. И опыт других людей тоже — посмотреть отзывы о нем, например. Если отзывов нет, полагаться на своё чутье, которое тоже приходит с опытом.

- Насколько доходы от фриланса превышают сумму, которую получает человек, делая ту же работу на обычной работе?

- Иногда в 10 раз

- Каким Вы видите развитие этой области?

- Фриланс-рынок вне границ. И заказчик, и исполнитель могут быть в любой точке земли — если они общаются на одном языке, все будет ок. Фрилансеры эволюционируют во фриланс-команды. Они, в свою очередь, в студии. Взамен эволюционировавших приходят новые. Думаю, что еще год-другой это будет продолжаться точно.

Заработай свои деньги в интернете

2. Петр, бизнесмен. Ориентация продаж, в основном, на западных покупателей.

- Здравствуйте Петр, немного о себе пожалуйста

- Ну что ж, мне 36 лет, десять лет как женат, подрастают две замечательные дочки. По образованию инженер-строитель.

- Что же сподвигло инженера на такую необычную деятельность?

- Знаете, банальная нехватка денег на семью. Хватало едва-едва. Про торговлю через интернет узнал в 2000 году, даже нет, просто случайно наткнулся. Тогда еще не было книжек и русскоязычных материалов, приходилось все изучать самому, пробивать своим лбом. Месяц ковырялся в eВау, прежде чем продал первую вещь. Потом потихоньку, помаленьку.

Первые закупки совершал на деньги, взятые в долг у друзей, родственников, соседей. У меня вообще ни копейки тогда не было.

- С основной работы ушли тогда?

- Да, пришлось. Аукцион отнимал много времени, да и первые опыты показали что деньги там крутятся совсем другие. Коллеги считали сумасшедшим, а жена поддержала. Ну я и ушел.

- Интересно. И как, стоило оно того? Насколько ощутима разница по деньгам?

- Стоило. Обойдемся без цифр, скажу что купили другую квартиру, сделали ремонт, обстановку и машина у меня теперь, эммм, хорошая.

- Все в одиночку?

- Не совсем. Поначалу жена помогала, потом нанял нескольких сотрудников. Они пакуют посылки, готовят описания и фотографируют товар.

- Какие планы на будущее?

- Создавать реальный бизнес, хочется что-то новое попробовать сделать.

- Как вы видите будущее этого вида заработка в России?

- Будет развиваться. В США eBay называют бизнесом для домохозяек.

Миллионы человек кормятся и процветают. У нас сейчас быстро развиваются местные аукционы и интернет-магазины. Со временем их популярность будет возрастать и возрастать. А где растет рынок – там появляются деньги. Думаю так.

Существует достаточно света для тех, кто хочет видеть, и достаточно мрака для тех, кто не хочет. -
Б. Паскаль

Заключение

К черту начальников!

Итак, книга закончилась. Но наша жизнь движется вперед и вперед. Вы можете поставить ее на полку и забыть.

А можете принять как руководство к действию, к пошаговому улучшению и изменению своего благосостояния.

В конечном счете, всё зависит только от Вас, мой дорогой читатель.

Смелей, удача смелых любит! :)

Есть вопросы, пожелания или предложения?

Пишите: owner@rabotadoma.spb.ru

С уважением, Павел Большой