



ФРИЛАНС В РОССИИ

Рынок и перспективы

2017

ДВЕ ТРЕТИ ОПРОШЕННЫХ РОССИЙСКИХ ФРИЛАНСЕРОВ РАБОТАЮТ С ИНОСТРАННЫМИ ЗАКАЗАМИ

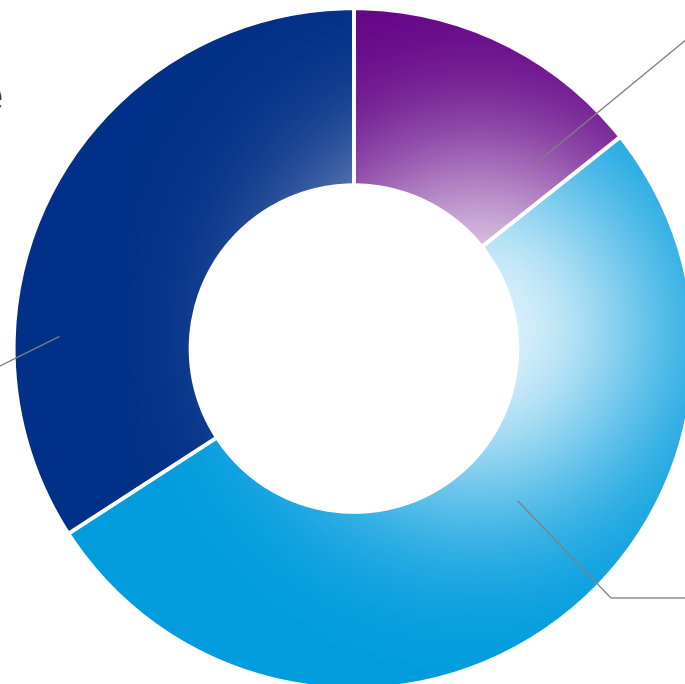
Проникновение международного фриланса среди российских исполнителей



Был ли у Вас в первом полугодии 2017 года заработок в формате фриланс от российских/зарубежных заказчиков или заказов, полученных на российских/международных интернет-ресурсах?

Только российские заказчики

34%



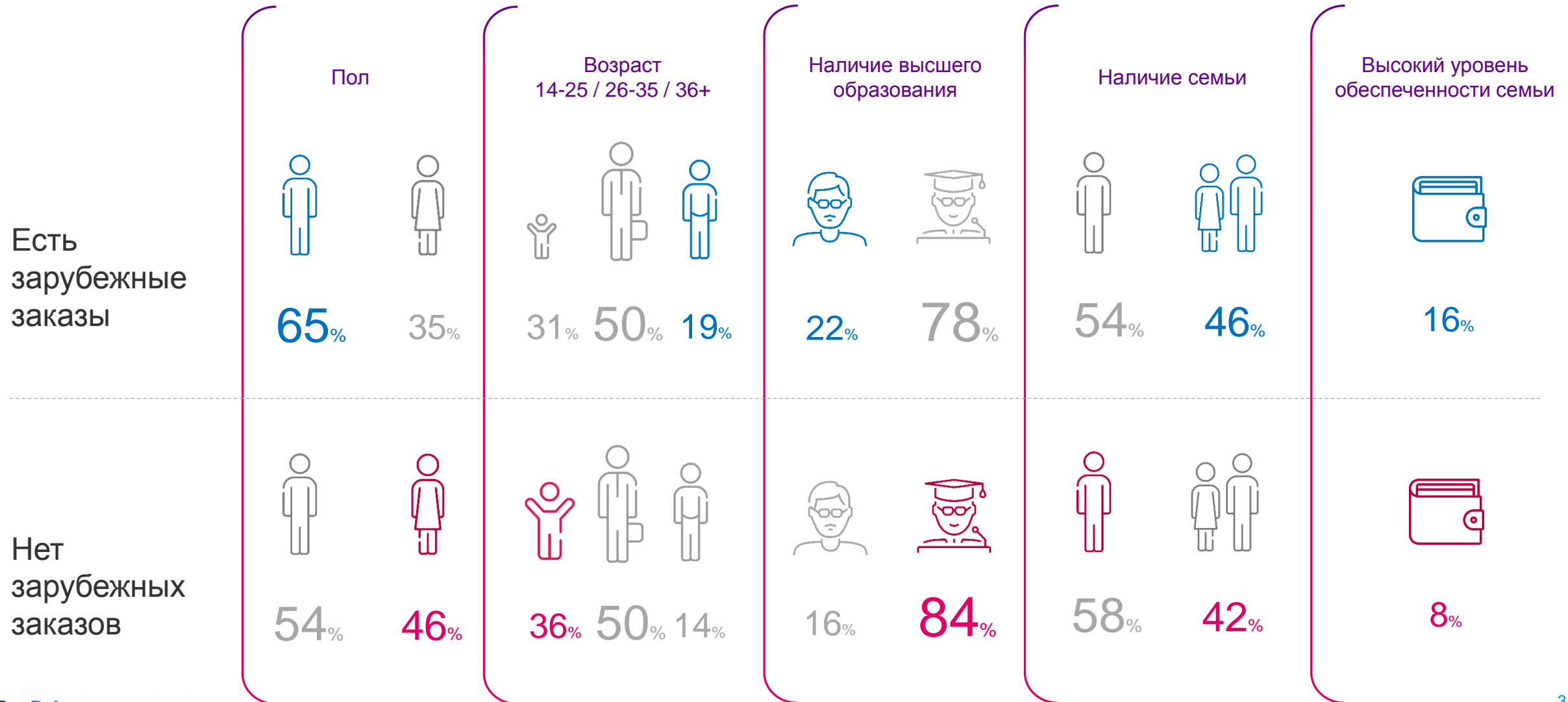
Только иностранные заказчики

14%

Иностранные и российские заказчики

52%

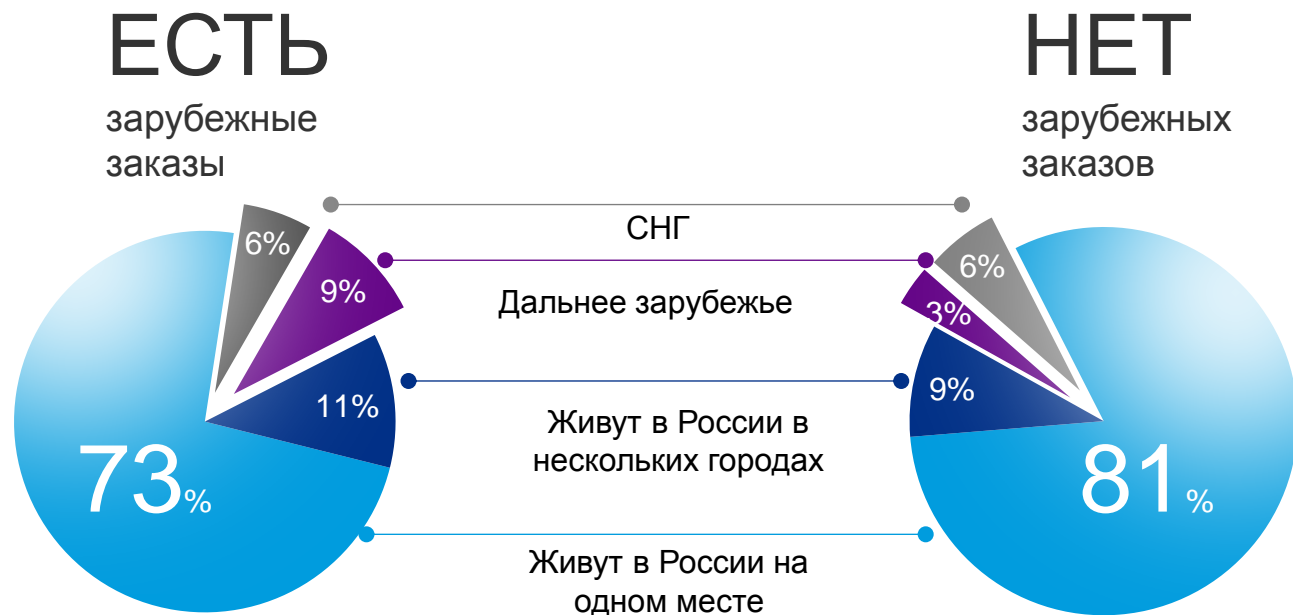
ФРИЛАНСЕРЫ, РАБОТАЮЩИЕ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ЗАКАЗАМИ, В СРЕДНЕМ ВЗРОСЛЕЕ И БОЛЕЕ ОБЕСПЕЧЕННЫЕ



Международные фрилансеры ведут менее оседлый образ жизни – больше переезжающих в течение года как внутри страны, так и за ее пределами



Укажите, пожалуйста, регион и город Вашего постоянного проживания. Если Вы регулярно переезжаете, укажите все населенные пункты, в которых Вы жили более месяца за последний год.



СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ФРИЛАНСЕРОВ



Были ли у Вас в первом полугодии 2017 года заработок в формате фриланс, если да, то какой из перечисленных видов деятельности принес вам наибольший доход?

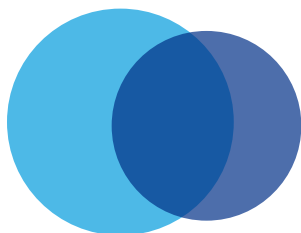


Российские заказчики
Иностранные заказчики

Дизайн:

графика, архитектура, верстка, инфографика, мультимедиа материалы

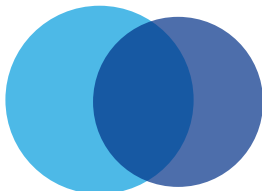
24% (10%) 17%



IT-разработка:

программирование софта, мобильных приложений, веб-сайтов, тестирование, it-администрирование

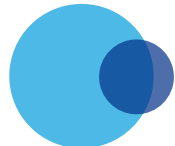
17% (8%) 14%



Редакторы:

написание статей, художественных, промо-текстов, текстов для сайтов

10% (2%) 3%



Работы на стоках:

фото, графика, видео, музыка

10% (8%) 17%



Продажи и маркетинг:

продвижение продукта в сети, размещение рекламы, исследование рынка, поисковая оптимизация, интернет-маркетинг, вирусный маркетинг, e-mail рассылки

7% (3%) 4%



Фото и видео операторы:

съемки на заказ

5% (1%) 1%



Переводы:

с языка на язык, дубляж

3% (2%) 4%



Онлайн-обучение и курсы:

преподавание по Skype, авторские курсы и вебинары

2% (1%) 1%



Деловые услуги:

бухгалтерские, юридические, подбор персонала, финансовый и бизнес-анализ, риэлторские услуги

2% (0%) 1%



Администрирование и ввод данных:

Поиск информации в интернете, ввод данных, администрирование, виртуальное и телефонное консультирование клиентов

2% (0%) 1%



Доставка и транспорт:

курьеры, грузовой транспорт, спецтехника, доставка из другого города или страны

1% (0%) 0%



Музыканты и продюсеры

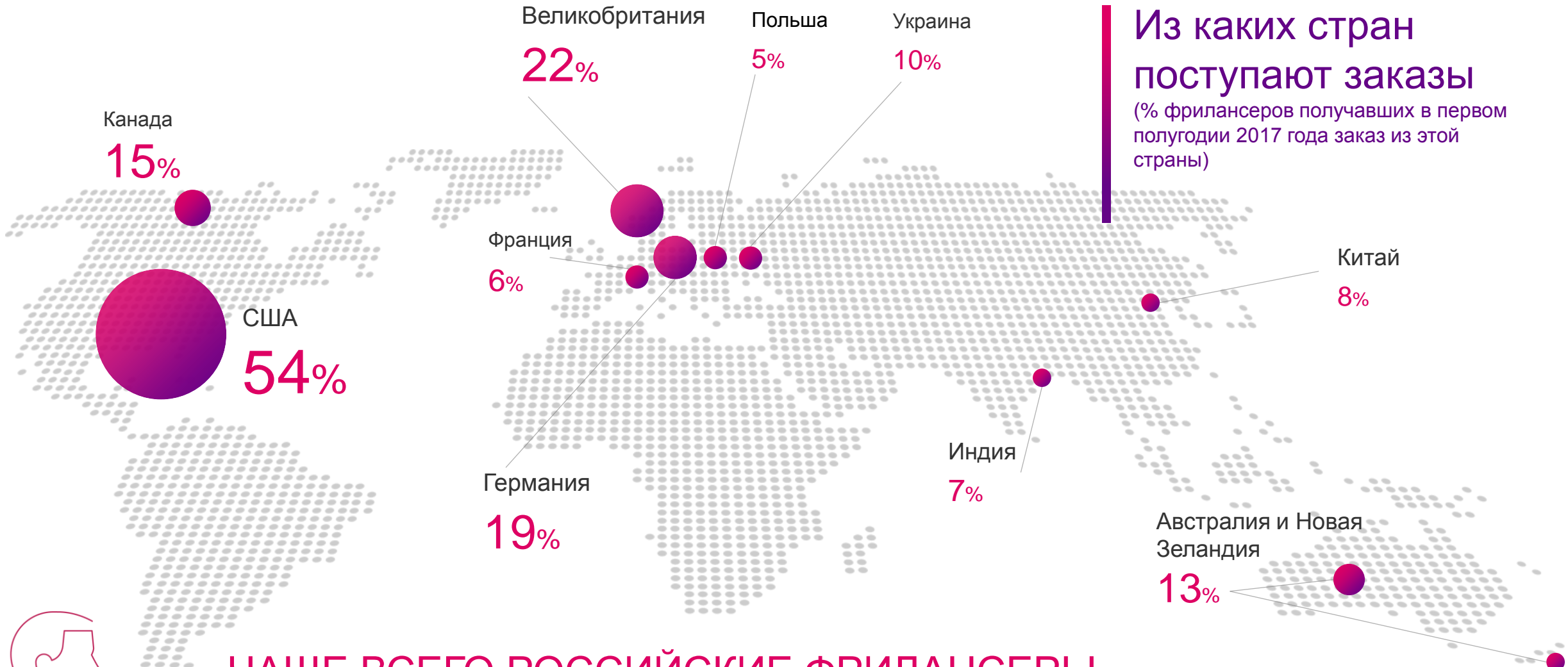
1% (0%) 0%



Разработка спец документации

1% (0%) 0%





Из каких стран поступают заказы

(% фрилансеров получавших в первом полугодии 2017 года заказ из этой страны)



ЧАЩЕ ВСЕГО РОССИЙСКИЕ ФРИЛАНСЕРЫ РАБОТАЮТ С ЗАКАЗЧИКАМИ ИЗ США, ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ГЕРМАНИИ



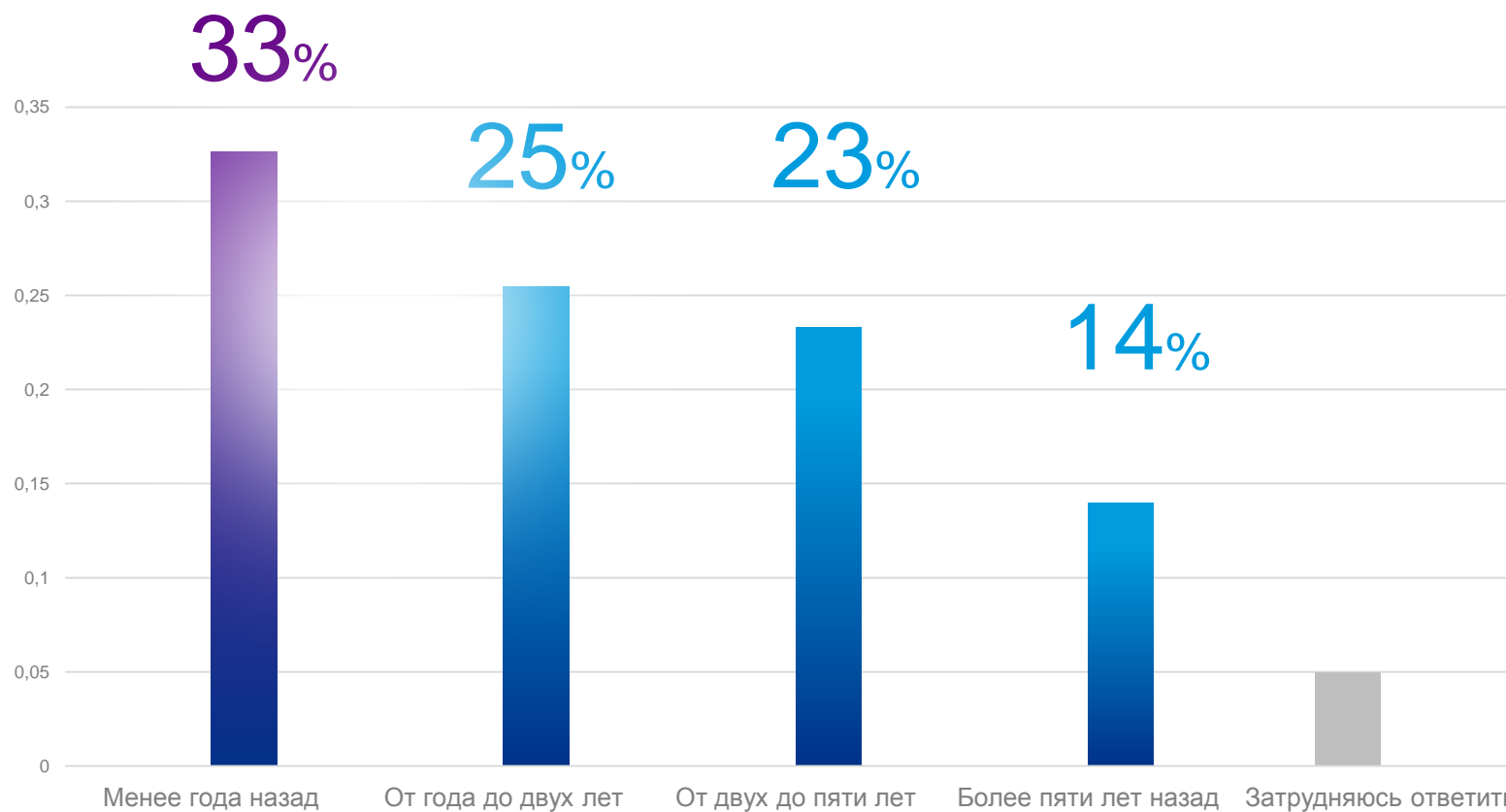
С заказчиками из каких стран вы работали в первой половине 2017 года?

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФРИЛАНС РЫНОК В РОССИИ – «МОЛОДОЕ» НАПРАВЛЕНИЕ, ТРЕТЬ ВСЕХ СПЕЦИАЛИСТОВ ЗАШЛИ НА НЕГО НЕ БОЛЕЕ ГОДА НАЗАД

Давность работы с зарубежными заказами



Как давно Вы впервые выполнили заказ данного типа?



САМИ ФРИЛАНСЕРЫ ОЦЕНИВАЮТ ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК КАК КРАЙНЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ДЛЯ ИХ РАЗВИТИЯ – ТАК СЧИТАЮТ 83% ВСЕХ ОПРОШЕННЫХ

Видят потенциал
в зарубежных
заказах

83%

ДА 



17%

НЕТ



Видите ли Вы для себя потенциал в развитии своей деятельности на зарубежном рынке и почему?

Уточните,
почему
не видите
потенциала:

- «Владение языком»
- «Большая конкуренция и демпинг со стороны других стран»
- «Иностранная школа фриланса намного лучше развита, чем российская. В России же ниша фрилансеров, способных на действительно стоящие проекты»
- «Нужно развивать свой потенциал в своей стране и ее тоже!»
- «Интересные тексты можно готовить только зная менталитет и культуру страны»
- «Экзамены, к которым я готовлю, действуют только в России»
- «Специфика профессии»
- «Работаю в сфере российского законодательства»

ДЛЯ БОЛЕЕ ЧЕМ ТРЕТИ РАБОТАЮЩИХ С ЗАРУБЕЖНЫМИ КЛИЕНТАМИ ДОХОД ОТ ИХ ЗАКАЗОВ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНЫМ

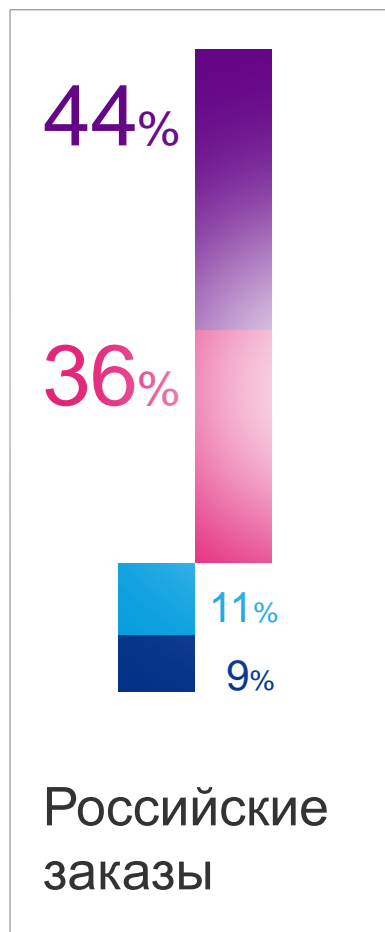
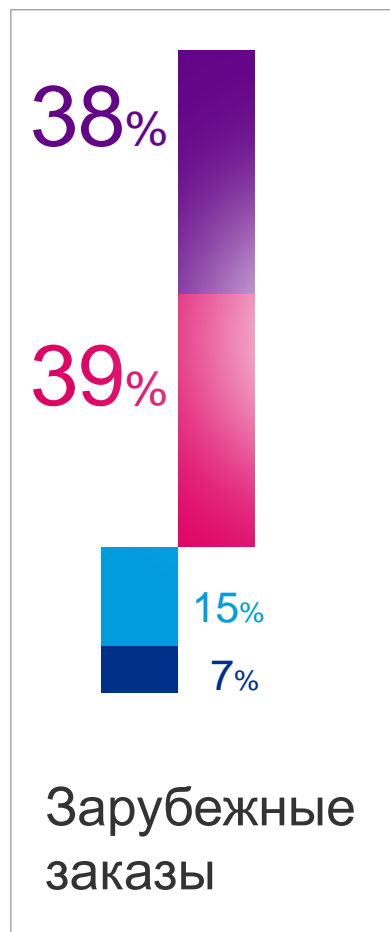
Значимость фриланс-заработка в общем доходе

Основной источник дохода

Дополнительный, но значимый источник дохода

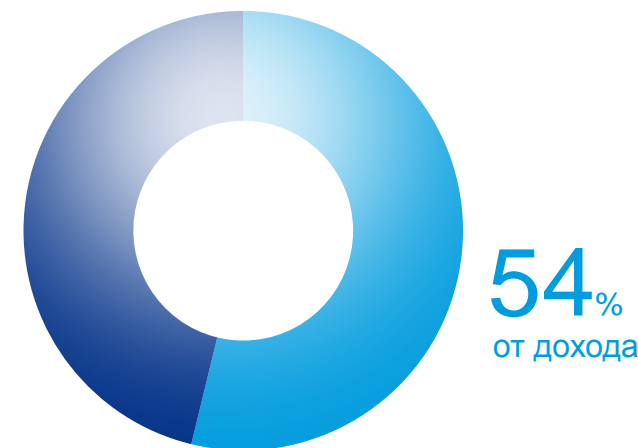
Дополнительный, не значительный источник дохода

Случайный, разовый источник дохода



Доля дохода от иностранного фриланса

для тех, кто работает и с российскими, и с иностранными заказчиками

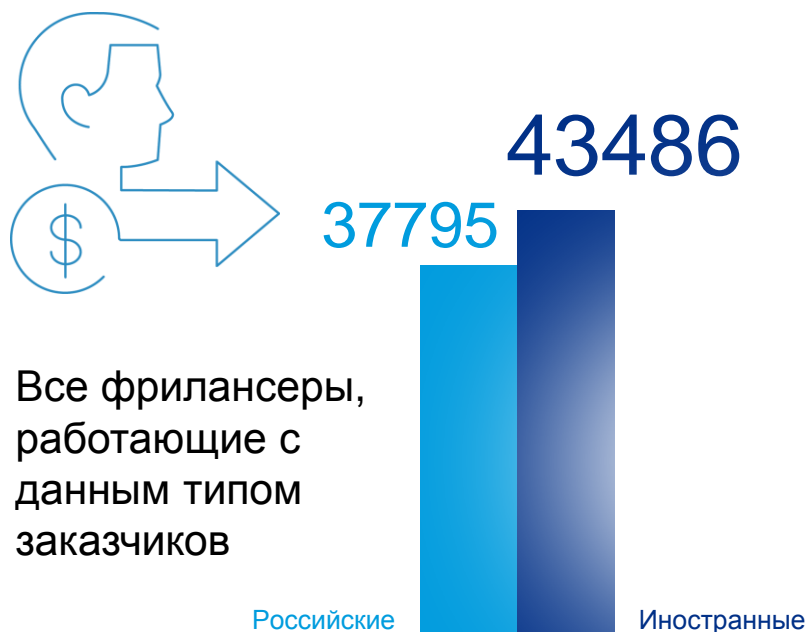


Оцените, пожалуйста, какая доля Вашего дохода в первом полугодии 2017 года приходилась на иностранные заказы от всего фриланса данного типа?

*Показатели на слайде посчитаны без учета тех, чей заработок - это размещение работ на стоковых ресурсах, т.к. данная сфера занятости предполагает отличный способ взаимодействия с заказчиком: пассивный поиск заказов, невысокий средний чек, высокая частота заказов

ИНОСТРАННЫЕ ЗАКАЗЫ ПРИНОСЯТ БОЛЬШИЙ ДОХОД ДЛЯ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ СТОИМОСТИ УСЛУГ

Доход от разных заказчиков (в рублях за месяц)

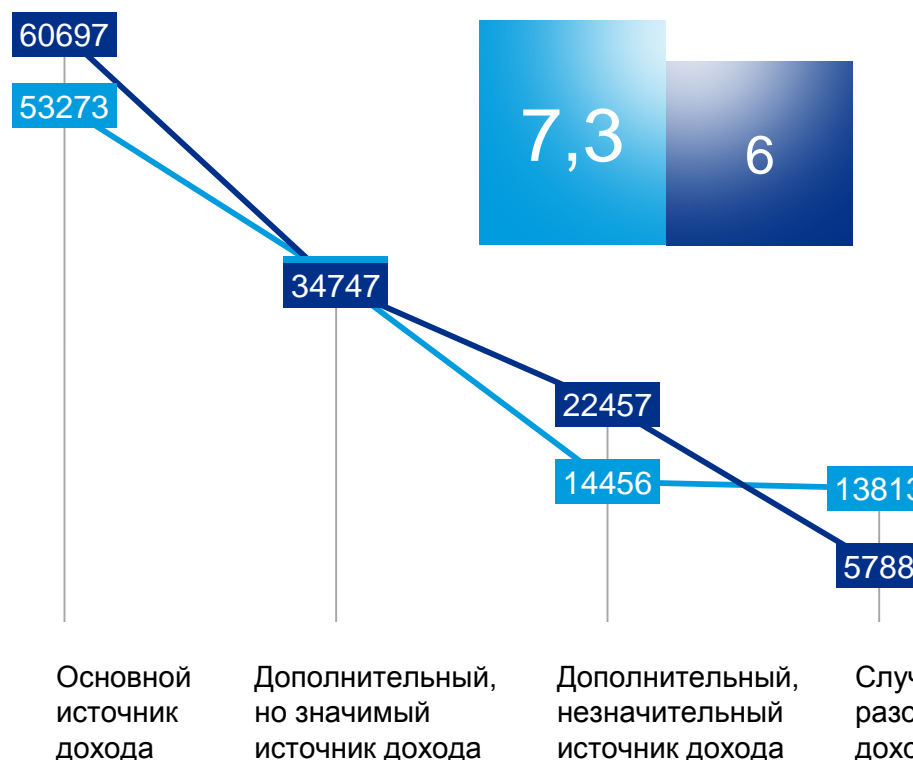


Все фрилансеры, работающие с данным типом заказчиков



Если говорить о предыдущем месяце, какой доход Вам принесли выполненные (завершенные) фриланс заказы данного типа? // Сколько таких заказов Вы выполнили в первой половине 2017 года для российских/зарубежных заказчиков?

Количество заказов и их оплата (среднее за месяц)



Основной источник дохода

Дополнительный, но значимый источник дохода

Дополнительный, незначительный источник дохода

Случайный, разовый источник дохода

«Аналогичная работа оплачивается больше»

«Более высокая стоимость услуг»

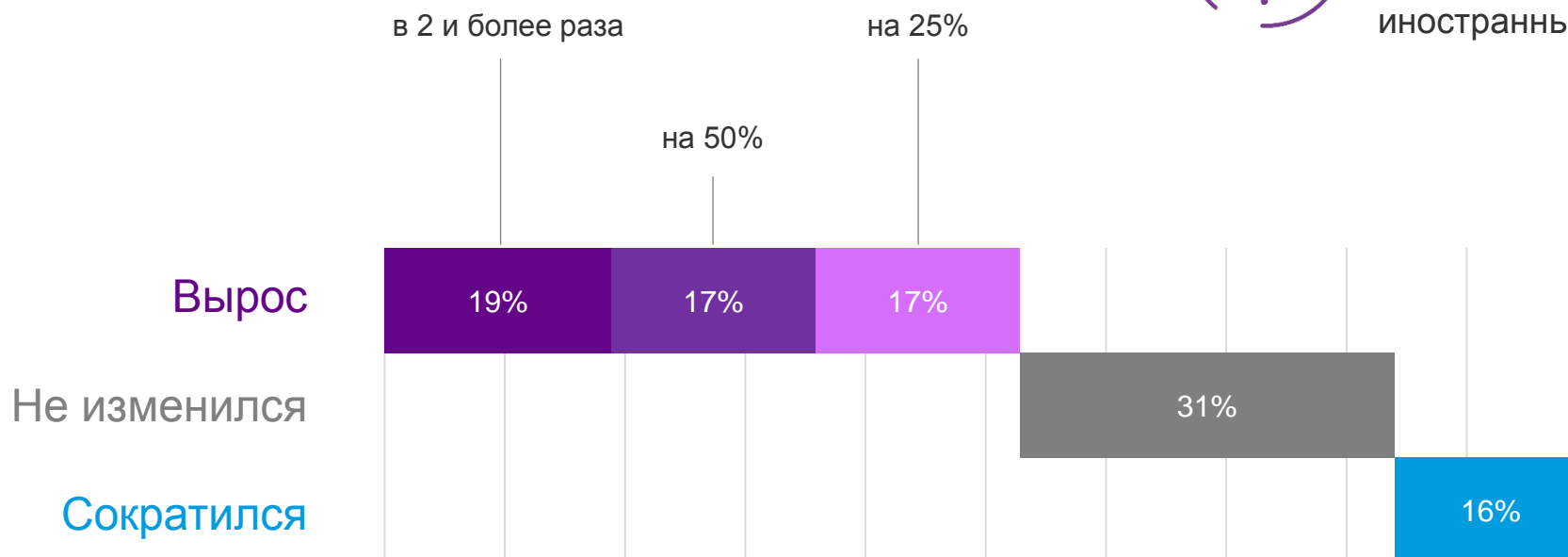
«Иностранные заказчики более платежеспособны»

*Показатели на слайде посчитаны без учета тех, чей заработок это размещение работ на стоковых ресурсах, т.к. данная сфера занятости предполагает отличный способ взаимодействия с заказчиком: пассивный поиск заказов, невысокий средний чек, высокая частота заказов

БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ИСПОЛНИТЕЛЕЙ ОТМЕЧАЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ ДОХОДОВ ОТ ЗАРУБЕЖНЫХ ЗАКАЗОВ

Изменение дохода от зарубежных заказов

(первое полугодие 2017 г. / второе полугодие 2016 г.)



Оцените, пожалуйста, как по сравнению со вторыми полугодием 2016 изменился Ваш доход от иностранных заказов?

ПОЛОВИНА ИСПОЛНИТЕЛЕЙ РАБОТАЮТ С ПОВТОРНЫМИ ЗАКАЗАМИ

Лояльность заказчиков

(кто обычно заказчик)

“

Главная сложность, по моему мнению, в работах данного типа - это их количество. Чем с большим числом клиентов ты работаешь, тем чаще они приходят к тебе повторно. И наступает нередко ситуация, когда ты не можешь одновременно работать со многим числом клиентов.

”

49%

Заказчики, которые обращаются повторно



Среди ваших заказчиков преобладают:



26%

Заказчики, с которыми работали на одноразовой основе

26%

Постоянные заказчики

*Показатели на слайде посчитаны без учета тех, чей заработок - это размещение работ на стоковых ресурсах, т.к. данная сфера занятости предполагает отличный способ взаимодействия с заказчиком: пассивный поиск заказов, невысокий средний чек, высокая частота заказов



ИНТЕРЕСНЫЙ ОПЫТ:

КАК ЗАСЛУЖИТЬ ДОВЕРИЕ ЗАКАЗЧИКА

В первый месяц работы на себя я получил очень крупный заказ: за 10 дней нужно было создать огромную интерактивную презентацию для Telstra — крупнейшей телекоммуникационной компании Австралии. Дизайн и иллюстрации уже были готовы, я же выступал в роли аниматора и программиста — от меня требовалось сделать красивую анимацию, различные интерактивные «примочки» и заставить всё это вместе работать. Работал я с одной из лучших IT-компаний Мельбурна — Loud&Clear. У нас быстро сложилась отличная команда для этого проекта. Каждый день на работу у меня уходило по 16-20 часов, с редкими перерывами на базовые человеческие нужды вроде еды и сна.

Ребята из Австралии тоже не отставали — были готовы в любое время посмотреть очередную порцию выполненной работы и дать свои комментарии. Посреди проекта менеджеры предложили нанять мне в помощь двух фрилансеров для самой простой анимации, чтобы я мог сосредоточиться на более комплексных вещах. Двое ребят из США откликнулись быстро и стали присылать мне свои части работы. В последние двое суток я не спал вообще, а менеджеры проекта сменяли друг друга моментально — и днём, и ночью, не оставляя меня одного ни на секунду. До сдачи проекта оставалось несколько часов. В Австралии было ранее утро, я в авральном режиме доделывал последние штрихи нашей мега-презентации и ждал последней порции работы от одного из коллег-аниматоров, но тот не выходил на связь. У менеджеров началась паника, а я отправился гуглить этого горе-работника. Спустя пять минут нашёл его на фэйсбуке, в друзьях — его маму, а там и её телефон, заботливо оставленный на странице (она занималась каким-то мелким бизнесом и добавляла его к рекламе на странице).

Ждать было некогда, я набрал номер. Прошло немало гудков, и я уже почти поставил крест на этом варианте, когда где-то далеко, за 10 000 км мне ответил удивлённый женский голос. Я быстро обрисовал ситуацию маме незадачливого фрилансера и поинтересовался, как я могу с ним связаться, на что получил ответ: «а он спит», но она клятвенно заверила меня, что парень скоро ответит. Не прошло и десяти минут, как мне в Дропбокс упала последняя часть работы. В итоге, готовую презентацию я собрал буквально за 3 минуты до дедлайна. Офис L&C сходил с ума, все неистово радовались и поздравляли друг друга на конференц-звонке, а на следующий день я получил обещанную оплату с приятным бонусом. В офисе я столько зарабатывал за 2 года.

Спустя несколько месяцев мне позвонил в Skype управляющий директор этой же компании и стал слёзно умолять внести правки в один старый проект, который срочно понадобился, а доверить он может это только мне. Я в это время сидел в аэропорту Шереметьево и собирался отправиться на две недели в отпуск, а под рукой был только смартфон. Мужик был в отчаянии, и тогда я предложил один безумный и очень неудобный для себя вариант: они ставят свободный компьютер с программой для удалённого управления со всем необходимым мне софтом, а я попробую сделать всё через телефон. Сложно даже описать, каково это — управлять большой компьютерной программой, водя пальцем по дисплею смартфона, как курсором. На их счастье, до моего вылета оставалось 6 часов, а объём работ был не очень большой. Я зашёл в одно из кафе аэропорта, заказал себе кофе и устроился у розетки почти до самого вылета, но всё успел сделать.

ФРИЛАНС ИСПОЛНИТЕЛИ ОТДАЮТ БОЛЬШЕЕ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ИНОСТРАННОМУ ЗАКАЗЧИКУ



Кому бы Вы отдали предпочтение, если бы получили одновременно два предложения на исполнение заказов с равноценным доходом от иностранного и российского представителя? Уточните, почему?

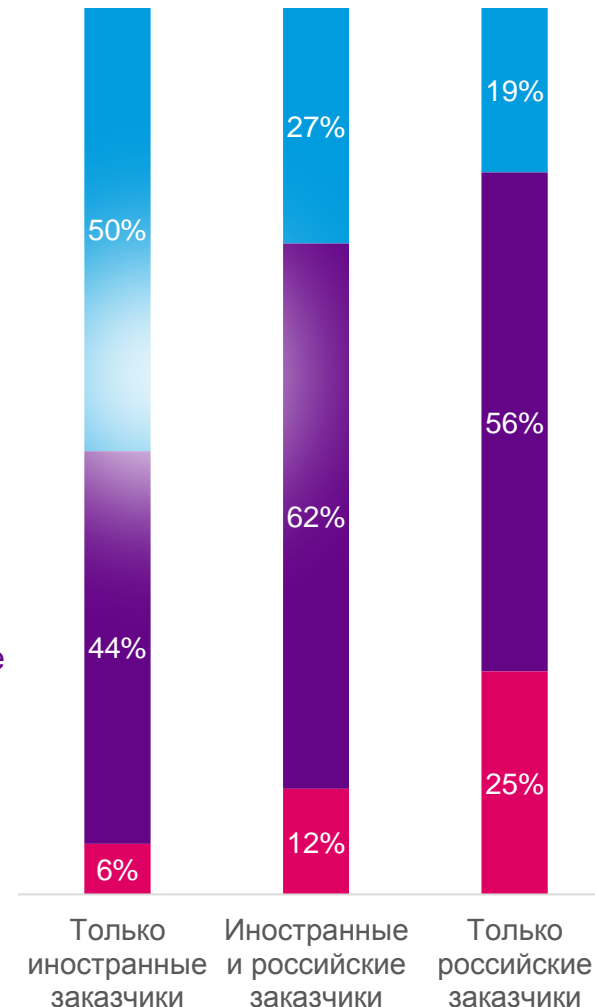
Уточните, почему:

«Ставка оплаты труда выше»
«Понимание стоимости труда»
«Больше перспектив для дальнейшего сотрудничества»
«Больше формализма»
«Платит в валюте»
«Высокая культура бизнеса»
«Заказ будет интереснее»
«Иностранные заказы в портфолио помогают выйти на мировой рынок, который в разы больше»
«Более лояльны к необычному стилю в выполнении работы»
«У зарубежного народа больше приветствуется необычность в искусстве, они более лояльны к странным вещам (я рисую в основном очень абстрактные и непонятные многим, вещи)»
«Шире круг связей, перспективнее рынок, быстрее и проще коммуницировать»

Иностранному

Страна заказчика не имеет значение

Российскому



Уточните, почему:

«Большая вероятность повторного заказа»
«Больше взаимопонимания, одинаковый менталитет»
«Я работаю с заказчиками на их территории. Мне больше импонирует заниматься с учеником при личной встрече, так как такие занятия предполагают больший контакт»
«Меньше проблем с переводом средств и меньше мороки с тем, чтобы убедить, что я не обману»
«Не знаю языка»
«Потому что в случае невыплаты гонорара заказчиком и необходимости обращения в суд проще это сделать в России»
«Русский язык родной для меня, литературные тексты пишу на русском»
«Скорость взаимодействия»

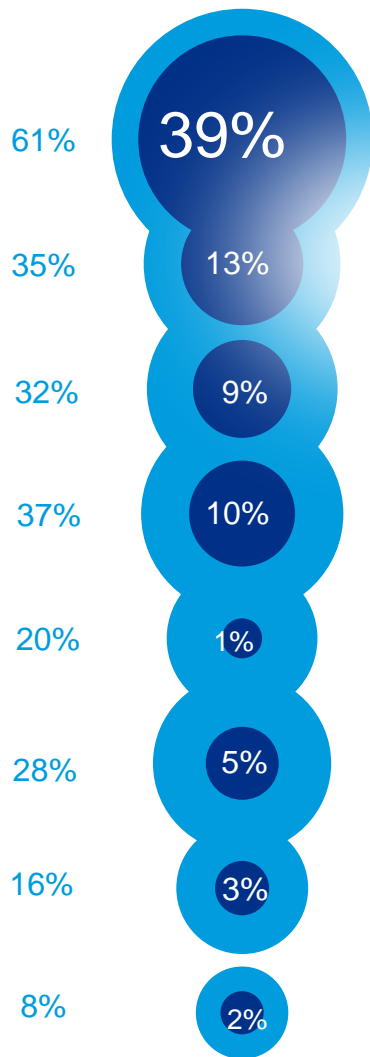
КАК ПРИВЛЕКАЮТ ЗАКАЗЫ



Какие из перечисленных ресурсов Вы обычно используете для поиска заказов или продвижения Ваших услуг среди российских/иностраннных заказчиков? // Оцените, пожалуйста, какой из них приносит Вам наибольший доход от привлеченных через него заказов?

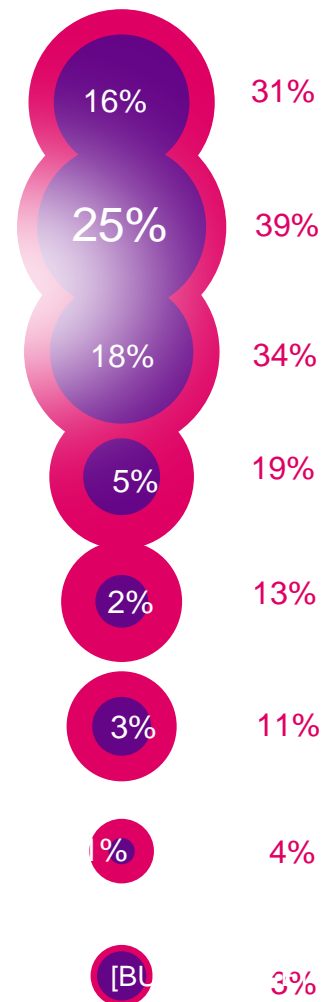
Чаще всего заказы привлекают через личные рекомендации и специализированные сайты по удаленной работе. Первый ресурс более продуктивен при работе с российскими заказчиками, второй – с иностранными

Российские заказы



- Личные рекомендации тех, кто уже воспользовался моими услугами, знает обо мне
- Специализированные сайты по удаленной и сдельной работе широкого профиля
- Узкопрофильные сайты для поиска заказов данного вида деятельности
- Группы и продвижение в социальных сетях
- Специализированные и профессиональные форумы для данного вида услуг
- Универсальные сайты поиска работы (HH.ru, SuperJob и т.п.)
- Сайты/доски частных объявлений (Авито, Из рук в руки и т.п.)
- Контекстная и поисковая реклама в Директ, AdSense

Зарубежные заказы



НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫЕ ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ОНЛАЙН-РЕСУРСЫ, ПО ИТОГАМ ОПРОСА:

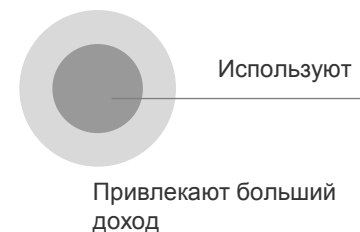
Фриланс биржи: Upwork, Freelancer.com

Дизайн-витрины: Dribbble.com, Behance, Deviantart, Creative Market

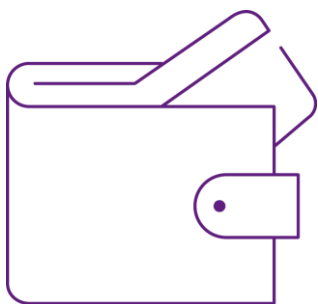
Стоки изображений: Shutterstock.com, Depositphotos, Istock, Adobe, 99designs, Fotolia, Dreamstime

Стоки музыки: Audiojungle.net

“ В целом, благодаря специализированным платформам для фриланса трудностей особых нет. Время от времени попадаются недобросовестные заказчики, которые «забывают» заплатить за проделанную работу, но я обычно списываю эти расходы в строку «десятина, отдать долг жизни». ”

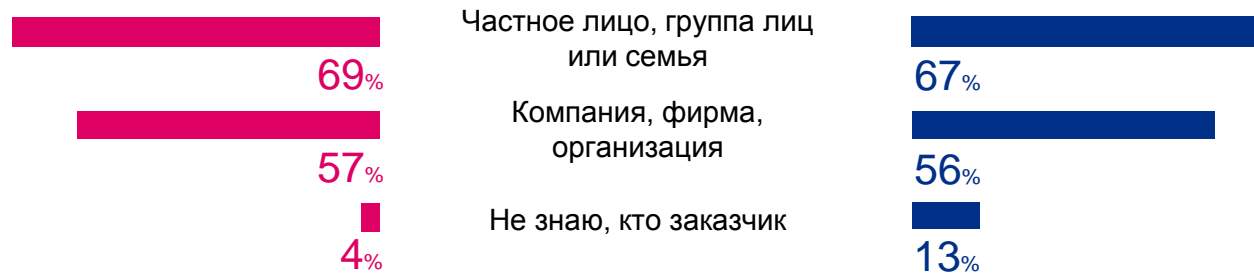


Юридический статус заказчика на внутреннем и международном рынках одинаков

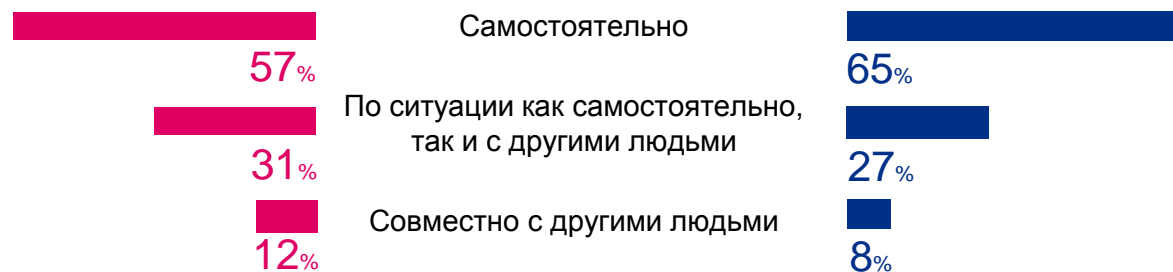


Российские заказы

КТО ОБЫЧНО ЗАКАЗЧИК



САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ ИЛИ КОМАНДНАЯ РАБОТА



Зарубежные заказы

КОГДА ПРОИЗВОДИТСЯ ОПЛАТА

Сначала вносится авансовый платеж, а после исполнения заказа оставшаяся часть

40%

Вся сумма вносится заказчиком по предоплате

74%

КАКИМ СПОСОБОМ ПЕРЕЧИСЛЯЮТСЯ ДЕНЬГИ

Перевод на банковскую карту

43%

Перевод через платежную платформу PayPal

66%

Перевод денежных средств на электронный кошелек (Яндекс, QIWI, Webmoney)

22%

Перевод на банковский счет

20%

Наличный расчет при личной встрече

8%

Для расчетов с российскими клиентами чаще всего используют перевод на карту,

с иностранными – PayPal



Российские заказы

50%

60%

72%

14%

35%

14%

25%

Зарубежные заказы

ОСНОВНЫЕ ТРУДНОСТИ РАБОТЫ С ИНОСТРАННЫМИ ЗАКАЗЧИКАМИ: КОНКУРЕНЦИЯ, ЯЗЫК И РАЗНИЦА ВО ВРЕМЕНИ

Сложности в работе с иностранными заказами



“

ЯЗЫКОВОЙ БАРЬЕР

«Не всегда понимаем друг друга, так как клиенты из разных стран, некоторые даже английский язык знают очень посредственно»

СЛОЖНОСТИ С ОПЛАТОЙ

«Вывод денег с электронных кошельков»
«Боятся платить вперед»
«Ничего не мешает заказчику просто исчезнуть и оставить тебя лишь с предоплатой. Спасает лишь почасовая ставка на биржах»

”



Что из перечисленного представляет для Вас наибольшую сложность при исполнении иностранных заказов? // С какими сложностями Вам приходится сталкиваться при исполнении работ данного типа для иностранных заказчиков?

ОПИСАНИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ



Цель:

оценить перспективность международного рынка фриланса для российских исполнителей



Целевая аудитория:

14+, имели выполненные заказы для российских или иностранных клиентов в первом полугодии 2017 года



Метод отбора и опроса:

онлайн-опрос, привлечение через социальные сети



Объем выборки:

500 интервью



Период проведения опроса:

август-сентябрь 2017 года