

Андрей Гаврилов

# ВЕБ-ДИЗАЙНЕР НА МИЛЛИОООООН

Как Стать Веб-Дизайнером, Найти Первых Клиентов,  
Выйти На Стабильный Высокий Доход,  
Работая Дома Или Путешествуя



# СОДЕРЖАНИЕ

## **1. НАЧАЛО:**

1. Об авторе
2. Вместо введения

## **2. ЧТО ТАКОЕ ВЕБ-ДИЗАЙН**

## **3. ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОГО ВЕБ-ДИЗАЙНЕРА:**

1. Умение слушать и понимать задачи клиента
2. Умение создавать UI/UX-архитектуру:
  - i. Создание скетчей (набросков)
  - ii. Статичное прототипирование
  - iii. Интерактивное прототипирование
3. Создание адаптивных макетов сайта
4. Понимание основ и принципов графического дизайна
5. Навыки работы в паре с frontend-разработчиком
6. Умение презентовать себя и продавать свои услуги

## **4. РЕАЛИЗАЦИЯ СЕБЯ:**

1. Как создать и презентовать портфолио
2. Идеальная стратегия поиска клиентов
3. Фриланс + стабильность = реально?

## **5. НА ПУТИ К МИЛЛИОНУ**

1. Интервью для Freelance.Today
2. Что есть на компьютере веб-дизайнера
3. Как сделать каждую работу уникальной
4. Нужно ли обладать чувством стиля, вкусом, талантом
5. Сколько зарабатывают веб-дизайнеры
6. Сколько уделять времени работе
7. Как работать дома или путешествовать работая

## **6. КАК СТАТЬ ВЕБ-ДИЗАЙНЕРОМ НА МИЛЛИОН**

# ОБ АВТОРЕ



Меня зовут Андрей Гаврилов.

Вот уже 8-ой год я профессионально занимаюсь веб-дизайном, комплексной разработкой сайтов, а также обучаю людей всему этому в рамках онлайн-сообщества WAYUP, которое я основал около года назад.

## ОБО МНЕ

- 90+ успешных сайтов создал за последние 8 лет;
- 3 личных стартапа запустил за последние 4 года;
- Основал проект WAYUP – сообщество свободных и счастливых фрилансеров;
- Обучил лично 400+ человек, как создавать сайты и зарабатывать на этом;
- Стоимость часа моей работы сегодня стоит \$30;
- Автор многочисленных бесплатных образовательных программ;
- Путешествую по всему миру, работаю, обучаю и инвестирую в развитие.

## О ПРОЕКТЕ WAYUP

- WAYUP – инновационная платформа онлайн-обучения для фрилансеров
- Современные и эффективные обучающие программы в сфере IT
- Самые востребованные профессии: веб-дизайн, создание сайтов, Android-программирование, интернет-маркетинг, копирайтинг и др.
- Уникальный формат обучения, с домашними заданиями и консультациями
- Постоянный контакт с автором курса на протяжении обучения
- Система менторства (шефства) над каждым студентом
- Множество бесплатных ценных [материалов, вебинаров, мастер-классов](#)
- Содействие развитию и трудоустройству каждого студента

## МОЯ ЗАДАЧА В РАМКАХ WAYUP

Показать, рассказать и помочь желающим обрести прибыльную профессию в сфере IT, любимое дело и лучшую жизнь.

# ВМЕСТО ВВЕДЕНИЯ

Я искренне рад, что ты читаешь эти слова. Ведь, это значит, что уже через несколько часов чтения этой книги ты по-другому взглянешь на свои возможности в сфере IT и жизни в целом.

## ТВОИ НОВЫЕ ДРУЗЬЯ

Сегодня я работаю с клиентами из различных стран над самыми разными проектами. При этом для работы мне достаточно иметь свой любимый ноутбук. Я постоянно путешествую и работаю из любого уголка земного шара.

Владельцы малого и большого бизнеса, стартаперы, инноваторы, политики, общественные деятели, художники, актеры, инженеры, архитекторы, артисты, врачи – все эти люди стали моими хорошими друзьями и партнерами.

И все потому, что я создал для них что-то, чем они могут гордиться.

И вот что я тебе скажу: веб-дизайнер – это удивительное призвание, несущее пользу обществу, радость клиентам и невероятные возможности для своих приверженцев.

Эта книга - твоя уникальная возможность узнать все тонкости, особенности и секреты профессии веб-дизайнера. Дело лишь за тобой – захочешь ли ты сделать усилие и изучить что-то новое?

## ПСИХОЛОГИЯ УСПЕХА

Зачастую, к сожалению, мы настолько заняты повседневными делами, что попытки что-либо улучшить или изменить, в лучшем случае, удостаиваются чести быть обсужденными с друзьями. До действий доходит редко.

Если и доходит до активности, чаще всего, нас подкашивает первая же неудача. Природа у человека такая, на подсознании мы стремимся сохранить энергию, предпочитаем безопасность риску.

Между тем, не стоит забывать, что путь к успеху – это, прежде всего, выход из зоны комфорта. А точнее – *расширение* этой зоны.

Поэтому сегодня, прямо сейчас, я предлагаю тебе настроиться на прием свежей информации и активные действия по достижению твоей же цели – стать независимым веб-дизайнером, работать на себя, из дома или путешествия.

## ЧЕМУ ТЫ НАУЧИШЬСЯ

В этой книге ты найдешь практические руководства, описания стратегий и четкие рекомендации. Чтобы усвоить максимум полезной информации и составить в голове четкий план того, как стать веб-дизайнером, рекомендую ничего не пропускать и не «проглатывать» во время чтения.

Если соблюдать рекомендации, описанные выше, ты узнаешь:

1. В чем заключается суть работы веб-дизайнера;
2. Где получить необходимые навыки;
3. Что необходимо уметь, чтобы добиться успеха;
4. Все возможные и невозможные пути монетизации своих навыков;
5. Как создать свое идеальное портфолио;
6. Как найти первых клиентов и очаровать их;
7. Какие перспективы открываются перед тобой через 2 месяца;
8. Как создать стабильный источник дохода, радующий и глаз, и карман;
9. Как обрести удаленную работу и свободно распоряжаться своим временем;
10. Как путешествовать, зарабатывая исключительно на веб-дизайне.

Мне остается только лишь пожелать тебе удачи и пожать руку. Почему?

Прямо сейчас ты делаешь шаг, за который впоследствии будешь благодарен себе всю жизнь. Освоение навыков самой прогрессивной профессии в сфере IT – залог твоего успешного, яркого и знаменательного во всех отношениях будущего.

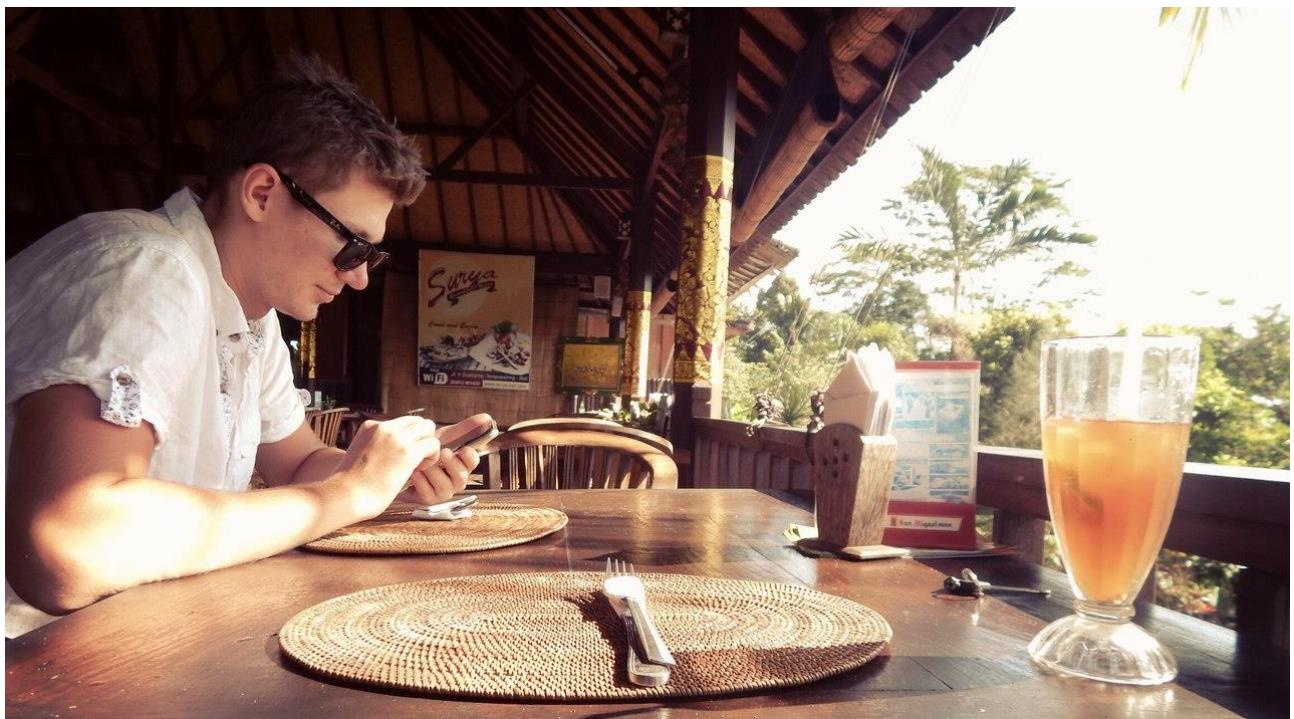
## ПОСЛЕДНИЙ ПИНОК

Лет 8-9 назад я работал на автомойке, занимался ремонтами и демонтажем квартир. В моих буднях не было ничего веселого, кроме как возможности после изнемождающего тяжелого дня упасть в кровать.



В какой-то момент я понял, что работать так всю жизнь будет моей самой главной ошибкой. Если так будет продолжаться и дальше, то сложившаяся ситуация меня просто-напросто затянет и вырваться из «порочного круга» мне уже не удастся.

... Сегодня я пишу эти строки из Таиланда, обладая любимым делом и всем, о чем я мог мечтать в прошлой жизни.





Кстати, на своих социальных страничках я делаюсь подробностями своих путешествий, публикую довольно интимные посты и мотивирую начинающих:

[ВКонтакте](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [Twitter](#) [Почта](#)

Позволь себе (как и я в свое время) поверить в то, что твои возможности и перспективы выходят за рамки родного города. Тогда и начнется твое удивительное путешествие, в прямом и переносном смысле.

А сейчас, чтобы наполнить паруса твоего намерения и положить начало твоему пути...

Приготовься узнать о предмете нашего с тобой общения немного больше.

Поехали?

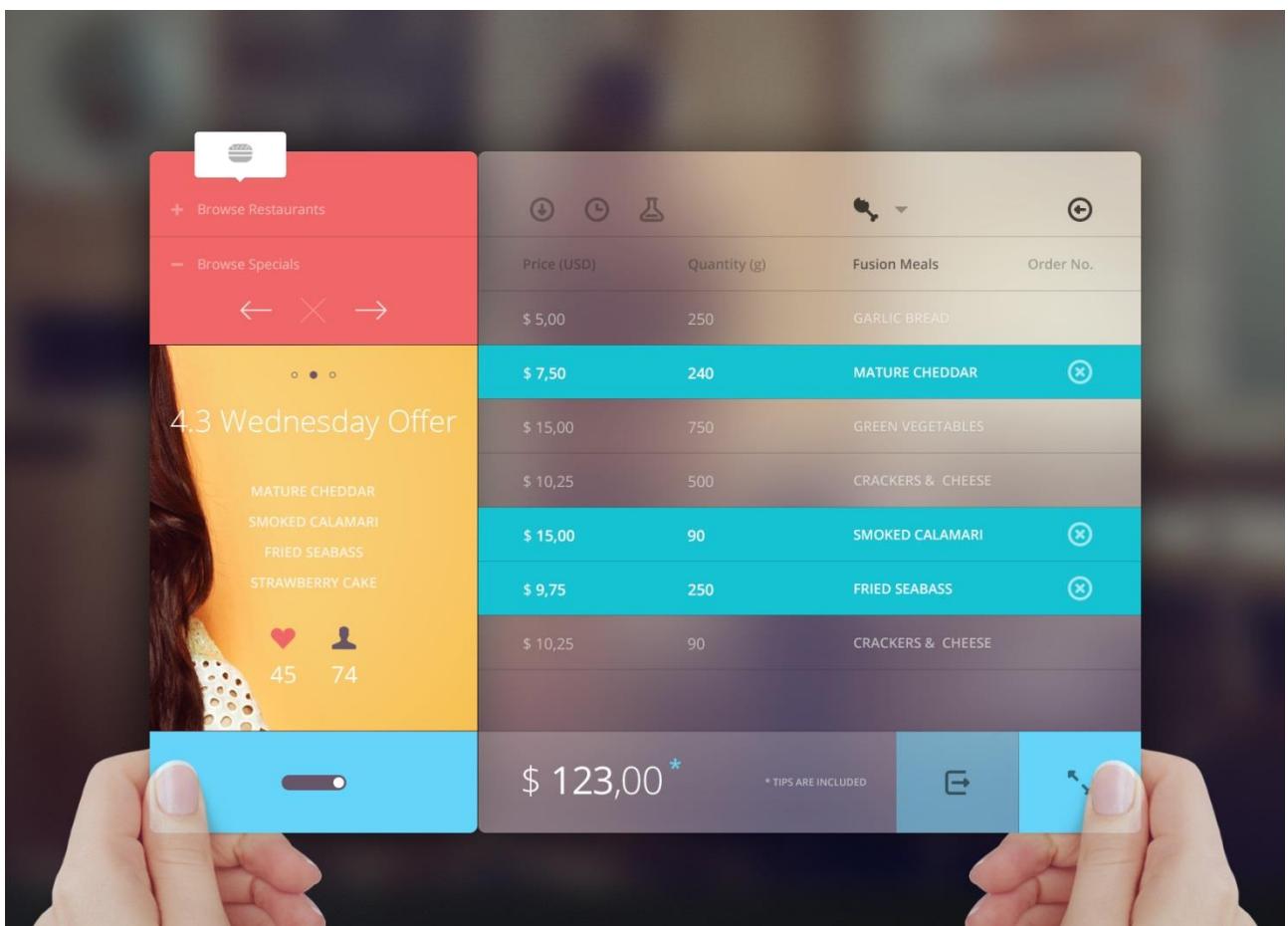
# ЧТО ТАКОЕ ВЕБ-ДИЗАЙН

Независимо от того, знаком ты с веб-дизайном или нет, я рекомендую не пропускать эту главу, ведь все великое начинается с малого. Понимание основ и причин появление твоей будущей профессии – залог успеха.

Википедия говорит нам:

*Веб-дизайн (от англ. Webdesign) — отрасль веб-разработки и разновидность дизайна, в задачи которой входит проектирование пользовательских веб-интерфейсов для сайтов или веб-приложений.*

И ей можно верить. Могу согласиться с тем, что данное определение несколько скжато и поверхностно, однако четко передает суть.



Те, кто очень давно работают в одной сфере и она им по душе, не могут в двух словах объяснить то, чем занимаются (даже если ты спросишь об этом сантехника). Так происходит не потому, что люди глупеют ;) Подобный «феномен» возникает из-за всестороннего проникновения человека в предмет своей занятости.

Чем больше человек узнает, чем глубже погружается в профессию, тем больше нюансов он для себя открывает.

Поэтому когда меня спрашивают, «что такое веб-дизайн», я не могу сказать, что это «деятельность, в процессе которой появляются картинки сайта». Ох... Такое «определение» для меня звучит, как скрежет ногтей о школьную доску!

Тем не менее, для тех, кто только стартует свой путь в веб-дизайне, это определение будет более чем исчерпывающим.

Результат работы веб-дизайнера – это действительно макеты («картинки») сайта. Однако, мало кто задумывается о том, какая работа предшествует моменту появления макета.

Собственно, об этой самой работе и пойдет речь в этой книге. За время ее чтения ты узнаешь обо всех этапах разработки дизайна сайта, основных задачах веб-дизайнера, а самое главное, получишь правильный вектор в развитии.

Эта книга откроет тебе глаза абсолютно на все, что должен уметь веб-дизайнер сегодня и в ближайшие несколько лет. Я искренне завидую тебе, потому что мой путь в веб-дизайне был бы гораздо более быстрым и легким, если бы в свое время у меня была подобная книга. Мне удалось бы избежать множества ошибок, неэффективных действий и провалов. Самое главное, я смог бы сэкономить кучу времени.

Поэтому рекомендую не пропускать ни слова в этой и последующих главах, поскольку под каждым из них стоит 7 лет моего опыта, аналитики и полевых исследований.

## СОВРЕМЕННЫЙ ВЕБ-ДИЗАЙН

Не секрет, что вещи имеют свойство изменяться. Дни недели сменяют друг друга, лед превращается в воду и наоборот, Путин сменяет Медведева и наоборот, даже климат - и тот изменяется!

Веб-дизайн – не исключение. То, что было модным еще 5 лет назад, сегодня считается устаревшим и безвкусным. Поэтому, первое правило, которое должен держать в голове начинающий веб-дизайнер, это – отслеживание современных трендов.

Если тебе удастся быть постоянно «на волне», «в теме» и быть «тру» - твои шансы на успех возрастают в несколько раз. Такой подход, как ты понимаешь, характерен и оправдан для любой сферы деятельности.

Так вот, вернемся к веб-дизайну.

## ГЛАВНЫЙ ТРЕНД СОВРЕМЕННОСТИ

Сегодня самым популярным направлением по праву считается плоский дизайн или flatdesign. Предлагаю просто взглянуть на работы в этом стиле, чтобы уловить суть.

The screenshot displays a flat design dashboard interface. At the top, there's a header bar with the title 'Free Flat UI' on the left, a user profile icon with 'Username' and a dropdown arrow in the middle, and a 'Log out' button on the right. Below the header is a navigation sidebar on the left containing links: 'Dashboard', 'Your stats' (which is expanded to show 'All visitors', 'Real time' (selected), and 'Traffic sources'), 'Settings', and 'Appearance'. The main content area is divided into three main sections: 'Graphs & charts', 'Form & input elements & controls', and a third section partially visible on the right. The 'Graphs & charts' section contains a line chart titled 'Traffic' showing visitor counts from 11.02 to 18.02, with a callout pointing to a data point: 'New: 600' and 'Returning: 18'. Below it is a bar chart titled 'Visitors' showing 'New visitors: 6' (blue) and 'Returning visitors: 4' (green). A donut chart titled 'Traffic sources' shows percentages: 'Search engines: 10' (blue), 'Referrals: 5' (green), and 'Direct: 5' (orange). The 'Form & input elements & controls' section contains various interactive components: a text field with a red asterisk indicating required input, a select list with the placeholder 'pick me!', a message input field, a checked checkbox labeled 'Check it out', a radio button labeled 'Stereo', a range slider set between 10% and 70%, two switch buttons labeled 'on' and 'off', and three button variants labeled 'Button', 'Hover', and 'Down'.

CHECK IN
 EVENTS
 ACCOUNT
 SETTINGS

**634.39**  
+2.18 (3.71%)

Today 225m  
Salt Lake City, Utah

13.5 M Shares Traded	28.44 B Market Cap
AAPL	Yearly Change +127.01

**COURTNEY TIMMONS**  
15,323 followers

- [Edit user](#)
- [Web statistics](#)
- [Upload settings](#)
- [Events](#)

**26°**   
 14° 13

Diagram Stats
Month Report

### DATA TRANSFER

2,435 files  
**47Gb**

audio <b>55%</b>	video <b>23%</b>	photo <b>17%</b>

**LOGIN TO YOUR ACCOUNT**

Email

Password

[Forgot Username or Password?](#)

[Login with Facebook](#)

**John Raymons**  
Your talent amazes! This is awesome.  
Excited to see the final product.

172 34 210

**Contacts**

[Hello@me.com](#)

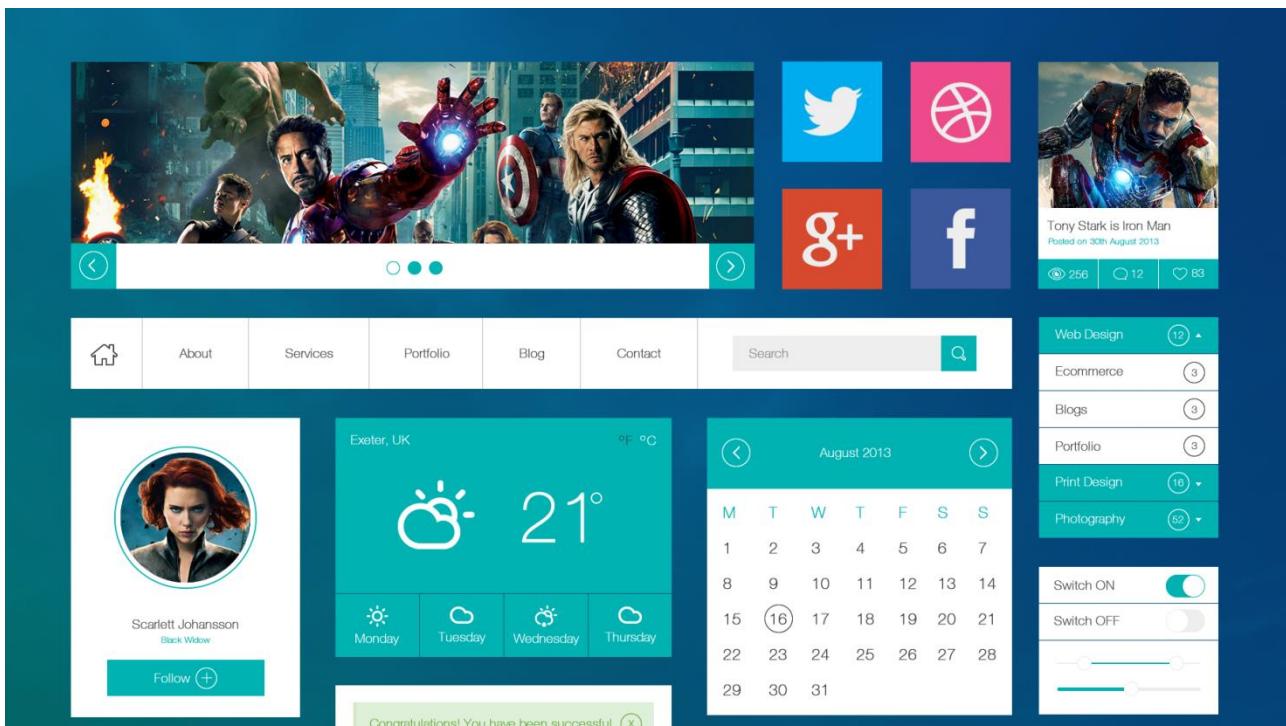
[Andy@me.com](#)

**Subject**

**Message**

Save a copy

01:21 02:30



Flat Design – это течение в минимализме, основной философией которого является простота. Простота во всех отношениях, начиная концепцией, и заканчивая формами, цветами.

Первопроходцем в этой сфере считается Microsoft, которые постепенно и очень осторожно стали отходить от используемого тогда принципа сквеморфизма (когда элементы интерфейса на экране должны были выглядеть как их аналоги из реального мира) в пользу более простого и утонченного варианта.

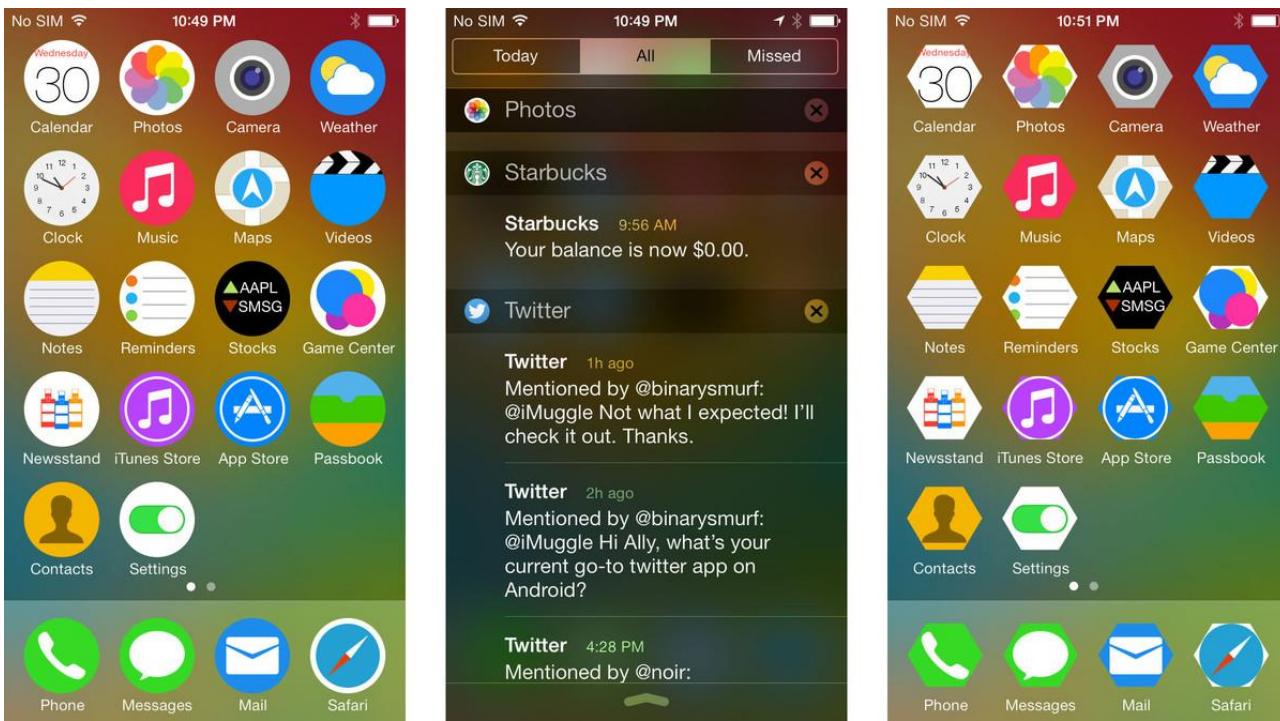
Сквеморфизм активно поддерживали и Apple. Достаточно взглянуть на некоторые их приложения, чтобы понять, о чем идет речь:





Несложно заметить, что элементы приложения имеют четкий отсыл к материалам из реального мира, пытаются повторить поведение материалов при воздействии света (к примеру). В общем – реализм, в чистом виде.

Впоследствии, волну преобразований поддержали и Apple с выходом своей операционной системы iOS7.



Если в 2010 году flat был лишь попытками что-то изменить, то сегодня (начиная с 2015 года) плоскость является основным стандартом в сфере разработки.

Думаю, примеры выше дали тебе прочувствовать то, о чем я написал. Если сравнить сайты, которые мы видели в сети еще 7 лет назад, визуальная разница будет более чем разительна.

Давайте взглянем на то, что было модно и привычно чуть больше 10 лет назад:

Facebook - 2004	Google - 1999

## MySpace - 2004



## eBay - 1998



## ПОДВОДИМ ИТОГ

Современный веб-дизайн – это свежесть мысли и нестандартный подход. Нужно очень постараться, чтобы сделать что-то поистине классное, работая в рамках простоты.

Если раньше у нас были инструменты, вариации форм, цветов, градиентов, текстур, то сегодня мы имеем набор простых фигур, однородных цветов, стильные шрифты и фантазию.

Теперь ты подготовлен для того, чтобы узнать, что же входит в обязанности современного веб-дизайнера, как обрести необходимые навыки и всегда быть на шаг впереди конкурентов.

Следуй за мной!

# ЗАДАЧИ СОВРЕМЕННОГО ВЕБ-ДИЗАЙНЕРА

Определение веб-дизайна из прошлой главы звучит громоздко, не правда ли? Предлагаю немного упростить его и сказать гораздо более лаконично:

*Веб-дизайн влияет на то, насколько удобно и приятно использовать веб-сайт.*

Слово «удобно» я не зря поставил перед словом «приятно», так как первая задача веб-дизайнера – это проектирование удобного интерфейса.

Если до этой минуты ты думал, что веб-дизайнер занимается лишь эстетическими вопросами и красотой сайта, скажу тебе, отчасти, ты прав. Однако у специалиста в этой области есть ряд других задач, которые предшествуют процессу создания визуальной составляющей сайта. Что самое интересное, эти задачи многие считают более важными и даже главенствующими над графикой.

Итак, сбрасываю покрывало неизвестности с основных задач современного и успешного веб-дизайнера:

1. Умение слушать и понимать задачи клиента;
2. Умение создавать UI/UX-архитектуру:
  - a. Создание скетчей (набросков);
  - b. Статичное прототипирование;
  - c. Интерактивное прототипирование;
3. Создание адаптивных макетов сайта;
4. Понимание основ и принципов графического дизайна;
5. Навыки работы в паре с frontend-разработчиком;
6. Умение презентовать себя и продавать свои услуги.

Пожалуй, это полный список основных навыков и умений, к обладанию которыми должен стремиться каждый начинающий специалист. Если какие-либо из этих пунктов тебе не понятны – так и должно быть.

В последующих 6-ти мини-главах (см. содержание) я расскажу о каждом из этих навыков подробнее, объясню, почему они так важны, а также помогу разобраться, как их получить.

А сейчас, т-с-с-с...

## ГЛОБАЛЬНЫЙ СЕКРЕТ

Открою одну тайну: 64% «веб-дизайнеров», которые сегодня работают на рынке фриланса (то есть, на себя), не обладают, как минимум, 3-мя навыками из списка выше.

Что это значит для нас? Если построить программу своего обучения грамотно, можно сравнительно быстро стать на голову выше тех, кто уже давно занимается веб-дизайном.

Почему же все эти «специалисты», которые работают уже сегодня и не обладают нужными навыками, вообще хотя бы что-то зарабатывают и имеют какой-то доход?

Как я писал в предыдущей главе, все дело в низком уровне становления отрасли на просторах СНГ. Как следствие, мы получаем клиентов, которые в большинстве своем не могут адекватно оценить качество работы; и веб-дизайнеров, которые не стремятся к улучшению своих навыков, потому что и так «прокатывает» (это уже где-то перемежается со славянским менталитетом, но речь сейчас не о том).

## ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Сегодня самое удачное время для обучения веб-дизайну, так как новички, построившие свое развитие в правильном векторе, буквально за несколько месяцев могут вытеснить «старожилов» отрасли. И это факт.

По данным исследования Российской Академии Социальных Исследований, 44% современных веб-сайтов в Рунете значительно отстают от сайтов в зарубежном сегменте Интернета. По всем параметрам, начиная идеей, технической стороной и заканчивая графическим воплощением.

Казалось бы, ну отстает и отстает. Нам-то что?

А вот что: для начинающих веб-дизайнеров такая статистика крайне выгодна. Для нас эти цифры означают, что именно сейчас высокий уровень наших профессиональных навыков может в прямом смысле повысить качество сайтов на просторах СНГ.

Как ты думаешь, будут ли у таких специалистов интересная работа, большие клиенты и незаурядные возможности?

Именно к таким людям будут «стекаться» ответственные и высокооплачиваемые заказы. Эту зависимость я ощущал и на себе, после того как трезво оценил достигнутый мною уровень в веб-дизайне и значительно возросшее число «дорогих» клиентов.

С течением времени и ростом твоего уровня в твоей практике будет появляться все меньше «шума» от дешевых и «слабых» проектов и все больше действительно стоящих задач.

Поэтому, резюмируя эту главу, скажу: не теряй времени даром. Начни погружаться в сферу веб-дизайна уже сегодня, чтобы завтра обрести стабильность, успех и независимость.

# 1/ УМЕНИЕ СЛУШАТЬ КЛИЕНТА

Первоочередной задачей любого специалиста, который оказывает какие-либо услуги, является понимание задачи, умение слушать заказчика и давать трезвую оценку ситуации.



Как часто я работал с фрилансерами, которые абсолютно меня не слышали! Не могу сказать, что дело во мне (мол, я так плохо изъясняюсь). Мои партнеры постоянно сталкиваются с этой проблемой и понимают, что найти действительно адекватного веб-дизайнера сродни выигрышу в лотерею.

Все дело в том, что, зачастую, специалист ведет переговоры одновременно с несколькими потенциальными клиентами, поэтому фокус его внимания рассеян. Такова специфика отрасли и если не придерживаться одной стратегии, которую я опишу ниже, ты будешь производить впечатление человека, абсолютно незаинтересованного в получении проекта.

## СЕКРЕТНАЯ ТАКТИКА

Все гениальное – просто. Возможно, то, что я сейчас буду рассказывать, тебе покажется очевидным, однако на деле об этом можно просто забыть.

Немного не по теме, но впрок. Как-то я прочитал один замечательный монолог одного небезызвестного автора в его книге. Он рассуждал на тему, почему нужно вести дневник и как заставить себя это делать.

Вывод был таков: «Вести дневник действительно просто. Достаточно записывать несколько своих мыслей ежедневно. – Почему же мало кто делает это постоянно и бросает эту затею, если это так просто? – Потому что не делать – еще проще».

Не попадись в ловушку лени и прокрастинации!

Итак, какова же тактика?

Все, что тебе необходимо помнить, это то, что клиент хочет нанять заинтересованного специалиста. Скорее важен не уровень его заслуг и размер портфолио, а стремление помочь.

Согласись, ты вряд ли захотел бы работать с человеком, который откровенно не заинтересован в сотрудничестве, хотя его портфолио включало бы в себя работы для Президента Боливии, NASA и Союза Бравых Пчеловодов.

Поэтому все, что нужно помнить и понимать, ведя диалог с потенциальным клиентом (даже ведя несколько параллельных переписок) – клиент жаждет помочи и участия.

Если еще на стадии переговоров, пока никто не перечислил тебе предоплату, ты выскажешь свое мнение относительно задачи, на тебя обратят внимание. Если ты дашь несколько полезных советов – с тобой вступят в диалог. Если ты предложишь совершенно бесплатно сделать набросок (который займет у тебя не более 3 минут времени) – ты получишь проект. Однозначно.

## РЕЗЮМИРУЕМ

Поставь себя на место человека, который находится в поиске веб-дизайнера. Чего ты ожидаешь от своих поисков? В первую очередь, думаю, это искреннее желание помочь и понимание задачи.

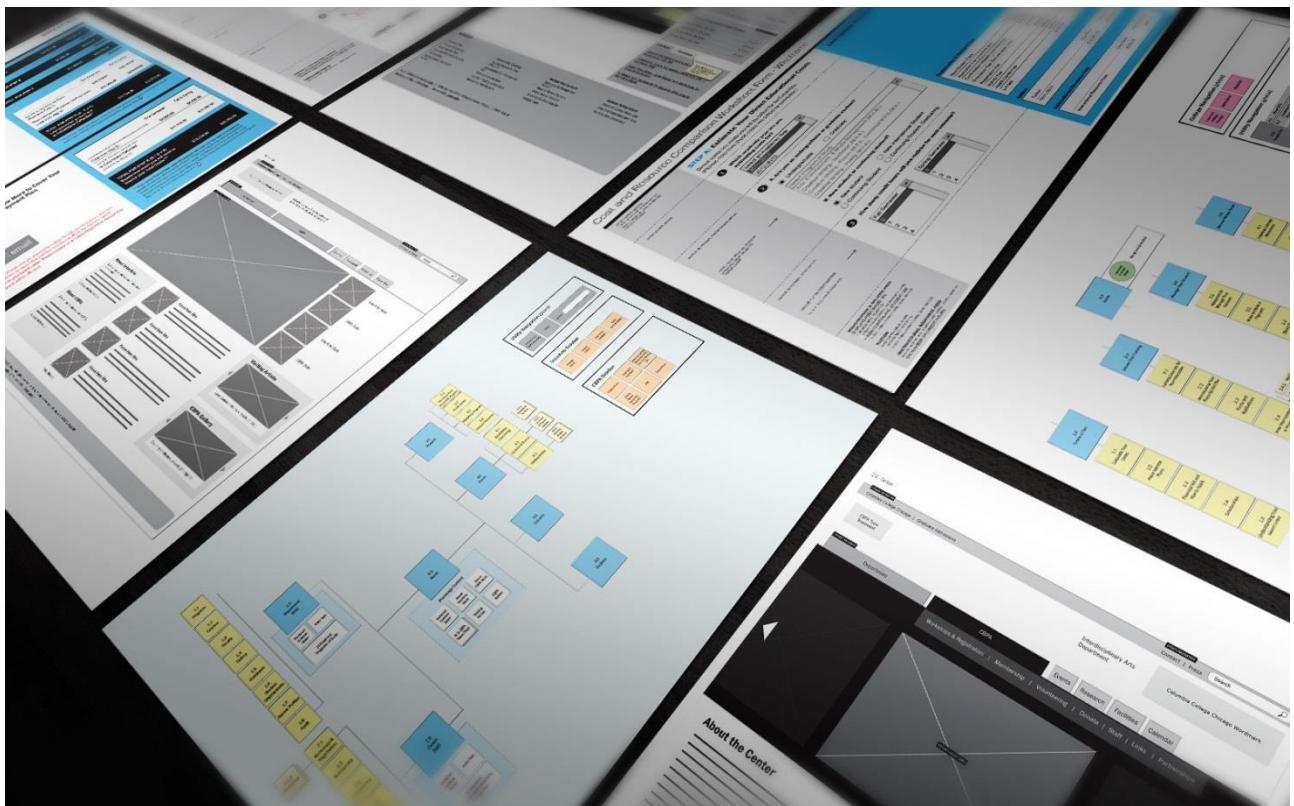
## 2/ УМЕНИЕ СОЗДАВАТЬ UI/UX-АРХИТЕКТУРУ

Можешь ли ты представить себе дом, фундамент которого закладывают в день, когда вообще родилась идея постройки этого дома? Или, например, что стены этого здания возведут на первый день, а фундамент – на второй?

Такие предположения звучат глупо и неправдоподобно. Почему же тогда многие считают, что сайт можно сделать за один-два дня, качественно, быстро и недорого?

Как ты уже знаешь, процесс создания сайта – комплексный и «снаскока» профессионалы никогда не работают.

Точно также, как строящийся объект требует чертежей, веб-сайт не может обойтись без этапа UI/UX-проектирования.



Именно эта стадия разработки определяет, какой будет структура проекта и как в целом сделать проект максимально удобным, простым и доступным.

## UI

**UserInterface** - пользовательский интерфейс. Согласно википедии, ui - это разновидность интерфейсов, в которой одну сторону представляет пользователь, а другую - машина.

Применимельно к веб-дизайну пользовательский интерфейс - это система обмена информацией между посетителем и сайтом.

Основная цель при проектировании взаимодействия человека с веб-приложением - разработка ui, который позволит легко, эффективно и с удовольствием добиваться желаемого результата; которым может служить прочтение статьи, заказ товара в магазине, оформление подписки на какую-то услугу, регистрация и т.д.

Здесь мы знакомимся с таким понятием, как дружелюбность или userfriendly - интерфейс, который становится не препятствием на пути к достижению целей, а единственным верным и эффективным инструментом.

Стало быть, мы можем подвести черту и сделать вывод, что проектирование UI - это проектирование структуры, функциональных элементов сайта, которые делают взаимодействие пользователя с этим сайтом легким, что, в свою очередь, приводит человека к цели максимально коротким и приятным путем.

## UX

**UserExperience** - пользовательский опыт, опыт взаимодействия человека с каким либо продуктом - термин, который можно отнести к любой сфере, которая занимается разработкой продуктов.

В Интернете существуют довольно туманные определения этого термина и человеку, впервые погружающемуся в среду разработки, бывает сложно отличить в чем разница.

Скажу просто: UI является составляющей UX. То есть пользовательский интерфейс включен в формирование пользовательского опыта.

Что это означает для нас: грамотный интерфейс способен стимулировать не только достижение цели пользователем, но и получение удовольствия от взаимодействия.

## UI/UX-АРХИТЕКТУРА

Резюмируя все описанное ранее можно сказать, что UI/UX-архитектура – это комплекс мер, направленный на всесторонний анализ Целевой Аудитории проекта и создание максимально удобной структуры сайта, стимулирующей пользователя к совершению необходимых нам действий.

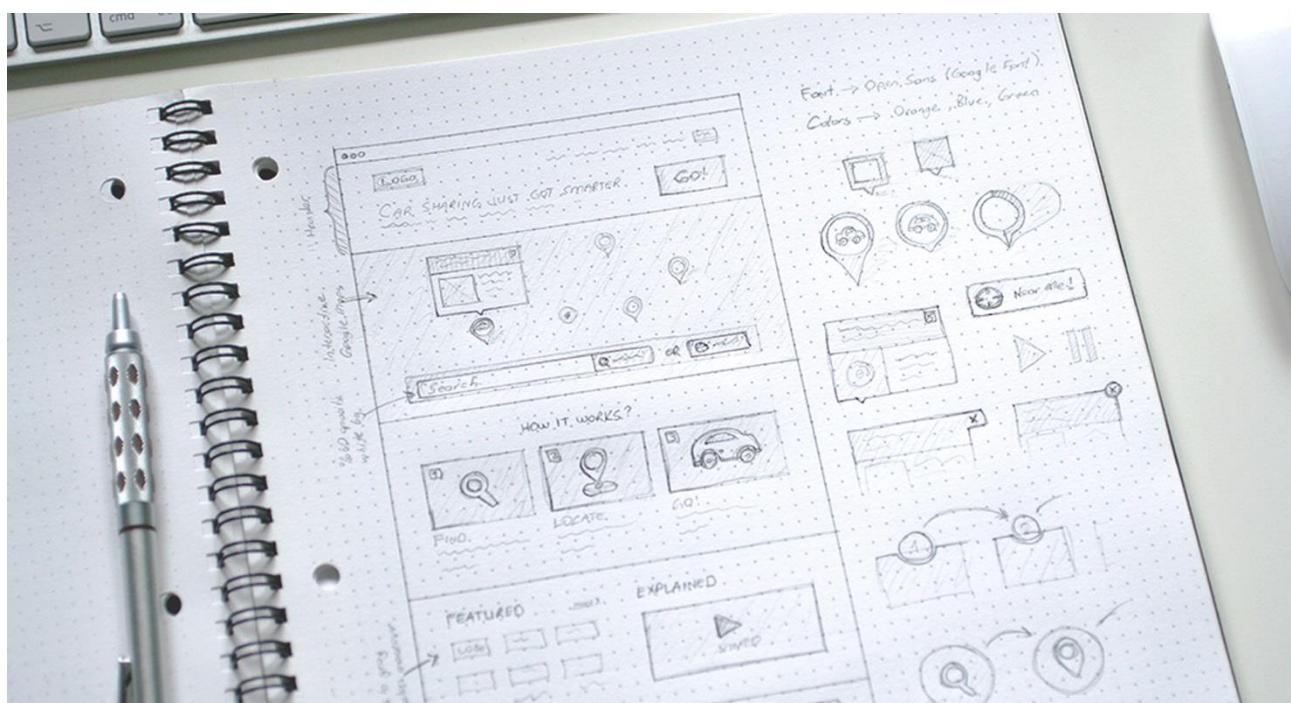
Без этого процесса любые навыки работы в Photoshop будут лишь умением передвигать кубики, из которых ты не сможешь собрать даже самый простой дом. Чтобы избежать подобного драматического исхода в своей еще неначавшейся карьере постараися уделить большой процент своего дальнейшего обучения именно UI/UX-проектированию.

Грамотные специалисты в этой области очень востребованы. В компаниях существуют одноименные должности. Если ты, обладая графическими навыками, будешь в силах запроектировать самую сложную структуру самого интересного проекта – твоя карьера будет стремительно развиваться в сторону больших целей!

## СОЗДАНИЕ СКЕТЧЕЙ

Проектирование любого сайта начинается с этой стадии.

Скетч (от англ. Sketch) – это набросок. Соответственно, скетч, применительно к веб-дизайну, это набросок сайта.



Скетч можно охарактеризовать следующими особенностями:

1. Недетализированность;
2. Отсутствие четких пропорций, цветов, графики;
3. Схематичное отображение элементов сайта

Выполнять скетч можно как от руки, так и с помощью специализированных сервисов. Одним из таких является сайт <http://ninemock.com/>. Мне очень нравится удобный интерфейс этого продукта и широкие возможности экспорта скетчей.

Скетч – универсальный инструмент твоего невербального общения с клиентом. Когда ты понял и принял задачи клиента - нет ничего проще, чем набросать за пару минут скетч будущего проекта и показать клиенту для оценки.

Такой подход поможет тебе показать свою заинтересованность в проекте, а для клиента это отличный способ представить, как будет выглядеть его сайт (так как заказчики, как правило, не имеют четкого представления и «особого дизайнерского мышления», чтобы представить сайт в воображении).

Особых навыков для использования этого «инструмента» (скетчинга) не нужно. Каждый дизайнер обладает своим уникальным стилем и выполняет подобные работы так, как посчитает нужным.

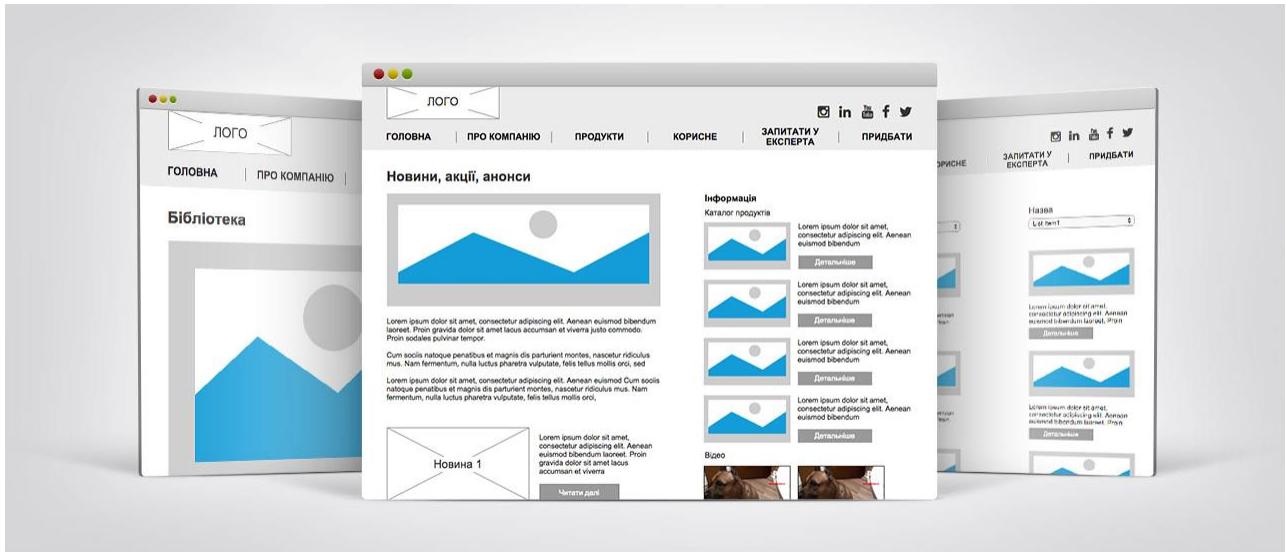
На данной стадии важно скорее проявить свою смекалку, сообразительность и вспомнить удачные примеры похожих сайтов, которые ты уже делал или видел. Твоя задача показать не графическое мастерство, а умение грамотно располагать и структурировать информацию (на данном этапе грубо, на последующих – детализированнее).

## СТАТИЧНОЕ ПРОТОТИПИРОВАНИЕ

Как я уже говорил выше, скетчи впоследствии превращаются в нечто более проработанное и глубокое. Нет, не в дизайн. Прежде чем набросок найдет свое воплощение в графике ему предстоит быть доведенным до состояния (статичного) прототипа.

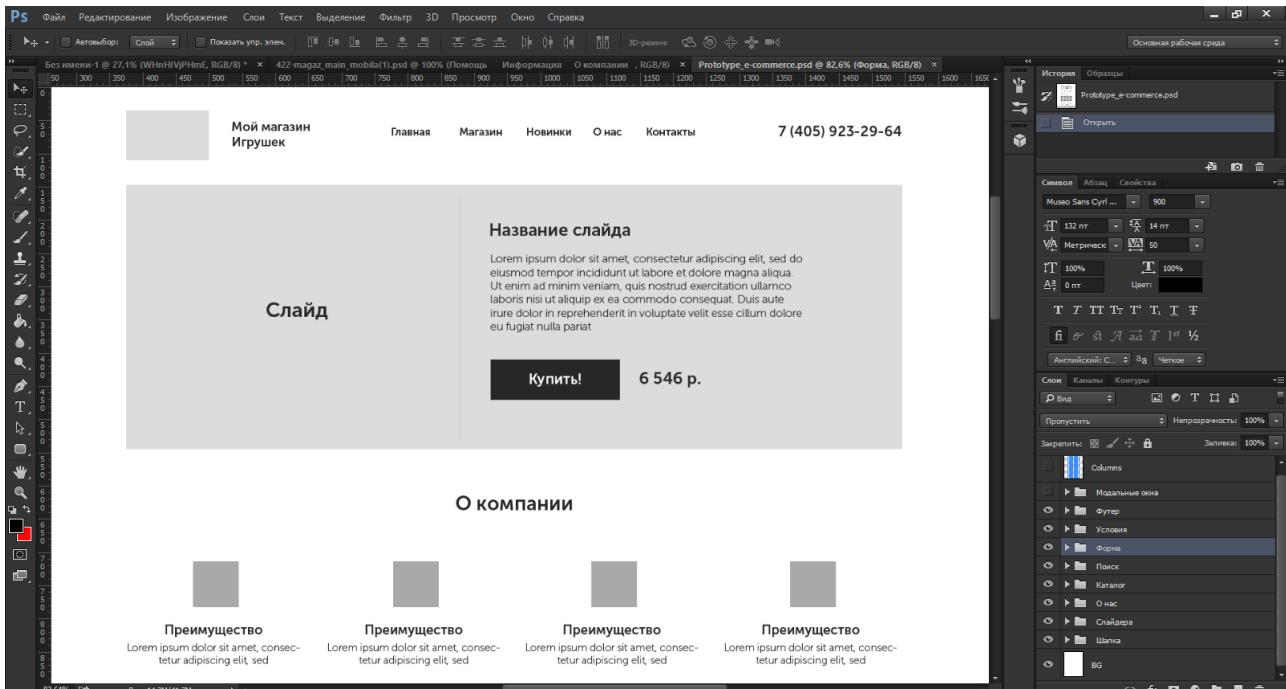
Статичный прототип выглядит как более совершенный скетч. Здесь уже соблюдаются пропорции, размеры, расстояния. Мы прорабатываем все больше деталей, однако не забываем, что впереди – еще более продвинутый этап (дизайн).

У каждого дизайнера свое уникальное представление о скетче и о прототипе, однако в среднем разрезе статичный прототип выглядит так:



Выполняется статичное прототипирование, как с помощью сервисов, типа <http://ninemock.com/> или <https://moqups.com/>, так и в формате Photoshop.

Лично я предлагаю работать именно вPhotoshop, так как в дальнейшем я преобразовываю прототип в дизайн в той же программе, Photoshop.



Это позволяет мне экономить время на импорте-экспорте элементов, текстов и др. Плюс, я стараюсь делать статичные прототипы максимально детализированными (нужный размер шрифтов, блоков), чтобы впоследствии, на стадии дизайна, тратить на проработку деталей меньше времени.

Повторюсь, что каждый специалист сам для себя определяет степень детализации на каждом из описанных этапов. Достаточно лишь держать в голове мысль о том, что с каждой новой стадией UI/UX-проектирования твоя работа должна выглядеть более продуманно и завершенно, а на стадии дизайна – должна быть полностью завершена. Однако, об этом в следующей главе.

А пока...

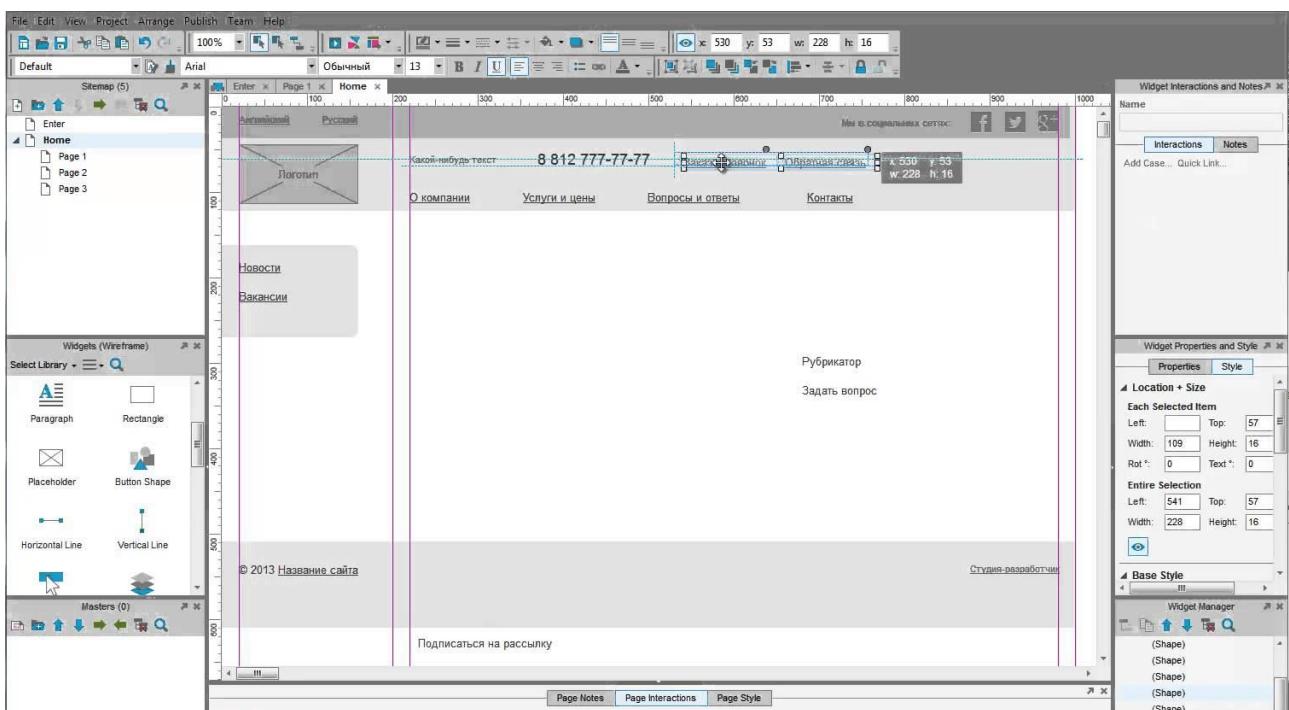
## ИНТЕРАКТИВНОЕ ПРОТОТИПИРОВАНИЕ

Описывая прошлую стадию (статичное прототипирование) я упомянул, что после нее прототип превращается в дизайн. Откуда же тогда появилось интерактивное прототипирование?

Все дело в том, что, условно говоря, разрабатываемые сайты можно поделить на две «детских» категории: простые и сложные.

К «простым» можно отнести сайты-визитки, корпоративные проекты, landing page, посадочные страницы, промо-страницы и т.д.

К «сложным» проектам я отношу онлайн-сервисы, веб-приложения, логика взаимодействия с пользователем в которых не может быть ясна сразу. Если требуется, чтобы еще на стадии прототипа нужно было протестировать оптимальные пути взаимодействия посетителя с сайтом, мы прибегаем к интерактивному прототипированию.



Чтобы не ходить вокруг да около предлагаю посмотреть пример:  
<http://ohb5zq.axshare.com/>

Я взял его в одной из статей на сайте «Хабрахабр» (кстати, отличный ресурс для отслеживания рынка современных технологий), в которой автор рассказывал обо всех преимуществах интерактивного прототипирования в программе Axure RP (лидирующий и практический доминантный инструмент в своей области).

Автор создал интерактивный прототип по ссылке выше всего за 20 минут.

После просмотра тебе станет понятно, что интерактивный прототип – это, по большому счету, будущий сайт, без дизайна. С помощью Axure RP ты можешь создать структуру проекта, запрограммировать кликабельность ссылок и кнопок, настроить появление всплывающих окон и многое-многое другое.

При этом все описанные операции занимают очень мало времени. В этом и преимущество создания подобных прототипов: всего за считанные десятки минут специалист может в прямом смысле слова «реализовать» разрабатываемый сайт еще до основного этапа его разработки.

Если тебе предстоит работать над чем-то большим и сложным, с развитой структурой, предложи клиенту разработать помимо стандартных скетчей и прототипов еще и интерактивную версию последних.

Кстати, программа Axure RP не бесплатна. Уточни ее нынешнюю стоимость на официальном сайте. На первых этапах работы она скорее всего тебе не понадобится, но в дальнейшем, с повышением твоего профессионального уровня, Axure станет твоим незаменимым товарищем.

# 3/ СОЗДАНИЕ АДАПТИВНЫХ МАКЕТОВ САЙТА

Наши прототипы отрисованы. Настало время исполнить их основное предназначение и превратить черно-белые блок-схемы в полноценные макеты страниц будущего сайта.

На этой стадии специалисту необходимо помнить об очень важных вещах, которые отличают профессионала от дилетанта. Я уверен, ты не хочешь оказаться в числе отстающих, поэтому и раскрываю эту «секретную» информацию прямо сейчас.

Чем раньше ты сможешь научиться применять все, что описано ниже в своей практике, тем быстрее ты сможешь выйти на классный уровень/доход.

## АДАПТИВНЫЙ ИЛИ ОТЗЫВЧИВЫЙ ВЕБ-ДИЗАЙН

Еще 7-9 лет назад я бы не включал эту главу в подобную книгу, так как адаптивного дизайна, как такого, не существовало. Да, были сайты, которые проявляли «резиновость» при просмотре на различных экранах, но под мобильные устройства они полноценно не адаптировались. Хотя бы потому, что мобильных устройств с хорошими экранами просто не было.



Автором самого термина «*responsivewebdesign*» («отзывчивый веб-дизайн») является Итан Маркотт. В 2012 он выпустил одноименную книгу, переведенную и на русский язык. Рекомендую прочитать ее, когда ты познакомишься с основами веб-дизайна и верстки, чтобы полностью понять всю философию адаптивного веб-дизайна.

Многие задаются вопросом, чем отличается адаптивный веб-дизайн от отзывчивого? На самом деле, такая формулировка вопроса не является корректной.

Можно сказать следующее: комплекс мер по разработке дизайна, одинаково хорошо отображающегося на любых экранах любых устройств, называется адаптивным веб-дизайном. В то время как отзывчивый веб-дизайн – это, так сказать, одно направление, техника, благодаря которой специалистам проще и удобнее адаптировать контент.

При этом, адаптивный дизайн включает в себя гораздо больше приемов, методов и целей. Сюда входят и вопросы оптимизации кода, изображений, изменение смысла/сущности контента в зависимости от устройства и т.д.

Определения могут звучать не совсем понятно, однако, это, на мой взгляд, наиболее удачная формулировка. К концу чтения главы и с получением первого опыта работы, уверен, ты полностью раскроешь для себя весь смысл и всю ценность адаптивного веб-дизайна.

## КАК СДЕЛАТЬ АДАПТИВНО

С теорией мы разобрались. Настало время реализовать практически наше видение вопроса.

Вспомним, что у нас на руках находятся готовые прототипы страницы, подготовленные в прошлой главе. Отлично!

Теперь нам необходимо запроектировать адаптивные версии этих самых прототипов. Сколько их будет?

Так как мы хотим, чтобы будущий сайт одинаково хорошо работал на всех популярных компьютерах и устройствах, логично было бы предположить, что мы должны прорисовать прототип под каждое из разрешений.

Если бы мы сделали именно так, нам пришлось бы поработать минимум над 20-ю адаптивными версиями. Можно сойти с ума!

Именно в этой связи сегодня применяется иной подход к адаптивному веб-дизайну. Мы просто выбираем популярные диапазоны разрешений экранов, от самых маленьких до самых больших, готовя всего лишь 3-4 версии одного прототипа/макета.

Нижней границей разрешений мобильных устройств принято считать разрешение в 320px (по горизонтали). Вертикаль нас не особо интересует. Верхней границей «мобильного диапазона» можно считать разрешение в 768px.

Далее идут планшеты. Для них принято отсчитывать диапазон от 768px до 1024px (или 1170px).

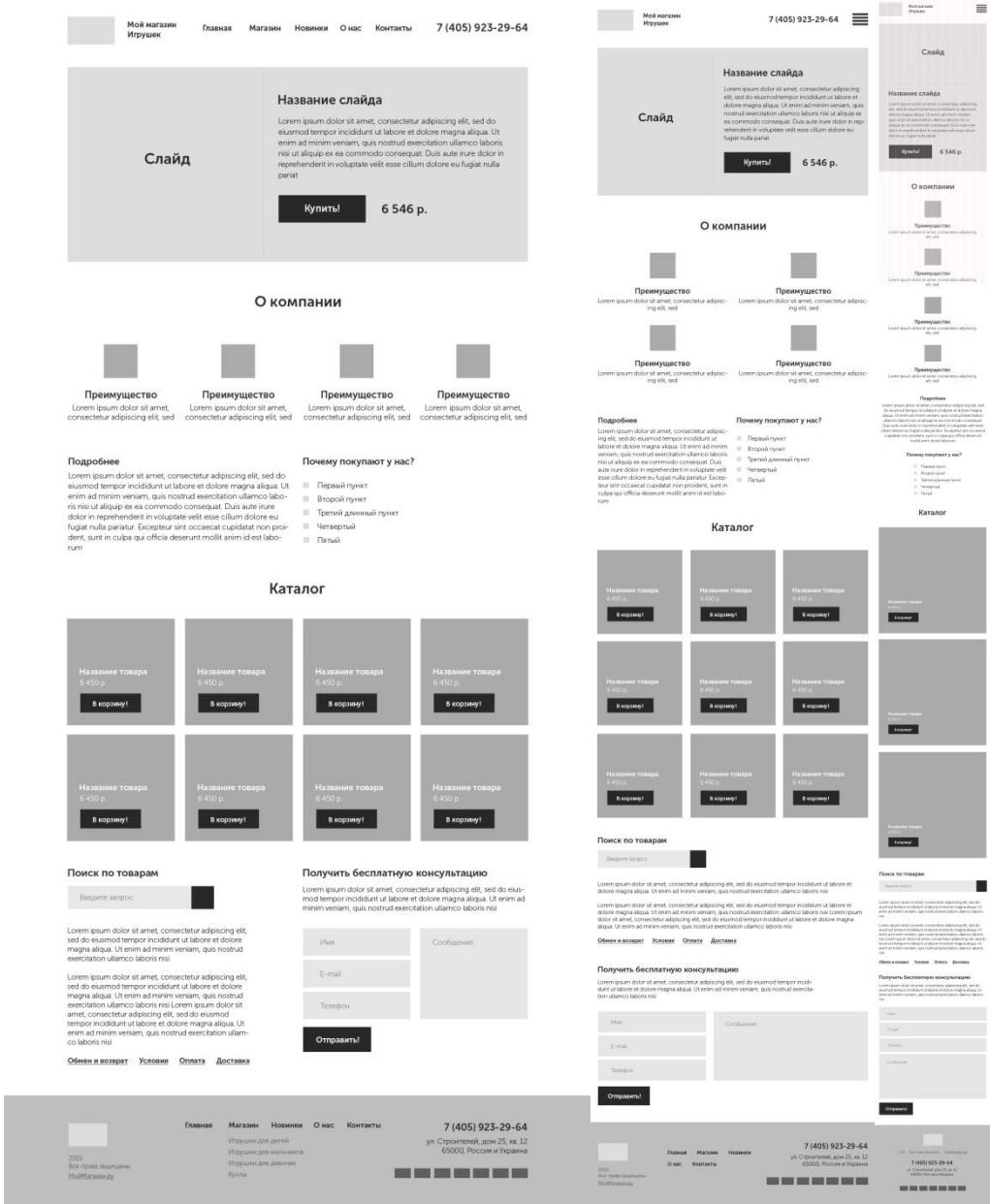
После планшетной версии идут десктопные разрешения. Они стартуют от 1024px (или 1170px) до бесконечности. Здесь мы можем подготовить еще несколько версий, определив, к примеру, еще одну границу на отметке 1600px. Для каждого проекта можно определить свои границы.

Чтобы называть вещи своими именами (а ты уже готов к этому), в среде профессионалов эти самые «границы» называются «breakpoints» или «точками слома».

Собственно, мы с тобой определили основные точки слома, подходящие для большинства проектов, и теперь смело можем подготовить три адаптивных версии каждого из прототипов:

320px – 768px – мобильные (mobile)  
768px – 1024px – планшетные (tablet)  
1024px - ..... – десктопные (desktop)

Выглядят эти версии примерно вот так:



Здесь мы видим прототип под 1024 пикселя (слева), под 768 пикселей (посередине) и под 480 пикселей (справа).

После того, как все прототипы будут спроектированы, мы можем приступить непосредственно к их графической реализации.

Таким образом, проведя работу, описанную в этой и предыдущей главах, можно сказать, что мы создадим дизайн адаптивного сайта.

Однако, безусловно, на практике все выглядит не так быстро и просто, так как существует множество нюансов, техник и правил, которые должен учитывать профессионал. Именно оттого, насколько он умело использует инструменты и понимает задачи отзывчивого веб-дизайна, зависит успешность его работы.

Главное – принять решение о том, что ты хочешь стать веб-дизайнером. Знания, навыки, инструменты, опыт и успех – все это придет к тебе незамедлительно. Уверен, если ты читаешь эти строки, то твое намерение понять суть профессии очень велико. Я с удовольствием помогу тебе в этом!

Идем дальше!

## 4/ ПОНИМАНИЕ ОСНОВ И ПРИНЦИПОВ ГРАФИЧЕСКОГО ДИЗАЙНА

С технической стороной профессии, проектированием и планированием контента мы разобрались.

Последнее, что мы сделали в прошлой главе, это превратили бездушные черно-белые прототипы в картинку настоящего сайта. На самом деле этот процесс является той самой верхушкой айсберга, по которой судят весь сайт.

Когда мы попадаем на какой-либо ресурс в Интернете, первое что мы замечаем, это его дизайн. Мы оцениваем, насколько он гармоничен, приятен, ограничен с тематикой и т.п.

Спустя несколько минут его использования мы составляем мнение о том, насколько сайт удобен и продуман.

Таким образом, несмотря на всю важность грамотного проектирования, первое, на что обращает внимание посетитель, это дизайн. Поэтому, чтобы создать положительное целостное восприятие от сайта нам необходимо одинаково хорошо потрудиться, как над прототипами, так и над графической частью.

### ЧТО ТАКОЕ ГРАФИЧЕСКИЙ ДИЗАЙН

Википедия говорит нам следующее:

Графический дизайн — художественно-проектная деятельность по созданию гармоничной и эффективной визуально-коммуникативной среды. Графический дизайн вносит инновационный вклад в развитие социально-экономической и культурной сфер жизни, способствуя формированию визуального ландшафта современности.



Очень точное и правильное определение. Обычно я адаптирую подобные термины, используемые мною в книгах, однако это определение, уверен, будет понятно каждому.

Веб-дизайн в контексте графического дизайна является лишь его составляющей.

Давайте представим, что перед нами стоит задача создать сайт и все сопутствующие атрибуты для компании, которая только-только появилась на рынке.

У этой компании нет ничего, кроме идеи и содержания. Нам, как дизайнёрам, необходимо продумать все, начиная цветами и заканчивая ассоциациями, которые будут вызывать графическое представление нового бренда (который мы, собственно, и будем оформлять).

Википедия нам подсказывает, что продуктами графического дизайна являются:

- книжные макеты и иллюстрации
- рекламные и информационные плакаты
- графическое решение открыток и почтовых марок
- оформление грампластинок и DVD дисков
- корпоративный стиль компании и его основной элемент — логотип
- буклеты, брошюры, календари и другая рекламная полиграфическая продукция

- упаковки, этикетки, обложки
- сувенирная продукция
- интернет-сайты

Сразу же можешь выдохнуть и не переживать: основная задача веб-дизайнера обеспечить адекватный результат лишь для последнего пункта из этого списка.

Однако, если ты посмотришь на название этой главы («понимание основ и принципов графического дизайна») ты поймешь, что, разбираясь хотя бы немного в каждом из представленных пунктов, ты сможешь стать на голову выше своих конкурентов.

Для справки скажу, что веб-дизайнер работает исключительно в Adobe Photoshop, в то время как все остальные задачи из списка выше, как правило реализуются, в программе Adobe Illustrator. Печатную продукцию можно также готовить и в Photoshop. Но удобнее всего создавать новую графику именно в Illustrator.

## ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ ВЕБ-ДИЗАЙНЕРУ

Существуют несколько базовых вещей, которые должен использовать веб-дизайнер из обширного понятия графический дизайн.

В первую очередь, это **теория цвета**. Умение правильно подбирать, комбинировать и использовать цвета, оказывает мощное влияние на восприятия сайта в целом.

Здесь затрагиваются не только эстетические аспекты, но и психологические, маркетинговые. Сайт и вся сопутствующая атрибутика компании-брэнда (смотри список выше) должна быть подчинена общей цели и просто обязана вызывать нужные эмоции у потребителя.

Первое, на что обращает внимание человек, это цвета. Поэтому, понимание теории цвета является одним из ключевых навыков веб-дизайнера.

Следующим навыком является **композиция**. Умение расположить правильно один элемент относительно другого, лично для меня, является приоритетным. В своих работах я уделяю огромное внимание композиции.

Несколько лет назад я понял, что именно расстояния, размеры и расположение элементов способны либо сделать конфетку из сайта, либо полностью погубить всю эстетику.

Представь, что у тебя есть гениальный в своем графическом исполнении набор элементов. Каждый из них выглядит просто чудесно. Однако, если расположить эти элементы не там и не так, они полностью теряют всю свою привлекательность. Это доказано и проверено.

Еще одним столпом успешности современного веб-дизайнера является умение работать со шрифтами, то есть **типоврафика**.

Типографика – это целая наука, уходящая своими корнями к наскальной живописи (и даже глубже). Шрифты, как и цвета, могут сказать многое о бренде.

Flat Design очень активно использует преимущества типографики. Посмотри на эти потрясающие примеры того, как красивые надписи становятся центральной частью композиции:



**Amazee** Labs Making Your Web Work

[Home](#) [Team](#) [Services](#) [Clients](#) [Contact](#) [Newsletter](#)

# MAKING YOUR WEB WORK

We build fresh websites and amazing community solutions.

Amazee Labs at your service! Based on the modern open source framework Drupal we bring your brand to the online world. With competence, confidence and a dash of spice!

ROGGE&POTT

Rogge & Pott, Design.

Home Projekte Fakten Input/Output Smalltalk Jobs Kontakt

# Motion

Themen:

Identity ↗ Analog ↗ Digital ↗ Motion ↗

**HOME** **STORE**  
**PORTFOLIO** **BLOG** **CONTACT**

**About Me**

In the spring of 2003, during my first year of college at USU, I took a required general education business course where we were assigned the task of building a webpage in Word. Thus began my love affair with design. After graduating I began working full time for a web design company in Salt Lake City, Utah.

**Twitter Feed**

Это уже не просто текст. Это полноценный элемент дизайна.

Раньше, еще лет 6 назад, подобных примеров в Интернете просто не было. Однако сегодня все больше и больше сайтов используют большие красивые заголовки, чтобы подчеркнуть аутентичность проекта. И это здорово.

Пожалуй, это основные навыки, относящиеся к графическому дизайну, которыми должен обладать веб-дизайнер. Углубись в них, но не сильно, и ты привнесешь в свои работы гораздо больше обоснованности, смысла и красоты. Проверено!

# 5/ НАВЫКИ РАБОТЫ В ПАРЕ С FRONTEND-РАЗРАБОТЧИКОМ

Для начала, немного важнейшей теории. Прямо сейчас – запоминай.

Кто такой frontend-разработчик? Это специалист, который отвечает за преобразование макетов, которые ты создаешь как дизайнер, в код. По-другому, в простонародье, должность такого человека называется «верстальщик».

Frontend-разработчик преимущественно имеет дело с языками HTML, CSS, JavaScript. Все «производные» продукты и технологии, основанные на этих языках и дополняющие их («frameworks» - фреймворки), также относятся к сфере ответственности такого специалиста.

Чтобы ты до конца понимал процесс я раскрою еще один «секрет».

## КТО ТРУДИТСЯ НАД САЙТОМ

Над новеньkim сайтом, как правило, трудятся три человека: веб-дизайнер, frontend-разработчик и backend-разработчик. С первыми двумя должностями мы знакомы, но кто же третий?

Backend-специалист отвечает за скрытую от глаз пользователя работу сайта. Все то, что видит посетитель (изображения, формы, цвета, анимация, кнопки, тексты и т.д.) – все это дело рук frontend-разработчика. А вот то, как все эти элементы работают и выполняют свои функции – это вопрос к backend-разработчику.

По-другому, такого человека называют «программист», так как он имеет дело с более сложными языками программирования (PHP, SQL, Ruby, Phyton, Delphi и др.).

Чтобы ты до конца разобрался в сути процесса приведу простой пример.

Представь себе форму регистрации на вымышленном сайте. Ничего необычного: поле «Firstname», поле «LastName», поле «E-mail», поле «Password» и кнопка «SignUp».



Так вот, задача веб-дизайнера – нарисовать в Photoshop то, как будет выглядеть эта форма. Задача frontend-специалиста – сверстать эту «картинку», используя HTML/CSS/JS, чтобы ее можно было увидеть в браузере. После этого на сцене появляется backend-программист, который делает так, чтобы эта форма действительно работала: отправляла запрос к базе данных, регистрировала пользователя, выводила серверные ошибки и т.д.

Все профессии важны, все профессии нужны – бесспорно. Однако, в современных реалиях, если речь идет об обычных сайтах со стандартным функционалом, работу backend-специалиста заменяют Системы Управления Сайтами (CMS). В простонародье они зовутся «движками», «сиэмэсками», «ЦМС», «админками»,

Практически каждый frontend-специалист умеет обращаться с какой-либо CMS. Они помогают управлять содержимым без знаний кода, что очень упрощает администрирование сайта для клиента.

## ВЕБ-ДИЗАЙНЕР + ВЕРСТАЛЬЩИК = СИЛА

К чему я веду? Если тебе удастся обзавестись партнером-верстальщиком, который сможет выполнять дальнейшую работу по преобразованию твоих макетов в код и установку на CMS, ты сможешь обслуживать полный цикл работ по созданию сайта. Таким образом, это напрямую сказывается на заработке и количестве заказов.

В процессе создания нового сайта нередко требуется и копирайтер, который сможет подготовить правильные тексты для каждой странички. Полезно иметь и такого специалиста в своей команде.

Без паники. Для начала я предлагаю сделать вот что:

- Выполнить минимум 5 заказов по дизайну сайта;
- Начать поиски frontend-партнера;
- Начать поиски копирайтера;
- Сделать мощный секретный шаг

## МОЩНЫЙ СЕКРЕТНЫЙ ШАГ

В среде разработки существует такое понятие, как «hybrid», или «гибридный специалист». Это не оскорблениe. Переводить этот термин можно по-разному, однако суть у него одна.

Такой специалист успешно объединяет в себе несколько навыков. В нашем случае, на этом шаге, я рекомендую помимо веб-дизайна начать изучение языков HTML и CSS. Они не сложные и потребуют от тебя лишь времени на изучение.

Таким образом, ты сможешь самостоятельно обслуживать все этапы разработки сайта.

Ни в коем случае не стоит переживать, если ты попробуешь изучить HTML и CSS, и тебе не понравится заниматься кодингом. Это нормально. Не всем нравятся обе части процесса.

Существует масса примеров того, как специалист развивается в одном узком направлении и делает это успешно. Можно сказать, что таких даже больше, нежели тех, кто занимается и дизайном и кодом.

Но если тебе это действительно понравится, как мне в свое время, то это может стать хорошим подспорьем, ведь ты сможешь обслуживать полный цикл работ в одиночку.

Однако, повторюсь, на первых парах я рекомендую сосредоточиться исключительно на веб-дизайне, чтобы не распыляться.

## 6/ УМЕНИЕ ПРЕЗЕНТОВАТЬ СЕБЯ И ПРОДАВАТЬ СВОИ УСЛУГИ

Каким бы ты чудесным специалистом не стал, если о тебе никто не будет знать, грош цена всем твоим стараниям. К счастью, соблюдая элементарные правила и рекомендации из этой книги, ты сможешь создать свой собственный имидж и работать по своим правилам.

### РАЗНОРАБОЧИЙ ИЛИ БРЕНД

Может показаться, что я завожу такой разговор очень рано. Но нет. Я считаю, что ты должен обязательно прочитать эти строки, чтобы выстроить правильный вектор своего развития.

Есть разница между тем, когда тебя нанимают выполнить какую-то задачу или приглашают в проект. Есть разница между работой и сотрудничеством. Есть разница между пренебрежением и уважением.



На мой взгляд, каждый специалист должен работать над формированием своего личного бренда. В понятие «бренд» входит:

- Стиль работы и общение;
- Аккуратность и компетентность выполнения задач;
- Обязательность и исполнительность;
- Открытое представление себя в блогах и социальных сетях;
- Социальная активность;
- Стоимость услуг.

Безусловно, в первое время ты будешь думать только об одном: как бы поскорее получить первый заказ на 500р и заработать первый отзыв. И это абсолютно верно.

А что потом? Я был свидетелем многих и многих историй, когда фрилансер впадал в такую эйфорию от первых заработанных денег (а они, как ты понимаешь, всегда очень маленькие, в районе 1000р.), что устанавливал своим девизом следующую установку: «Буду работать больше, буду брать больше мелкой работы, буду тратить больше времени и смогу зарабатывать много».

В итоге, такой человек просто теряется как специалист, работает за копейки из года в год.

Мы с тобой по такому пути не пойдем.

Уже с первых дней работы необходимо усвоить, что самое главное, чего от тебя ждут клиенты, это ценность, которую ты сможешь подарить клиенту. Выше ценность – выше стоимость часа твоей работы. Вот так это работает.

Можно всю жизнь предлагать низкую ценность и иметь соответствующий доход. А можно постоянно повышать качество своих услуг, тем самым стимулируя приятные ощущения в области банковского счета.

Поэтому, начиная с малого, всегда следует думать о большем. Повторюсь, что начинают все одинаково с легких и низкооплачиваемых задач. Но вот куда ты пойдешь дальше – это твой личный выбор.

Я прошел путь с самого низа до той стадии, когда почувствовал внутреннюю состоятельность давать советы тем, кто только начинает свой путь. Для меня это ощущение готовности имеет огромное значение, так как без него я бы не имел морального права писать эти строки.

Поэтому уверен, ты уже понял, насколько важно начинать, представляя конечную цель. Следуй рекомендациям из следующего раздела и уже через несколько месяцев ты передашь мне невербальный «привет» с какого-нибудь тропического острова. Ну, или куда тебе хочется больше 😊

# РЕАЛИЗАЦИЯ СЕБЯ

Работа веб-дизайнера непременно связана с практикой. Как ни крути, но развитие профессионала возможно лишь при условии постоянной работы с клиентами, повышения навыков и стоимости своих услуг.

Стало быть, назревает вопрос: как же быть? Сколько потребуется учиться, чтобы иметь возможность брать заказы и зарабатывать деньги? Ответ прост и краток: сразу.

Это может шокировать. А кто-то из маститых веб-дизайнеров может даже чем-нибудь запустить в меня, мол: «из-за таких советчиков, плодится армия низкопробных «школьников», портящих имидж всей отрасли».

Позвольте один маленький вопрос, если вы так думаете: с чего начинали вы? Сразу же обрели невероятный навык и начали со 150-ью работами в портфолио? Не думаю. У каждого должен быть шанс на развитие. И как это заложено в глубинных природных механизмах, все начинается с малого.

Вернемся к моему ответу «сразу» на вопрос из позапрошлого абзаца.

## КАК ЖЕ, СРАЗУ?

Невозможно стать непревзойденным мастером, отталкиваясь лишь от теоретических знаний. Чтобы получить реальное признание и успех мы должны иметь дело с практикой.

Как только у тебя появится минимальный навык, за который кто-то готов платить деньги (даже самые смешные) – нужно использовать эту возможность. Не стоит ждать, когда на твоих дизайнерских погонах появится пять звездочек. Нет. Чем раньше ты начнешь, тем быстрее выйдешь на нужный уровень.

Собственно, именно выбору правильной стратегии продвижения себя и будет посвящен этот раздел. Поэтому, усаживайся поудобнее, бери в руки карандаш и прямо на экране подчеркивай нужные мысли.

# 1/ КАК СОЗДАТЬ И ПРЕЗЕНТОВАТЬ ПОРТФОЛИО

Дизайнер начинается с портфолио. Первый и самый основной аргумент специалиста в пользу своей кандидатуры – это хороший набор отличных работ. Можно сказать, что портфолио – это лицо веб-дизайнера.

В этой главе я расскажу, как правильно создать свое портфолио, держа в голове тот факт, что мы нацелены на формирование нашего личного бренда. К счастью или к сожалению, все наши действия сегодня оказывают влияние на завтра. Поэтому твои ежедневные инвестиции в свой имидж сделают свое дело. Не сразу. Но сделают.

## ГДЕ И КАК

Что мы представляем, услышав слово «портфолио»? Наверняка, каждый представляет что-то свое. Думаю, что не ошибусь, если скажу, что это: папочка с документами или фото, портфельчик с файлами, раздел на сайте и т.п.

Однако, в моем понимании, портфолио веб-дизайнера – это собирательный образ того, что представляет собой специалист в Интернете.



Каждый сайт, каждый аккаунт, каждый профиль в социальной сети – все эти представительства работают в одной единой цепи, формирующей твой образ. Оттого, насколько правильно, полно и доступно представлено твое портфолио на различных ресурсах, зависит восприятие клиентом твоей кандидатуры.

Существуют различные способы представления своих работ в Интернете:

- Биржи фриланса;

- Личный сайт;
- Профильные социальные сети;
- Стандартные социальные сети;
- PDF/PPT-презентации;

Этот список я собрал лично и считаю его вполне адекватным. Если тебе удастся максимально полно представить свою деятельность на этих ресурсах, твой имидж как специалиста неминуемо будет расти.

Безусловно, первое, к чему нужно стремиться, это качество работ, а не количество и место размещения. Однако, чем раньше ты осознаешь важность быть открытым и доступным для целевой аудитории клиентов, тем быстрее и правильнее будет развиваться твой личный бренд.

## БИРЖИ ФРИЛАНСА

Несколько ранее я писал о том, что развитие веб-дизайнера неминуемо связано с практикой и работой с клиентами. Поэтому я рекомендую после получения первых навыков сразу же регистрироваться на биржах фриланса и искать первые заказы.

На сегодняшний день развелось довольно много сайтов, которые помогают встречаться заказчикам и исполнителям, однако я выделил наиболее популярные, удобные и безопасные:

- Freelance.ru
- Fl.ru
- Weblancer.net
- Upwork.com
- Freelancehunt.com
- FreelanceJob.ru
- Freelansim.ru

Я расставил биржи в порядке их интереса для меня. На 4-ом месте находится зарубежная биржа Upwork. Многие могут не согласиться с таким позиционированием этого ресурса, поскольку он, с чем я согласен, является, наверное, самым выгодным и большим проектом для фрилансеров.

Однако, суть в том, что там работает только зарубежная клиентура, поэтому, зная, что у среднестатистического жителя СНГ не самые лучшие познания в английском, я перенес Upwork пониже.

Однако, если у тебя есть уверенность в своем английском – можно отправляться именно туда.

Описывать процесс регистрации на каждом из сайтов не буду, так как Google уже давно располагает миллионами статей на эту тему. При этом принцип работы у них один: регистрация – размещение работ в портфолио – отклик на интересующие проекты/вакансии – работа – отзыв.

Все, действительно, просто.

Пошаговую идеальную стратегию поиска клиентов мы разберем в следующем разделе, а пока я продолжу описывать ресурсы для размещения портфолио. Обязательно ознакомься с этой информацией, так как именно она поможет миру узнать, что ты существуешь как классный специалист.

## ЛИЧНЫЙ САЙТ

Куда же без него.

Личный сайт – это самое «лицевое» лицо веб-дизайнера. Можно подумать: если сайт действительно так важен, почему же он идет в списке приоритетов на втором месте, после бирж фриланса?

Все очень просто. Когда клиенты на фрилансе просматривают кандидатуры они оценивают работы, представленные в твоем профиле на фрилансе. Существует также процент клиентов вообще не доходит до просмотра личного веб-дизайнера.

Но! Каждый, кто перейдет из твоего профиля на фриланс-бирже на твой личный сайт, должен быть полностью очарован твоей кандидатурой. Это единственный вариант и единственный исход, который должен устраивать тебя как специалиста.

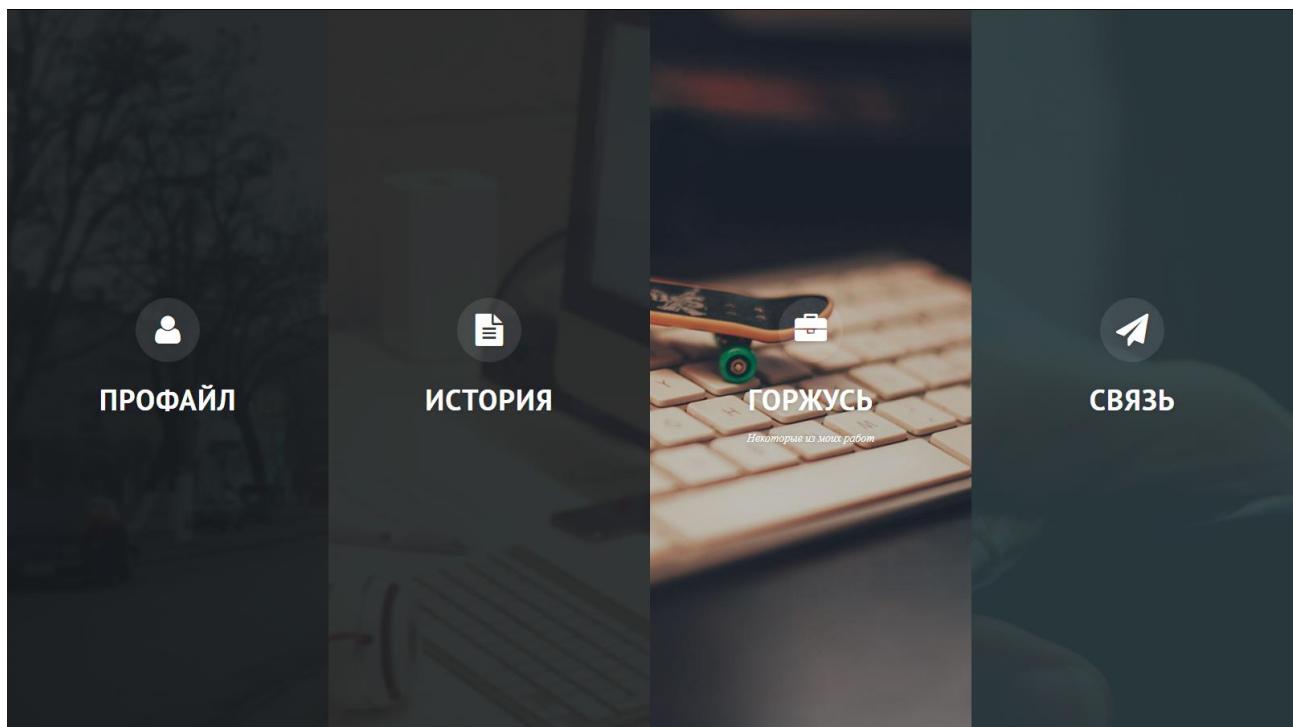
Многие клиенты будут приходить на твой сайт из социальных сетей, поисковой выдачи (если ты будешь вести блог), по рекомендациям и т.д.

Именно поэтому личный сайт должен выглядеть современно, удобно и профессионально.

Могу привести пример из своей практики. Ранее мой сайт <http://andrewgavrilov.me> имел совершенно иное оформление. Да, он был довольно современным, модным и интересным. Но... положа руку на сердце, я бы назвал его стандартным на то время.

Я решил сменить его оформление и сделать так, чтобы после первых 2 секунд, проведенных на моем сайте, потенциальный клиент был удивлен/заинтересован/влюблен в меня.

Сейчас мой сайт выглядит совершенно иначе. На главной странице посетителя встречают 4 вкладки, которые полностью раскрывают суть моей работы и личности. Коротко и лаконично.



Я не призываю тебя копировать такой подход, но взять на заметку саму идею того, что личный сайт должен быть нестандартным – рекомендую.

Итак, что же должно быть на твоем сайте? Исходя из своего опыта я собрал самые важные моменты, которые необходимо раскрыть:

- История;
- Ценности;
- Выполненные проекты;
- Блог;
- Отзывы;
- Контакты.

Поведай посетителю сайта обо всем, что поможет заочно узнать максимально много о твоей личности. Интернет – довольно бездушная среда, где сложно прочувствовать автора материала. Но это реально. Постарайся сделать свое представительство в Интернете олицетворенным, живым, интересным.

Гарантирую, что это положительно скажется на твоем имидже.

Сегодня каждый второй клиент начинает со мной беседу с того, что высказывает комплимент в адрес дизайна моего сайта. Уверен, что именно это впечатление и становится решающим для них в вопросе выбора исполнителя/партнера.

Важный момент. Ты можешь вполне резонно задать вопрос: как же я создам сайт, если не обладаю достаточными навыками на первых парах или вообще не собираюсь осваивать frontend?

Во-первых, я не рекомендую создавать свой сайт, пока у тебя не будет достаточной уверенности в том, что ты сможешь сделать крутой дизайн. Ты должен поработать с клиентами, прочувствовать их беспокойства и проблемы, наработать опыт, чтобы предоставить максимально обоснованный и подходящий вариант дизайна.

Во-вторых, ты всегда можешь воспользоваться главой «Навыки работы в паре с frontend-разработчиком», чтобы понять, как найти человека, который сможет без проблем сверстать дизайн твоего сайта и интегрировать его в CMS.

Все не так уж сложно!

Однако, сейчас, все, на чем нужно сосредоточить внимание, это получение знаний по веб-дизайну и поиск первых клиентов. Всему свое время.

## ПРОФИЛЬНЫЕ И СТАНДАРТНЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ

Сегодня в Интернете существуют сообщества дизайнеров, своеобразные социальные сети, в которых можно зарабатывать репутацию, общаться с единомышленниками, учиться на примере лучших и постоянно быть в тренде.

Есть один маленький недостаток: такие социальные сети не предназначены для поиска клиентов. То есть, вероятность того, что ты найдешь там клиента, довольно мала. Однако аккаунт на таком сайте позволяет представить твои работы продвинутым дизайнерам и получить обратную связь, постоянно совершенствуясь и улучшая свои навыки. Это дорогостоящее.

А вот и список самых популярных профильных социальных сетей:

- Behance;
- Dribble.

Их немного. Если пытаться искать еще, уверен, ты найдешь, но заниматься развитием каждой из них будет довольно тяжело.

Не могу сказать, что наличие профилей на этих сайтах является обязательным. У меня у самого их нет (просто потому что я в свое время о них не знал, а сейчас начинать их вести довольно проблематично ввиду отсутствия времени). Однако, если ты начнешь осваивать их с самого начала своей карьеры, уверен, такой подход принесет свои дивиденды.

Обычные социальные сети, известные всем нам, также являются отличным способом стать ближе к своей Целевой Аудитории и познакомить ее со своими услугами:

- ВКонтакте;
- Facebook;
- Instagram;
- LinkedIn;
- Twitter;
- Youtube.

У меня есть аккаунт в каждой из них. И могу сказать, что время от времени, каждый из этих каналов приводит ко мне заинтересованных клиентов.

Если ты будешь активно вести блог, делиться своими мыслями, выкладывать описание процесса создания того или иного сайта, писать посты на отвлеченные темы – все это покажет, что ты живой человек, открытый и развивающийся.

Самая большая проблема в сфере поиска удаленной работы – доверие. Клиенты не доверяют исполнителям, а исполнители клиентам. В этой связи, наличие профилей в социальных сетях резко повышает доверие. Но только при условии, что эти профили развиваются и представляют тебя как веб-дизайнера. Иначе толку от них, увы, нет.

## PDF/PPT-ПРЕЗЕНТАЦИИ

На мой взгляд, это наименее продуктивный и популярный способ презентовать свое портфолио. Наверное потому, что единственный способ поделиться созданной презентацией – послать по почте или в личном сообщении клиенту. Максимум – загрузить в сервис slideshare.net. Однако если в твоем профиле на Slideshare будет всего одна презентация, ценность его будет практически равна нулю.

Однако для некоторых клиентов такая презентация может оказаться весьма полезной.

Дело в том, что это очень интересный и самобытный вариант представления своих услуг. Ты можешь оформить презентацию, как угодно: с яркими изображениями, строго или шутливо, в формате сторителлинг или линейно – как угодно!

Я приравниваю презентацию к грамотному видеоролику, который рассказывает о преимуществах компании или продукта. Если составить слайды, пронизанные единой мыслью, то к концу их просмотра у клиента должно возникнуть дикое желание познакомиться с тобой ближе.

Сайт не всегда позволяет сделать что-то экстраординарное, потому что, как правило, ты находишься в рамках браузера и на грани гениального с неудобным.

Презентация – это не сайт. Здесь гораздо меньше технических нюансов, за которыми нужно постоянно следить.

Главное правило составления продающих презентаций: они должны быть лаконичными. 10 слайдов – наверное, это количество является оптимальным, чтобы человек не устал от просмотра.

## ВЫВОДЫ

Мы разобрали наиболее важные и необходимые площадки для размещения портфолио, а также узнали об основных правилах, требованиях и рекомендациях относительно его оформления.

Основная идея, которую я преследовал в этой главе – показать, насколько важно создать единый и полный образ веб-дизайнера в Интернете.

Веб-дизайнер на миллион – это, прежде всего, личность, а затем – навыки. Поработай над тем, чтобы о тебе узнали, чтобы с тобой было просто связаться.

В следующей главе ты узнаешь о том, как максимально успешно начать работать на себя. Удаленная работа – это, прежде всего, самоорганизация. Поэтому следуя несложным рекомендациям, ты сможешь получить достойный источник дохода, быстро и гарантированно.

Двигаемся дальше?

## 2/ ИДЕАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ПОИСКА КЛИЕНТОВ

С нашим «лицом» веб-дизайнера мы разобрались в прошлой главе. Теперь настало время познакомиться с вопросами поиска клиентов.

Скажу, что я буду рассматривать самый лучший и оптимальный способ поиска клиентов и развития своего бренда – через фриланс-биржи, о которых я рассказывал немного ранее.

Такой вариант работы на себя не зря считается самым удобным и прибыльным. Во-первых, никто не ограничивает тебя ни в чем. Ты сам решаешь с кем, когда и над чем работать. Во-вторых, Интернет работает также как и реальная жизнь, поэтому такое понятие, как «сарафанное радио» работает и в сфере фриланса. В-третьих, заслуги специалиста, получающего заказы на какой-либо бирже фриланса, сразу же отображаются в профиле – репутация растет быстро и наглядно.

Может показаться, что это настолько просто и доступно, что аж не верится. Но это действительно так. Фриланс – это свобода, выбор и неограниченность в доходах.



Однако, почему же тогда именно в самом начале появляется так много вопросов, сомнений и почему огромный процент людей уходит из этой сферы, полностью разочарованные в таком способе жизни?

## САМОЕ БОЛЬШОЕ ЗАБЛУЖДЕНИЕ

Причина такого состояния смятения и обмана у начинающих фрилансеров – желание получить все и сразу. А если быть точнее – прямо в первый же день работы.

Возможно, вина за это лежит на каждом фрилансере, который расписывает свою жизнь а ля: «проснулся – поработал немного – искупался в океане – получил миллион – заснул». Нет, они не обманывают. Вот только мало кто рассказывает, как у них все начиналось. А это, замечу, очень важный момент.

У начинающих строится неверное представление о фрилансе.

Поэтому, первое, на что я хочу обратить твоё внимание – здравый смысл. Понимая, что невозможно добиться внушительного результата за несколько дней, ты сделаешь самый правильный вывод. Это адекватное восприятие своей деятельности не даст появиться панике, сомнениям и разочарованиям.

Работа на себя (и, как следствие, свободная жизнь) начинается с малого. Сохранение концентрации на своих целях и конечных результатов сделает свое дело.

## СКОЛЬКО ЖЕ ЖДАТЬ?

Ты будешь абсолютно прав, если скажешь: «Ок, это я понял. Но сколько же мне придется работать, чтобы получить более-менее вменяемый результат?».

Все зависит от того, как много и регулярно ты сможешь выделять время на свое развитие. Если ты работаешь исключительно над повышением квалификации и поиском клиентов – этот процесс пройдет быстрее. Если ты занимаешься фрилансом в свободное от основной работы время – результаты будут несколько позже. Но они обязательно будут.

В среднем, по моим наблюдениям и подсчетам, начинающий фрилансер должен поработать минимум с 5-ю клиентами, чтобы ощутить себя более уверенно, понять, что фриланс – это стабильно и заработать первые деньги, которые, как

первая прибыль в бизнесе, приносят удовлетворение, осознание и мотивацию двигаться вперед.

На этих пятерых клиентов в среднем уходит от трех недель до двух месяцев. Зависит, опять же, от того, насколько много фрилансер уделяет времени своему развитию.

## ВАЖНЫЙ ВЫВОД ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Прямо сейчас ты должен запомнить одну простую вещь: каждый, кто что-то делает в направлении достижения цели, рано или поздно приходит к ней.

Если ты будешь, пусть и медленно, но уверенно, изо дня в день работать над поиском клиентов и расширением портфолио, ты обязательно выйдешь на тот уровень, который ты сам себе задал.

«Начинай, представляя конечную цель» - это один из «Навыков высокоэффективных людей» - легендарной книги Стивена Кови, которую я настоятельно рекомендую к прочтению. Можно сказать, что она по сей день влияет на мое видение бизнеса и работы, несмотря на то, что я прочел ее около шести лет назад.

Основная ошибка каждого, кто начинает карьеру фрилансера (или любую другую) состоит в незнании. Человек не знает, чего ожидать от фриланса, но почему-то имеет ложное представление о том, как все должно быть.

Эта глава поможет тебе приобрести самое главное оружие – информацию. Используя ее, ты избежишь нереальных ожиданий и сможешь построить правильную стратегию продвижения.

Ты уяснил самое главное. Работа на себя – это не волшебная кнопка «бабло», за которой охотятся «халевщики» всего мира и тратят колоссальное количество энергии на пустые ожидания.

Входя в сферу фриланса ты обретаешь любимое дело, увлекательное хобби, безграничные возможности развития и свободную жизнь, дома или в путешествии, летом или зимой, тяжело или легко – ты сам определяешь все в своем слое реальности.

Это не обман и не лотерея. Это ценность, которую ты предлагаешь обществу как специалист. Чем выше твоя ценность – тем большим тебе готов отплатить мир.

Поэтому, повышая свою ценность и опыт, ты обретаешь все больший и больший доход.

## СТРАТЕГИЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

А теперь – самое интересное. Как же заполучить своих первых клиентов?

Следующий алгоритм я разработал лично, на основании своего опыта и здравого смысла.

Рекомендую выполнить первый шаг и как следует осмотреться на фриланс-биржах, чтобы понять их принцип, если ты еще с ними не знаком – это поможет лучше воспринимать дальнейшую информацию.

Поехали!

**Первое**, что необходимо сделать, это зарегистрироваться минимум на двух биржах фриланса. Выбери их из списка фриланс-бирж, который я рекомендовал ранее, однако убедись, чтобы в нем обязательно был, либо freelance.ru, либо fl.ru.

**Второе** – оформи профиль и портфолио на каждом из сайтов. Оттого, насколько полно и достоверно ты напишешь о своем (пусть и небольшом) опыте, зависит расположение потенциального клиента. Недостаток в заслугах всегда можно заменить установкой на безупречный результат, исполнительность и самоотдачу. Не забудь выложить свои самые лучшие работы.

Через текст, пусть и неявственно, но можно прочувствовать, какой человек его написал. Постарайся в этой холодной «электронной среде» передать частичку того, что ты есть на самом деле. Твои ценности и принципы. Возможности и установки. Это поможет повысить расположение потенциального клиента.

Рекомендую посмотреть, как я оформил свой профиль на одном из сайтов: <https://freelance.ru/prozrachno> - уверен, он поможет тебе лучше понять, как происходит процесс заполнения профиля.

**Третий шаг** – приобрести платный профиль на бирже. Это обязательный шаг. Платный аккаунт покупается, как правило, на месяц, для того, чтобы выделить свою кандидатуру в общем списке исполнителей. Стоит такой аккаунт недорого – в районе 400-500 рублей – сумма, которая окупится с первого же заказа.

**Четвертый шаг** – ищем все и вся. В самом начале пути нам придется скорее делать не то, что хочется, а то – на что нас выберут. Поэтому подавай заявки абсолютно на все проекты, даже самые маленькие или отстраненные от темы (но которые ты можешь выполнить) – это поможет получить первые отзывы – основную «валюту» фрилансеров.

Помни, здесь действует школьный принцип: «сначала ты работаешь на оценки, затем они на тебя». Только на фрилансе не оценки, а отзывы. Сначала нужно приложить максимум усилий, чтобы получить первые 3-4 отзыва. Затем будет все проще и проще, так как клиенты будут видеть, что тебе уже доверяли и не зря.

**Пятое** – работаем через «Безопасную сделку» и просим оставить отзыв. На каждой бирже есть так называемый сервис «Безопасной сделки». Работает он очень просто. Если клиент не хочет перечислять предоплату исполнителю (боится, не доверяет), он может перевести полную сумму проекта третьей стороне – администрации сайта-биржи – которая в случае успешного выполнения работы автоматически переведет деньги на счет исполнителя.

Мошенники, как правило, не хотят работать через этот сервис. Поэтому, на первых этапах, ты можешь привлечь внимание к своей кандидатуре честностью и лояльностью. Клиенты тоже люди – они ищут того, кому можно доверять и с кем им будет приятно работать.

В завершении удачного сотрудничества обязательно просите оставить отзыв за свои услуги. Отзыв можно оставить на сайте только по окончании работ, поэтому они ценятся и им доверяют.

**Шестое** – все по кругу. Как только ты выполнишь свой первый заказ (он, как правило, будет копеечным и легким) обязательно приступай к поискам следующего. Лучше всего – искать новые проекты еще в процессе работы над старыми. Это поможет тебе не простаивать.

Несколько важных рекомендаций, о которых ты должен помнить и реализовывать, чтобы добиться успеха:

- Отправляй как можно больше заявок – это залог успеха;
- Обычно на предложения соглашается около 1% потенциальных клиентов. Если из 100 отправленных заявок тебе ответят до 10-ти человек – это абсолютно нормально;
- Будь вежливым и проявляй внимательность;

- Удовлетворяй каждого клиента максимально, чтобы получить самые лучшие и полные отзывы;
- Не сравнивай себя с конкурентами из другой «весовой категории». Они не твои конкуренты, так как их услуги стоят других денег, а значит, у вас разная целевая аудитория;
- Все идет так, как надо. Ни в коем случае ни при каких условиях нельзя расстраиваться или унывать – это грешно. У тебя есть алгоритм, который нужно просто взять и использовать.

## ЧТО САМОЕ ГЛАВНОЕ

Меня очень часто спрашивают: «Андрей, а что же все-таки самое главное в поиске клиентов? На чем нужно сделать максимальный акцент, чтобы развиваться правильно?».

Ответ есть и он однозначный: внимание к проекту.

Когда я оказываюсь по другую сторону баррикад и ищу исполнителей на фрилансе как клиент, я каждый раз разочаровываюсь. Исполнители абсолютно не читают заданий и не интересуются задачей. Я понимаю, что довольно тяжело и трудоемко вникать в каждое задание, прежде чем подать заявку на участие.

Однако мы говорим о том, как заполучить клиента. Поэтому самый верный и адекватный способ – показать свою заинтересованность с первого же сообщения. Покажи, что ты прочитал задание и задай несколько уточняющих вопросов. Предложи сделать бесплатный набросок. Узнай мнение клиента на счет своего предложения. Запроси обратную связь.

Нет ничего хуже, чем заявка от фрилансера, подобная данной: «Сделаю.». Я не утирирую. Каждый 3-ий исполнитель пишет от одного до трех слов в своей заявке на участие. Это путь в никуда.

Заведи своеобразный шаблон письма, который ты будешь рассыпать клиенту, однако основная его часть должна быть уникальной для каждого проекта.

Например, если клиент описал задачу в духе: «Нужен сайт строительной компании», твоя заявка может выглядеть следующим образом:

*«Здравствуйте, ИмяФамилиевич!*

*Ваш проект меня очень заинтересовал.*

*Недавно я делал/видел один сайт <http://sitename.ru>, оформление которого, на мой взгляд, довольно близко к тому, что Вы хотите получить.*

*Как Вам подобное цветовое решение? Вы не написали в задании что-либо о цветах, однако я провел анализ и выяснил, что в строительной нише наиболее удачными цветовыми решениями являются ..... .*

*Буду ждать Ваш ответ.»*

Это лишь грубый пример, однако он отражает суть. Ты волен добавить в подобное письмо что-то свое, добавить ссылок, вопросов и показать максимальную готовность выполнить задачу качественно.

Подобный подход к поиску клиентов практически никто не практикует. Стань одним из тех, кто очаровывает собеседника и с кем приятно сотрудничать – клиенты не забывают таких людей и всегда вспомнят о «классном парне/девушке, который/-ая делал мне сайт прошлой зимой».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Эта глава является наиболее лаконичной формулировкой вопроса поиска клиентов для начинающих фрилансеров. В той или иной ситуации я очень часто и подолгу рассказывал, что и как нужно сделать, чтобы пройти эту первую стадию, когда кажется: «Как же сложно получить первые отзывы.... Конкуренция невероятная... Тяжело... Руки опускаются....».

Студенты WAYUP, которые следуют моим рекомендациям, всегда выходят на стабильный уровень на фрилансе. Кто-то раньше, кто-то позже. Однако, одна из самых главных вещей, которой я учу их – нужно просто взять и сделать то, о чем я говорю. Не нужно верить. Проверяйте.

Периодически каждый из студентов мне говорит что-то в духе: «Андрей, я не уверен, что смогу найти первых клиентов» или «Андрей, я не понимаю, как я выйду на уровень хотя бы в 30 тысяч рублей/месяц, если сейчас я выполняю задачи по 500-1000 рублей?».

Для меня подобные слова звучат так: «Андрей, я вот сделал два шага. Третий и четвертый я вряд ли смогу сделать – не уверен, что мои ноги смогут передвинуться».

Знаешь, в чем разница между верой и знанием? Вера допускает возможность неудачи или несостоятельности предмета веры. Знание исключает какие-либо сомнения.

Сейчас я просто знаю, что каждый, кто начнет развиваться на фрилансе по моим алгоритмам, добивается успеха. Это подтверждает мой профессиональный опыт. Это подтверждают результаты студентов WAYUP.

Каждая наша программа, курс, коучинг, мастер-класс или вебинар – все они направлены на достижение результата. Я ручаюсь за то, чему учу, ведь я сам лично опробовал на себе разные стратегии и тактики.

Не сомневайся в себе. Если у тебя есть твердое намерение стать свободным и независимым, работая веб-дизайнером – у тебя есть все, что нужно.

Если у тебя есть вопросы – уверен, я найду время ответить на них. Пиши на мою личную почту [info@andrewgavrilov.me](mailto:info@andrewgavrilov.me).

## 3/ ФРИЛАНС + СТАБИЛЬНОСТЬ = РЕАЛЬНО?

Я очень часто общаюсь с ребятами разного возраста, которые ищут в профессии веб-дизайнера новые возможности. Возможности стать богаче, свободнее, независимее.

Я понимаю, что фриланс – это больше чем профессия. Это способ жизни. И люди, которых интересует такой формат существования, ищут не профессию, а уверенность в завтрашнем дне. То есть, стабильность.

Сама по себе удаленная работа или работа на себя ассоциируется с чем-то непостоянным, времененным. Подработка, что ли...



В самом начале своего пути я боролся с подобными мыслями. Однако затем я сделал шаг, за который благодарен себе всю жизнь. Я доверился своей интуиции и начал работать с клиентами.

Что помогло мне принять решение в пользу «不稳定ного» фриланса?

### ФРИЛАНС КАК БИЗНЕС

Это был второй курс института. Я совершенно точно осознал, что инженер-проектировщик в гражданском и промышленном строительстве - не мое. Более того, к пятому курсу меня уже практически тошило от посещения пар, так как

они занимали самую продуктивную часть дня, в которую я мог зарабатывать (и зарабатывал) реальные деньги на фрилансе.

Но вернемся ко второму курсу. К тому моменту я уже имел опыт в веб-дизайне и frontend-разработке. Очень маленький. Но имел.

Всю жизнь я считал, что должен работать на государственной службе или в какой-то компании, связанной со строительством. Мне казалось, что тогда я буду счастлив. При этом я стал понимать, с течением времени, что постоянно хочу большего.

И тут возник внутренний конфликт: как можно стремиться к большему и что-то предпринимать в рамках рабской должности офисного клерка? Белые воротнички – это хорошо. Но только в одном случае: когда ты отдаешь себе отчет в том, что проведешь последующие 50 лет в низко-среднем достатке, переплетенном с жалобами на судьбу и правительство.

Я понял, что работа на кого-то, чаще всего, выбирается для того, чтобы отказаться от ответственности за свою жизнь. По крайне мере, у меня было так. Я боялся принимать решения. «Пусть я буду получать немного, но стабильно, работая где-то, выполняя чьи-то поручения...» - думалось мне раньше.

При этом, как это не странно, с детства я привык все делать сам и иметь что-то свое. Когда мне предлагали какую-то игрушку на неделю, я не брал ее. Я просил, чтобы мне купили такую же. Чтобы она была моей.

Именно ко второму курсу подобные «детские завихрения» сформировали во мне тайное желание иметь свой бизнес. Вот только я не мог себе в этом признаться под давлением стереотипов общества, которые в итоге (как я убедился на своем опыте) делают человека слабым и безынициативным.

Весь этот гремучий коктейль чувств и мыслей поставил меня перед одним единственным выбором: продолжить тогдашнюю подработку на автомойке и ремонтах квартир, чтобы найти «достойную работу», или работать на себя.

Именно за этот выбор я благодарен себе каждый день, который я живу.

Я понял, что стабильности не существует. Стабильность, которую дает государственная должность или место в компании, в действительности является мнимой, потому что любой кризис или «воление хозяина» способны прикрыть и госслужбу и любую компанию.

Кому нужна эта 1000 гривен (я из Одессы, поэтому говорю о гривне) зарплаты и вымышленная стабильность?

Если ты хочешь зарабатывать деньги и контролировать их поступление в свою жизнь – с вероятностью 95% могу сказать, что нужно начинать работать на себя.

В ответ на это общество говорит нам, что «это рискованно и опасно». Да. А как ты считаешь, не опасно ли сидеть на одном месте десятки лет, с одной и той же (пусть, плавающей то вверх, то вниз) ставкой и медленно, но уверенно упускать возможность что-то изменить? Как по мне, именно это рискованно и опасно.

Уверен, если ты читаешь эту книгу, ты уже пришел к подобным выводам и готов что-то менять. Думаю, чтение этой книги - не самый плохой способ заманить положительные изменения в свою финансовую и личную жизнь!

## ЧТО СЕЙЧАС

Эти строки я пишу на балконе виллы на Пхукете. Я путешествую со своей невестой вот уже почти год по России и Азии, без возвращений домой. Мы живем там, где хочется и сколько нам хочется.

Мой рабочий день начинается именно тогда, когда я его запланирую. Будильник я завожу крайне редко (в основном, когда хочу отправиться в какую-то поездку). Каждый день мы просыпаемся от пения тропических птиц.

Меня окружают клиенты и партнеры, которые ценят во мне профессионализм и открытость, а также уважают мою деятельность.

Сегодня сотни людей проходят обучение в WAYUP и ежедневно достигают невероятных результатов. Теперь и они знают, что фриланс, работа на себя и веб-дизайн – это то, чего им не хватало в той, другой, прошлой жизни.



Как ты думаешь, фриланс – это стабильно? Я думаю, что свой ответ на этот вопрос я уже нашел. Несмотря на то, что мы все живем в одном мире, у нас каждого свой мир. Свой слой реальности, так сказать. Удивительно, но мы способны формировать его.

Если мы считаем, что жизнь тяжела, скучна и беспросветна – она таковой и предстает. Если мы уверены в том, что каждая проблема имеет простое решение – мы каждый раз будем его находить.

Если ты уверен, что фриланс – это стабильно, так и будет. Но если ты будешь сомневаться – скорее всего, твой путь будет неидеальным, местами трудным и утомляющим.

К чему я все это говорю? Расслабься и почувствуй, как в слое твоего мира происходят положительные перемены. Знаешь почему? Потому что ты разрешил им появиться.

Что нужно сделать дальше? Верно! Впустить еще больше приятного, радостного и волшебного в свои будни.

Ты начинаешь увлекательный путь в мир веб-дизайна и свободной жизни!  
Только ты определяешь, насколько ты счастлив.  
Позволь себе роскошь иметь то, что хочешь.

Веб-дизайнер на миллион – это про тебя.

Уверен.

# НА ПУТИ К МИЛЛИОНУ

В этом разделе книги я написал о полезных вещах для каждого начинающего веб-дизайнера-фрилансера. Здесь ты найдешь подсказки, советы, умные мысли и мотивационные секреты, которые помогут тебе идти к цели быстрее и приятнее.

За свою 7-летнюю практику я прошел через многое. Я понимаю, чего может не хватать начинающим и какие у них могут возникать вопросы. Последующими главами я хотел бы дать ответы на подобные вопросы заранее.

# 1/ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ FREELANCE.TODAY

Недавно я давал интервью для сайта Freelance.Today. Оно было посвящено тому, как я вижу фриланс, моей истории и другим интересным вопросам, связанным с развитием.



В основном, это интервью призвано помочь всем молодым фрилансерам сделать первые шаги и получить ответы на некоторые каверзные вопросы. С разрешения администрации сайта я публикую текст нашей беседы ниже.

**— Итак, как ты узнал про фриланс и что тебя в нем привлекло?**

— Еще в 9 классе я загорелся идеей создать сайт. Мне было неважно о чем, как, зачем — мне просто хотелось иметь сайт. Я сделал его. Там были Симпсоны, новости, игры, открытки, стихи и книги. Но я создал его сам! Тогда и начался мой путь к нынешнему моменту.

С клиентами начал работать примерно 5 лет назад, найдя первого именно на [Freelance.ru](https://Freelance.ru). До этого момента я абсолютно ничего не знал о том, что такое работа на себя, да и вообще — фриланс, как таковой. Не имел четкого понятия, какие у меня могут быть перспективы. Я просто решил попробовать монетизировать свои скучные на тот момент знания. Введя в Google нужный запрос — я попал на нужный сайт, завел аккаунт и стал активно искать своих первых клиентов, имея в своем портфолио всего 3 работы и ни одного отзыва.

Пожалуй, самой главной мотивацией, которая привела меня в эту отрасль, стало мое перманентное желание ни от кого не зависеть. Во всех смыслах. Я понял,

что работать в компании, иметь начальника и сковывающий твою жизнь офисный режим — мне абсолютно не интересно.

Фриланс — полная противоположность всем этим моментам, поэтому я, собственно, здесь.

**— Было тяжело отправляться в самостоятельное плавание?**

— Как в любом большом деле, которое ты начинаешь, легко не бывает. Я расцениваю свою занятость на фрилансе как бизнес, поэтому уже тогда я понимал, что стартовать свое дело — априори не может быть просто.

Десятки отказов и еще больше нерассмотренных предложений, безрезультатные попытки, длительные поиски — все это ждет каждого, кто ступает на эту удивительную тропу. Почему «удивительную»? Наверное, потому что каждый, кто сможет пройти первый этап, когда кажется, что конкуренция велика, а опыта ноль — он сможет открыть для себя море различных возможностей.

Все мы определяем для себя свои собственные цели на фрилансе. Однако начало пути у всех схожее. Именно оттого, насколько стойко «новобранец» продержится в первые месяцы, зависит вектор его развития в дальнейшем.

Я придерживаюсь философии Трансерфинга (В. Зеланд), поэтому четко знаю, что, если ты идешь к чему-то и держишь образ своего успеха в голове постоянно, реальность не заставит себя ждать и покорится твоему намерению. Несмотря на трудности в начале, я просто делал то, что должен был делать. И сегодня, как следствие, я имею то, что имею.

**— Ты упомянул первый этап. На какие этапы вообще делится путь фрилансера?**

— Какого-то универсального поэтапного рецепта для начинающих, я думаю, не существует. Однако я могу сказать, что происходило в моем случае — возможно, кто-то заметит какие-то тенденции и общие черты с историями других фрилансеров.

1. «Готов на все». Следуя названию, чтобы выжить, новички просто обязаны соглашаться на любую работу. Наверное, это самый главный закон, который нужно уяснить, чтобы не паниковать на первых порах. Это нормально, когда у тебя нет никакой репутации. Кроме того, если у тебя гордо красуется цифра «0» в отзывах, перебирать потенциальными заказами не приходится.

2. «Интересно и дешево». На этом этапе у вас уже есть около пяти отзывов и постепенно вы можете выбирать себе не только заказы, которые «надо», но и те, что «хотется». Тут начинается превращение «гусеницы» в «бабочку». Однако,

хотя вы и начинаете брать проекты, которые вам нравятся, внутренний голос говорит, что вы еще не очень опытны, поэтому не стоит ставить высокие цены, если не можете обеспечить надлежащий уровень работ.

Так было в моем случае. Я человек по натуре честный и совестливый, поэтому мне нужно было получить разрешение от «внутреннего смотрителя», чтобы брать с клиентов большие деньги.

3. «Бабочка расцветает». Количество отзывов переваливает за отметку «15», и вы начинаете чувствовать себя спокойнее. Вы понимаете, что фриланс — это все же стабильно, если у вас есть репутация. Вы работаете уже с более интересными людьми и дорогими проектами. И если первые этапы можно охарактеризовать как «поиски, метания, гонка», то на данной стадии вы начинаете ощущать свою ценность и понимаете, что можете выполнять работу качественно. Естественно, такое настроение отражается на характере проектов и стоимости ваших услуг.

4. «Все, что после». После отметки в 20-25 отзывов я понял одно — остается лишь развиваться далее и оказывать все более качественные услуги. На этом этапе вектор должен быть направлен исключительно на повышение ценности своего предложения и, как следствие, на увеличение стоимости часа своей работы.

Если ранее вы получали уверенность, учились общаться с клиентами, пытались прочувствовать рынок и осознать свое место в нем, то на четвертом этапе вы уже твердо знаете, что хороший специалист всегда найдет работу, а его хлебушек будет всегда намазан маслом, а может даже и красной икоркой.

**— Неужели 4-й этап — это не что иное, как вершина фрилансерской карьеры или есть еще что-то? В конце концов, «нет предела совершенству»!**

— Конечно, существует еще один — 5-ый этап, но опять же, я не говорю, что это путь для всех. Это лишь моя хронология, которая может служить ориентиром. Этую стадию можно назвать «Перерождение бабочки».

Бабочка, то есть вы, получила колоссальный опыт работы за последние несколько лет. Множество проектов, отзывов, ощущение уверенности, переплетенное с увесистым багажом знаний. Скажу откровенно, что фриланс имеет все же ограничения — в плане развития и доходов. Я говорил в начале о своем подходе к фрилансу — для меня это бизнес. Я — свой собственный проект, в который я же сам и вкладываю время, деньги, ресурсы. Также я сказал, что единственным верным путем к успеху в нашей отрасли — постоянный вектор на повышение стоимости услуг. Но, как это ни печально, есть определенный предел по заработку, которым характеризуется фриланс.

Сегодня клиенты примерно понимают, сколько стоит сайт. А еще они четко понимают, почему ищут фрилансера, а не студию. У частного разработчика услуги стоят дешевле. И это справедливо. Но, есть одно «но». В какой-то момент вы понимаете, что уровень ваших знаний и потенциала гораздо выше среднего спроса на фрилансе. Это значит, что вы начинаете работать дешевле, чем могли бы. И это не вина фриланса. Просто рынок формирует примерную стоимость на услуги в IT, которую очень сложно переплюнуть. А точнее — сложно обосновать клиенту, почему ваша стоимость гораздо выше, чем у других. Не говорю, что это невозможно, иначе, я бы уже не работал на фрилансе, но это действительно непросто.

На этом этапе я понял, что на фрилансе становится тесновато. Клиентов, готовых работать на моих условиях, все меньше. А снижать стоимость — путь в никуда. Состояние счастья трансформируется в тягостное прозябание в попытках подстроиться под размеры «детского стульчика» с попой взрослого мужчины.

В какой-то момент я осознал, что имею достаточно опыта для того, чтобы рассказывать людям, как обрести успех на фрилансе, а, самое главное, как обрести профессию мечты в Интернете. Так и родился мой проект [WAYUP](#), в рамках которого я и другие преподаватели обучаем онлайн, как создавать сайты, мобильные приложения и осваивать другие перспективные навыки в сфере IT. При этом мы всегда рассказываем, как монетизировать свои знания, а некоторые наши программы и вовсе дают 100% гарантию на то, что студент заработает определенную сумму еще на стадии обучения. Иначе средства за обучения будут возвращены.

Опыт, знание, понимание сути фриланса и желание помочь людям обрести себя в Интернете легли в основу концепции WAYUP. Мы с небольшой командой разработали удобную платформу онлайн-обучения, с домашними заданиями, живым чатом со студентами и возможностью для всех учащихся лично находиться в постоянном контакте со своим преподавателем-ментором.

Сегодня наши студенты развиваются самостоятельно на просторах фриланса, пользуются полученными знаниями и стратегиями развития, которые я разработал лично, основываясь на семи годах плотной работы в WEB.

WAYUP — это сообщество свободных и независимых людей, которые работают на себя, из дома или путешествуя. Я сам нахожусь в постоянном путешествии вот уже семь месяцев. Последние из них я живу в Таиланде, работаю и веду дела с балкона арендованной виллы, с видом на зеленые холмы Пхукета и самые живописные пляжи острова.

**— В данный момент ты достиг того уровня, когда можно позволить себе не быть привязанным к одному месту. Ты путешествуешь, совмещаешь работу с отдыхом. Не мешают ли постоянные переезды работе?**

— Абсолютно нет. В определенный момент я понял, что вышел на уровень, позволяющий мне жить, где угодно и работать, откуда угодно. И мой рабочий день состоит не из 12 рабочих часов, а всего лишь из 4-6. Стало быть, какая разница, где тратить эти 4-6 часов на работу — в одесской квартире или на тайской вилле? Все остальное время трачу на то, что меня интересует помимо специализации. Отдых с невестой, пляжи, снорклинг, съемка с квадрокоптера, стихи, музыка, фильмы.

Если вы всю жизнь мечтаете путешествовать и работать из поездок, но совершенно не представляете, как совместить эти две вещи — ваш путь развития должен 100% учитывать фриланс. Конечно, отправиться в постоянное путешествие, без возврата домой, в первый же месяц работы не удастся. Скорее всего, не удастся и через полгода, год. Но накопить денег на отдых в пару недель или месяц — легко.

Говорю я это к тому, что в Интернете нет волшебной кнопки «деньги». На фрилансе нужно потрудиться, заработать имя, наработать портфолио, и тогда все пути будут открыты.

**— Какой совет ты бы дал тем, кто планирует совмещать работу с путешествиями, особенно тем, кто выбрал для этого Таиланд?**

— Делайте то, к чему лежит душа. Как говорил кто-то из великих: «Если вы будете зарабатывать деньги на хобби — вам не придется работать ни одного дня в своей жизни».

Сегодня я занимаюсь своим любимым делом, получая за это деньги на путешествия и жизнь, которую я строю своими руками. Я уверен в том, что каждый может получить тот уровень свободы, о котором мечтает — стоит лишь превратить свою мечту в цель. Мечты, увы, не сбываются, а вот цели достигаются.

Что касается Таиланда, то это отличная страна для иммиграции на длительное время, если вы фрилансер. Относительно недорогое жилье на побережье, дешевая еда, приветливые жители и упрощенный визовый режим со странами СНГ. Никаких прививок не нужно — не слушайте байки и страшилки. В Королевство Улыбок нужно просто прилететь и все вопросы сами собой отпадут, ведь Таиланд — это мекка для IT-специалистов со всего мира. Круглогодичное лето, вкусные шейки и невероятная атмосфера.

**— Ты бы смог променять фриланс на работу в офисе, но с очень большой зарплатой?**

— Как вы уже поняли, мой ответ однозначный — нет, не смог бы. Для меня очень важно иметь свободу во всем, начиная работой и заканчивая личной

жизнью. К сожалению, в современных реалиях работа в привычном понимании ставит человека «в позу», вклиниваясь абсолютно во все сферы его жизни. Вы уже не можете спокойно запланировать себе выходной, отдых или просто побездельничать, ведь придется отчитываться перед начальством, отпрашиваться, объяснять, почему вы хотите потратить свое время так, как вы хотите.

Это моя правда и навязывать я ее никому не могу, так как знаю множество людей, счастливых, что работают в компании со своим регламентом. Каждому свое!

**— Твоя самая большая мечта, что касается фриланса?**

— Я уже давно привык не мечтать. Однажды я уяснил, что мечты не сбываются, а воздушные замки всегда смывает дождем. Мечту необходимо превращать в цель, желание — в намерение, мысль — в действие.

Моя цель состоит в том, чтобы уровень фриланса в Рунете повышался, прямо пропорционально средней стоимости любой задачи. Это позволит развеять миф о том, что на биржах фриланса сидят лишь школьники в перерывах между уроками. Сейчас отношение заказчиков к специалистам ИТ — неправильное. Почти 70% уверены, что фрилансер должен работать дешево. Именно поэтому бывает сложно выйти на приличный уровень. Если клиенты и специалисты осознают, что работу можно и нужно делать качественно, а хороший уровень должен хорошо оплачиваться, все будут в выигрыше: клиенты будут получать только качественный продукт, фрилансеры — достойный доход.

Я очень хочу популяризировать мысль о том, что мы можем достичь чего угодно. В частности, обрести любимое дело в Интернете, стать немного счастливее и посвящать жизнь себе, а не убивать свое время на цели и желания других. Уже давно обучаю людей работе на себя в Интернете, и на моих глазах происходят удивительные метаморфозы — люди меняются, начинают зарабатывать отличные деньги. Они перестраивают свою жизнь так, как давно хотели.

**— Твои пожелания начинающим фрилансерам.**

— Жизнь фрилансера — удивительный фильм, герой которого самостоятельно определяет сюжет, бюджет на съемки и уровень постановки. Я желаю каждому определиться с тем, что ему интересно и развиваться в этом направлении. Банально, но так и должно быть, ведь все гениальное — просто. Остается лишь осознать эту простую истину и тогда, возможно, мы встретимся через пару месяцев за обедом на Пхукете и обсудим, как сделать мир фриланса лучше.

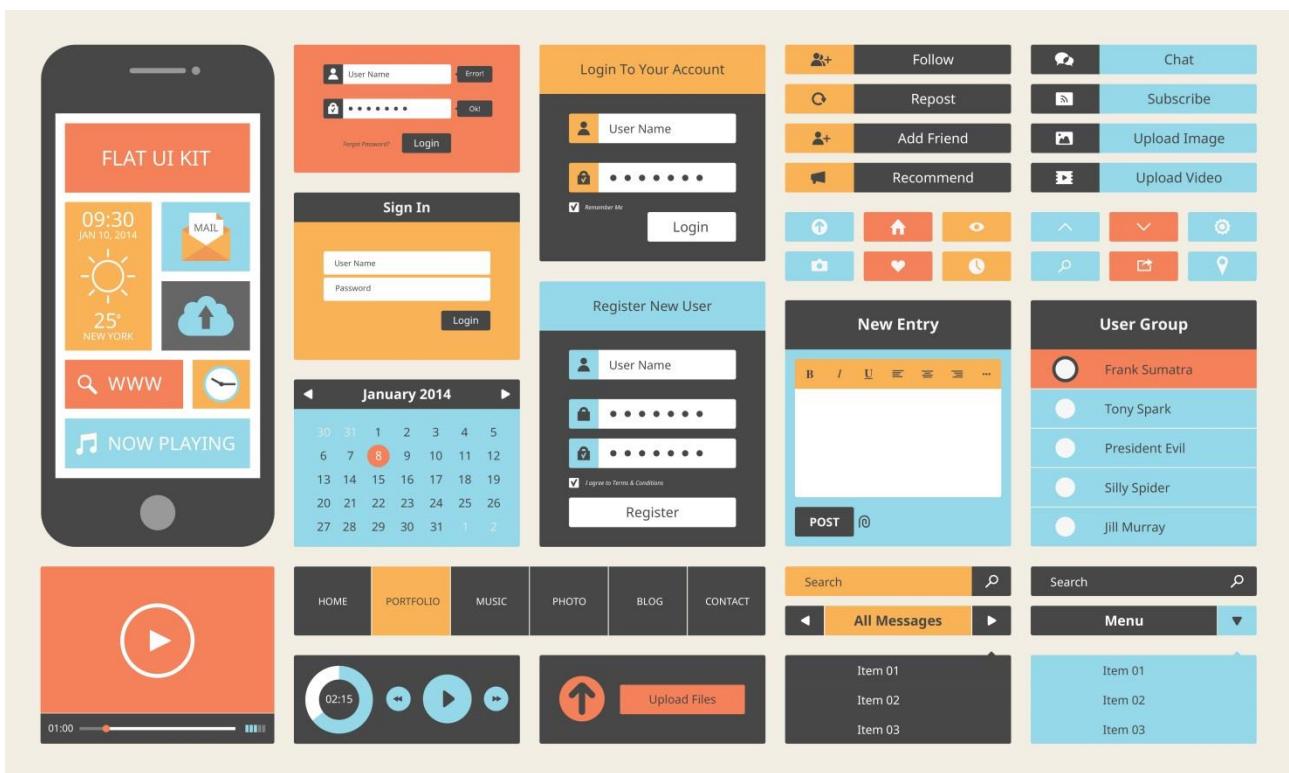
# 2/ ЧТО ЕСТЬ НА КОМПЬЮТЕРЕ ВЕБ-ДИЗАЙНЕРА

Незнание порождает сомнения и беспокойство. В любых вопросах.

Когда ты только начинаешь свой путь в каком-либо деле обязательно наступают дни, когда тебе кажется, что ты что-то делаешь не так, тебе чего-то не хватает и вообще – все вокруг делают лучше и правильнее тебя.

Безусловно, это всего лишь мысли, не имеющие ничего общего с действительностью. Самое простое, что можно сделать, чтобы избежать подобного сценария в своем сознании, это узнать, какова же ситуация на самом деле у других. Благодаря интернету сделать это можно в несколько кликов.

Один из самых главных вопросов, которые волнуют начинающего веб-дизайнера, это: «Что же есть на компьютере профессионального веб-дизайнера?».



Я взял этот вопрос не с потолка, так как прямо или косвенно практически каждый студент WAYUP задает мне его. Кому-то кажется, что ему не хватает нужных программ. Кто-то думает, что узнал не достаточно много, чтобы работать успешно. Кому-то просто интересно.

Расскажу, какие программы необходимо иметь железно:

- Adobe Photoshop;
- Обычная программа для просмотра изображений (стандартные в Windows или Mac);
- Notepad++ или Sublime Text (продвинутые редакторы кода – пригодятся для frontend-разработки);
- Axure RP (для прототипирования интерфейсов – незаменимая вещь. Стоит в районе \$300. Можно приобрести на дальнейших этапах развития, не сразу).

Пожалуй, это действительно самые главные вещи. Как видишь, не так уж и много и сложно. В любом случае, основным софтом веб-дизайнера является Adobe Photoshop.

Меня часто спрашивают, необходимо ли обладать навыками работы в Adobe Illustrator? Безусловно, это будет большим плюсом. Однако, это вовсе необязательно (я до сих пор не обладаю достаточным уровнем работы в Иллюстраторе).

Дело в том, что это программа для художников-иллюстраторов. Веб-дизайнеры же в своей работе практически ничего не рисуют, за исключением простых форм и фигур, которые легко создаются инструментом «Перо» в Adobe Photoshop.

Поэтому, заверяю тебя, самое главное, чем должен обладать веб-дизайнер (если говорить о технической стороне), это навыками работы в Photoshop. Чувство стиля и вкуса – как правило – приходит с опытом.

# 3/ КАК СДЕЛАТЬ КАЖДУЮ РАБОТУ УНИКАЛЬНОЙ

Еще один распространенный вопрос. Особенно он актуален (как это ни парадоксально) на этапах обучения.

Ребята, которые только начинают делать первые шаги, уже переживают о том, как бы сделать так, чтобы каждая работа была уникальной, выдающейся и не похожей на остальные.

Для начала скажу одну вещь: твои первые работы обязательно будут всего лишь пробой пера, «сборной солянкой» из всего того, что ты когда-либо видел в Интернете. И это нормально.

В самом начале ты практикуешься, тренируешься и учишься работать с инструментами. На этом этапе никто не ждет от тебя работ, которые можно отправлять на выставки. Сейчас главное, чтобы ты делал что-то, нарабатывал навык и углублялся «в тему».



После того, как твои первые десять работ будут закончены, пройдет месяц, и ты настолько уйдешь вперед в своем развитии, что больше никогда не захочешь их показывать миру. И это тоже нормально.

К этой стадии у тебя сформируется понимание веб-дизайна, более-менее прорисуется свой собственный стиль и видение прекрасного. Вот здесь вопросы об уникальности и качестве каждой работы будут уже более актуальны.

Мой первый и самый главный совет по этому поводу – оглянитесь вокруг. Как в прямом смысле, так и в переносном.

Нас окружает огромное количество вдохновляющих вещей, начиная пейзажами и заканчивая дизайном твой настольной лампы. Каждый предмет, явление или событие могут стать поводом для вдохновения или какой-либо темы.

Второй совет – черпай вдохновение с других сайтов.

Стив Джобс говорил: «Великий художник – копирует. Гениальный – ворует». Не бойтесь копировать или воровать. Подобные действия сформируют твоё собственное видение дизайна. Так делают все.

Мы не можем создать ничего принципиально нового. Мы лишь можем «собрать новый дом из старых кубиков».

Твой почерк будет заметен в каждой работе и этого не стоит бояться. Это нормально, когда художника узнают по его работам.

## 4/ НУЖНОЛИ ОБЛАДАТЬ ЧУВСТВОМ СТИЛЯ, ВКУСОМ, ТАЛАНТОМ

Если бы каждый такой вопрос приносил мне \$1, «я б имел трех жен» 😊

Действительно. Практически каждый, кто начинает у меня обучение, интересуется (и это резонно), необходимо ли обладать какими-то навыками, умением рисовать, особым чувством прекрасного или, попросту, талантом?



Ответ для всех один и тот же: нет. Ты никогда до конца не знаешь, на что ты способен. И та сфера, которая может казаться для тебя слишком далекой, может оказаться самой любимой и родной.

Я никогда не умел рисовать. Ну, не считая каких-то примитивных домиков, кошек и собачек, которым нас всех обучали на уроках ИЗО в школе. Тем не менее, это не мешает мне создавать композиции и формы в плоскости веб-дизайна, которые удивляют и радуют глаз каждого посетителя.

Еще раз скажу: единственное, чем нужно владеть в действительности, это намерением обрести новые знания и развиваться гармонично в направлении цели. Все. Остальное придет.

Если ты чувствуешь, что тебе не хватает понимания чего-либо, есть какой-то вопрос, который тебя мучает – поработай над ним, поищи ответы в интернете, подними уровень своих знаний.

Помни, что все идет так, как должно идти. Великие всегда начинают с простого.

Недавно читал о жизни небезызвестного клоуна Куклачева. Потрясающая личность. Что было примечательно: в возрасте 8 лет Юрий твердо решил, что станет клоуном.

После этого решения он много чего пробовал, учился, тренировался, однако «вышестоящие» люди смеялись ему в лицо, только лишь повторяя, что он никогда не станет клоуном. Но мальчик не останавливался.

И сегодня это человек с мировым именем. Он сам сделал себя. Из ничего.

Поэтому, верь в себя и у тебя обязательно все получится.

## 5/ СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ ВЕБ-ДИЗАЙНЕРЫ

На это вопрос, увы, однозначного ответа нет, потому что все люди разные и преследуют они разные цели. Думаю, если ты читал внимательно эту книгу вплоть до прошлой главы, то уже понял, что успех фрилансера (и личности в целом) зависит лишь от жизненных установок.

Кто-то довольствуется \$300/месяц и полагает, что это предел возможностей. И эта сумма действительно станет пределом для него.

А кто-то знает, что предел недостижим. Работает на своей ценностью для отрасли и постоянно повышает свою планку.

Только ты сам выбираешь, по какому пути идти. Мне кажется, если ты читаешь эти строки, значит уже принял решение о том, что хочешь взять ответственность за свои результаты на себя.



Это значит, что только ты определяешь степень своей успешности.

Я понимаю, что ты ожидал какие-то конкретные цифры в этой главе. Как ориентиры.

Я могу назвать лишь минимальный порог, который каждый начинающий веб-дизайнер может «пробить» в первый же месяц работы, при условии, что будет следовать моим рекомендациям.

Это \$500/месяц.

Заработав эти деньги своими собственными знаниями, в Интернете, без чьей-либо помощи, ты осознаешь, что перед тобой открыты все пути. Сам для себя ты определишь, нужно ли тебе уйти с основной работы, сделать шаг в сторону самостоятельного будущего и больших успехов.

Как только ты будешь готов – ты это поймешь. Сердце подскажет.

Предлагаю прямо сейчас задуматься: сколько тебе приносит нынешняя занятость? Бьюсь об заклад, она тебя не удовлетворяет в должной степени, иначе ты бы не искал информацию о том, как стать веб-дизайнером.

Если текущие цифры тебя не удовлетворяют, значит ты на пол пути к значительному прогрессу, ведь остальная половина человечества боится признаться себе в этом.

Все, что я описываю в этой книге, реально. Я не призываю слепо верить, я предлагаю проверять.

Ты уже знаешь, что понятие «вера» имеет допущение несостоятельности суждений. Но «знание» исключает какие-либо туманности и сомнительные альтернативы.

Позволь себе роскошь знать, что ты можешь все.

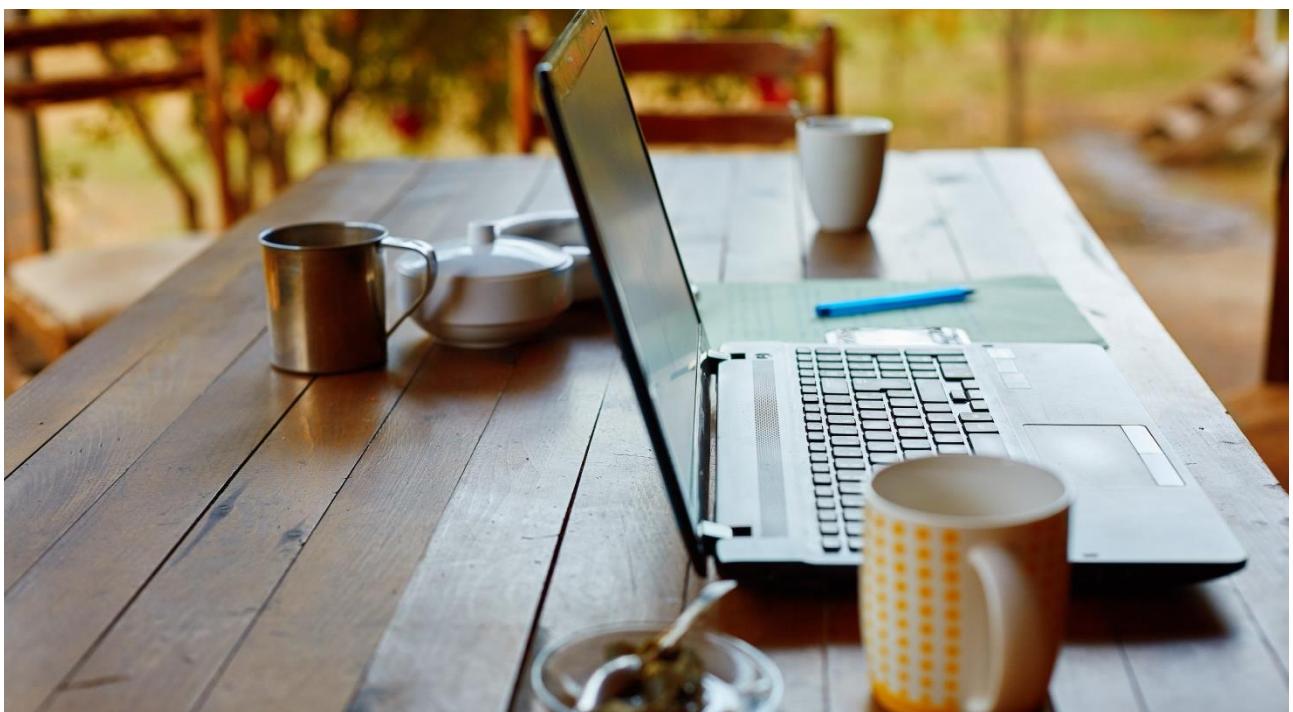
И просто иди туда, куда тебя зовет душа.

→[Узнать о том, как стать профессиональным веб-дизайнером](#)

## 6/ СКОЛЬКО УДЕЛЯТЬ ВРЕМЕНИ РАБОТЕ

Когда мы начинаем что-либо делать мы всегда стараемся узнать, сколько времени это отнимет у нас. Вполне логично.

Сфера фриланса подразумевает полную автономность от начальства и регламента (кроме того, который ты сам себе установишь). Поэтому и такое понятие, как «продолжительность рабочего дня» ты также устанавливаешь самостоятельно.



Однако, безусловно, существует необходимый минимум, который нужно соблюдать, чтобы выйти на ту самую сумму в \$500/месяц из прошлой статьи.

По моим подсчетам, начинающий фрилансер должен уделять работе не менее 4 часов в день, плюс минус. Цифра довольно «шаткая», так как мы все разные и обладаем различным подходом к делу.

Идеальная ситуация, на мой взгляд, возникает тогда, когда веб-дизайнер может уделять максимум времени поиску и работе с клиентами. Тогда цифра в \$500 становится гораздо ближе, опыт накапливается практически молниеносно. Это позволяет не отвлекаться на другую работу/занятия и развиваться гармонично.

В свое время, когда я только начинал, я тратил все свое свободное время на изучение нового. Засиживался допоздна. Меня практически ничего больше не интересовало.

Не могу сказать, что это хорошо, так как игнорировать внешнюю среду бывает невыгодно. Однако, если тебя по-настоящему «затягивает» в веб-дизайн, тебе интересно, то можно позволить себе такую «слабость».

Главное помнить, что у каждого человека своя уникальная история. Не стоит пытаться повторить чьи-то поступки – ты станешь лишь удачной (или неудачной) копией.

Все, что тебе нужно, это качественные знания и правильный вектор. Истории вокруг могут вдохновлять и подсказывать верные решения, но никак не служат примером для подражания.

Инвестируй в свое обучение и работу столько, сколько считаешь нужным. Ты сам поймешь впоследствии, что чем больше ты уделяешь времени какому-то делу, тем лучше оно начинает получаться.

Арифметика проста.

## 7/ КАК РАБОТАТЬ ДОМА ИЛИ ПУТЕШЕСТВОВАТЬ РАБОТАЯ

У каждого из нас свои цели. Каждый, кто спрашивает у меня совета, приходит в сферу IT за чем-то своим.

Кого-то откровенно достала прежняя работа. Кто-то только-только начинает «взрослую» жизнь и ищет пути развития. Кто-то знает, что всю жизнь хотел заниматься творчеством. Кто-то хочет реализовать свою давнюю мечту и работать дома, за компьютером, проводя время с родными. Кто-то всегда хотел путешествовать и одновременно работать.

Работая каждый день в сфере обучения я увидел столько разных историй... И знаешь что? Круче этих историй может быть лишь восторг их авторов оттого, что они, наконец, реализовали свою мечту.



Они просто вовремя поняли, что мечты не сбываются. Это правда. Однако, как только эти мечты становятся целями, у тебя уже нет другого варианта, как действовать.

Если ты давно хотел работать прямо из дома, за компьютером, ты сможешь сделать это в первый же день поиска клиентов. Ты уже находишься вплотную к своей мечте.

Если ты всегда мечтал свободно путешествовать и ни от кого не зависеть – отлично! У меня есть десятки примеров того, как ребята за сравнительно небольшое время действительно покупали билет в один конец и отправлялись в далекие страны. Чаще всего азиатские. По моему совету и примеру.

Единственное, о чем прошу помнить: на все требуется время. Какие-то цели можно реализовать в первый же месяц, другие потребуют больше времени.

Скажу сразу, что отправиться путешествовать в первый же месяц вряд ли получится. Думаю, ты понимаешь, что такой масштабный «жизненный переворот» требует обстоятельного подхода.

Однако, спешу обрадовать, всего за несколько месяцев самоотверженной работы на фрилансе можно, действительно, почувствовать уверенность и «найти себя» в отрасли. Это позволит понять, какой доход для тебя прогнозируем ежемесячно. А это, в свою очередь, позволит приобрести заветный билет и спланировать первое бессрочное путешествие.

Знаю, сейчас это звучит как что-то отдаленное и аморфное.

Позволь спросить: где шансы добраться до жизни в Таиланде больше, на прежнем месте работы/деятельности, или с помощью веб-дизайна?

Оцени реальность достижения этой цели путем визуализации ближайших пяти лет.

Вот ты занимаешься тем, чем занимался, еще 5 лет. Какие успехи тебя ждут? Какие результаты? Касается ли твоя деятельность, хотя бы косвенно, твоих мечтаний и целей?

Такое упражнение очень отрезвляет.

Если ты получил не очень приятный ответ на упомянутые вопросы – поздравляю! Это опять же предвестник больших положительных изменений, ведь ты осознал текущее положение, что другие делать просто боятся.

На другой чаше весов – новая профессия веб-дизайнера. Сфера быстроразвивающаяся и популярная. Сфера, которая находится на стадии качественного становления в странах СНГ и требует свежих кадров, взглядов и личностей.

По-моему, выбор очевиден.

# КАК СТАТЬ ВЕБ-ДИЗАЙНЕРОМ НА МИЛЛИОН

Эта книга была написана мной в помощь каждому, кто интересуется веб-дизайном. Я адресовал ее каждому, кто хочет изменить свою жизнь к лучшему, получив интересную и творческую профессию, позволяющую работать откуда угодно, как угодно и с кем угодно.

Уверен, в процессе чтения книги ты получил ответы практически на все вопросы, которые могли возникнуть на этом этапе твоего становления.

Я постарался раскрыть все самые главные, насущные и необходимые темы, с вопросами по которым ко мне чаще всего обращаются.

Так получилось, что я ежедневно помогаю десяткам людей понять, что такое веб-дизайн, профессия разработчика сайтов и как вообще стать независимым фрилансером, работающим на себя.

Эта книга является глобальной и мощной шпаргалкой для каждого, кто хочет узнать больше о сфере веб-дизайна и удаленной работе в этой отрасли.

И эта книга была бы неполной, если бы я не рассказал, как получить необходимые знания.

# КАК НАУЧИТЬСЯ БЫСТРО И ГАРАНТИРОВАННО

Мною был разработан уникальный онлайн-курс «[Веб-Дизайнер: Счастливый Билет В Таиланд](#)». Уже сегодня он доступен в нашей Библиотеке на WAYUP с очень приятной скидкой для каждого читателя этой книги.

The screenshot shows the WAYUP website with the course 'Веб-Дизайнер: Счастливый Билет' highlighted. The course page features a banner with a tropical beach background, a red 'Подать заявку' button, and a green '7-ой поток' badge. Below the banner, there are sections for Format, Frequency, Bonuses, and Result, each with specific details. At the top of the page, there is a navigation bar with links like 'О проекте', 'Курсы' (which is active), 'Отзывы', 'Блог', 'Контакты', 'Обучение', and a user profile icon.

ФОРМАТ	ЧАСТОТА	БОНУСЫ	РЕЗУЛЬТАТ
Живые онлайн-занятия с преподавателем	Два месяца, пять занятий в неделю	Домашние задания, персональная поддержка	ГАРАНТИРОВАН Вы лично, под моим присмотром заработаете на билет в Таиланд!

## [Оплатить курс со скидкой 20% только для читателей](#)

В рамках каждого занятия я обучаю важным навыкам, которые формируют профессионального веб-дизайнера.

Я поставил своей целью создать образовательную программу, которая смогла бы принять полного новичка и довести его до результата. Причем, научить не только создавать дизайн сайтов и веб-приложений, но зарабатывать на этом.

Второй месяц обучения полностью посвящен работе на фрилансе: я передам вам все свои знания и опыт в области подготовки портфолио, поиска клиентов, обхода конкуренции.

Знания без применения – это просто воздух.

Собственно, такая философия лежит в основе формирования каждого нового курса на WAYUP. Я лично слежу за этим. Мы никогда не делаем курсы ради курсов. Каждый образовательный материал, каждое видео и каждый мастер-класс направлены на то, чтобы студент получил результат.

В главе «Задачи современного веб-дизайнера» я рассказал обо всех навыках, которыми должен обладать веб-дизайнер.

Онлайн-курс «[Веб-Дизайнер: Счастливый Билет В Таиланд](#)» обучает каждому из них. Я специально проанализировал ключевые задачи современного специалиста, на основании личного опыта и фокус-групп, чтобы создать целостную, насыщенную и результативную программу обучения.

Больше не нужно думать, с чего начать и чем закончить обучение. Все уже продумано заранее.

### **Внести предоплату за обучение со скидкой (только для читателей)**

Перейдя по ссылке выше ты сможешь совершить 50%-ую предоплату за курс по минимальной цене, доступной только для тебя как для читателя этой книги (никто более не обладает этой ссылкой).

Вторую часть оплаты ты сможешь совершить в любой день до старта обучения. Информация о дате старта находится на странице курса:

[wayup.in/library/course4](http://wayup.in/library/course4)

Действуй уже сегодня!

## ПРЕИМУЩЕСТВА ОБУЧЕНИЯ В WAYUP

WAYUP.in – это не просто сайт. Это социальное движение свободных и счастливых людей. Это удивительно, но каждый, кто проходит обучение по какому-либо направлению у нас, остается нашим другом.

Невероятное количество людей ежедневно рассказывают о своих успехах и о том, почему именно наша платформа помогла им достичь их.

Вот лишь некоторые из причин, по которым сегодня выбирают WAYUP:

- Уникальная система проверки домашних заданий;
- Постоянное общение студента с автором с помощью специального живого чата;
- Поддержка по любым вопросам, решение проблем и помощь со сложностями (как до, так и после обучения);
- Продуманная и структурированная программа обучения;
- Удобный онлайн-формат: занятия всегда доступны для прохождения в Личном Кабинете в любое время;
- Студент сам выбирает, когда, где и с какого гаджета проходить занятия;

- Каждый студент получает электронный диплом после успешной сдачи дипломной работы;

Это лишь малая часть того, что я могу рассказать в рамках этой главы, чтобы не утомлять тебя.

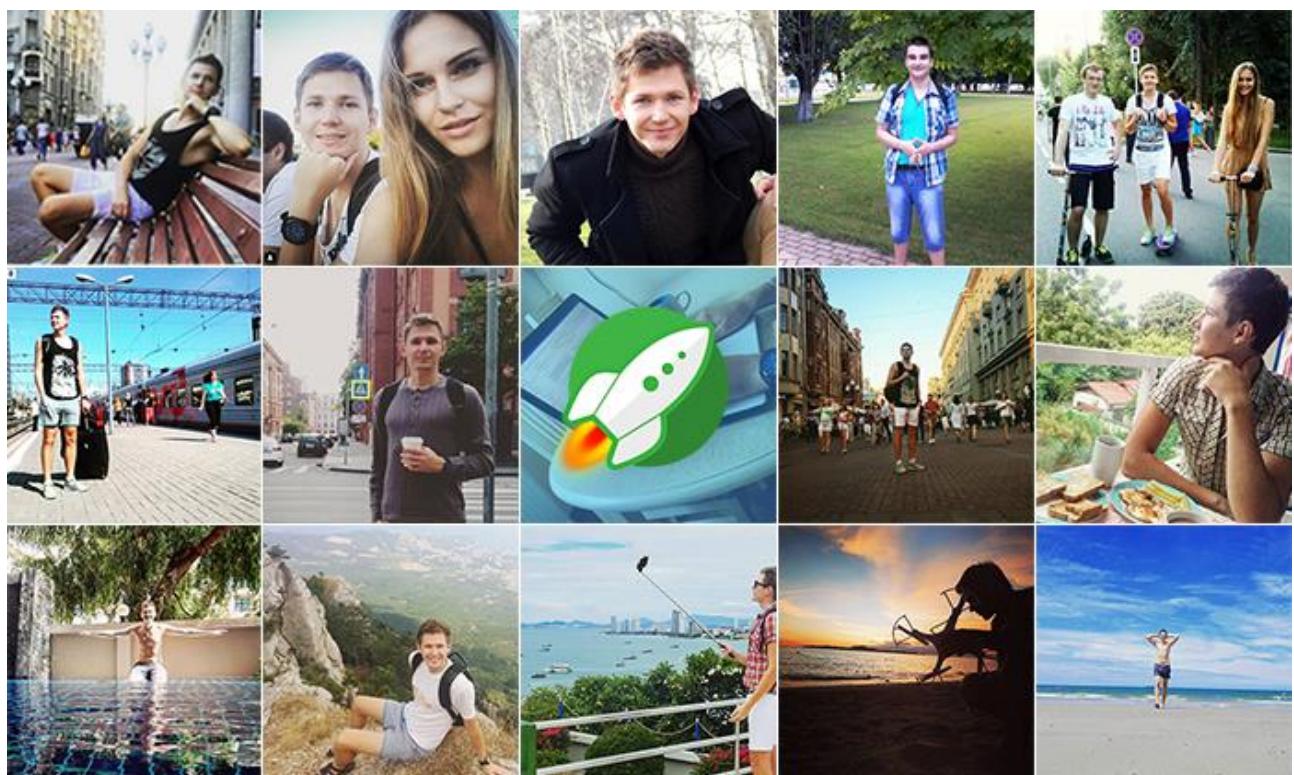
Я знаю, что в жизни ничего не происходит случайно. Если ты читаешь эту книгу, значит, это не просто так. Значит, ты готов к тому, чтобы открыть для себя целый новый мир, в котором ты сам распоряжаешься своим временем, работаешь на себя и создаешь настоящие шедевры.

[«Веб-Дизайнер: Счастливый Билет В Таиланд»](#) - не просто очередной онлайн-курс. Это мой подарок каждому, кто готов обрести профессию мечты.

Переходи по ссылке ниже и вноси предоплату 50% за свое место в следующем потоке курса. Пожалуй, это лучшее, чем я мог бы закончить эту книгу 😊

### **Внести предоплату за обучение со скидкой (только для читателей)**

Ты с нами?







© Все права защищены  
«Веб-Дизайнер На Миллиоооон»

Андрей Гаврилов

[wayup.in](http://wayup.in)