

Как уйти из найма и сохранить уверенность в завтрашнем дне

Майя Кузнецова

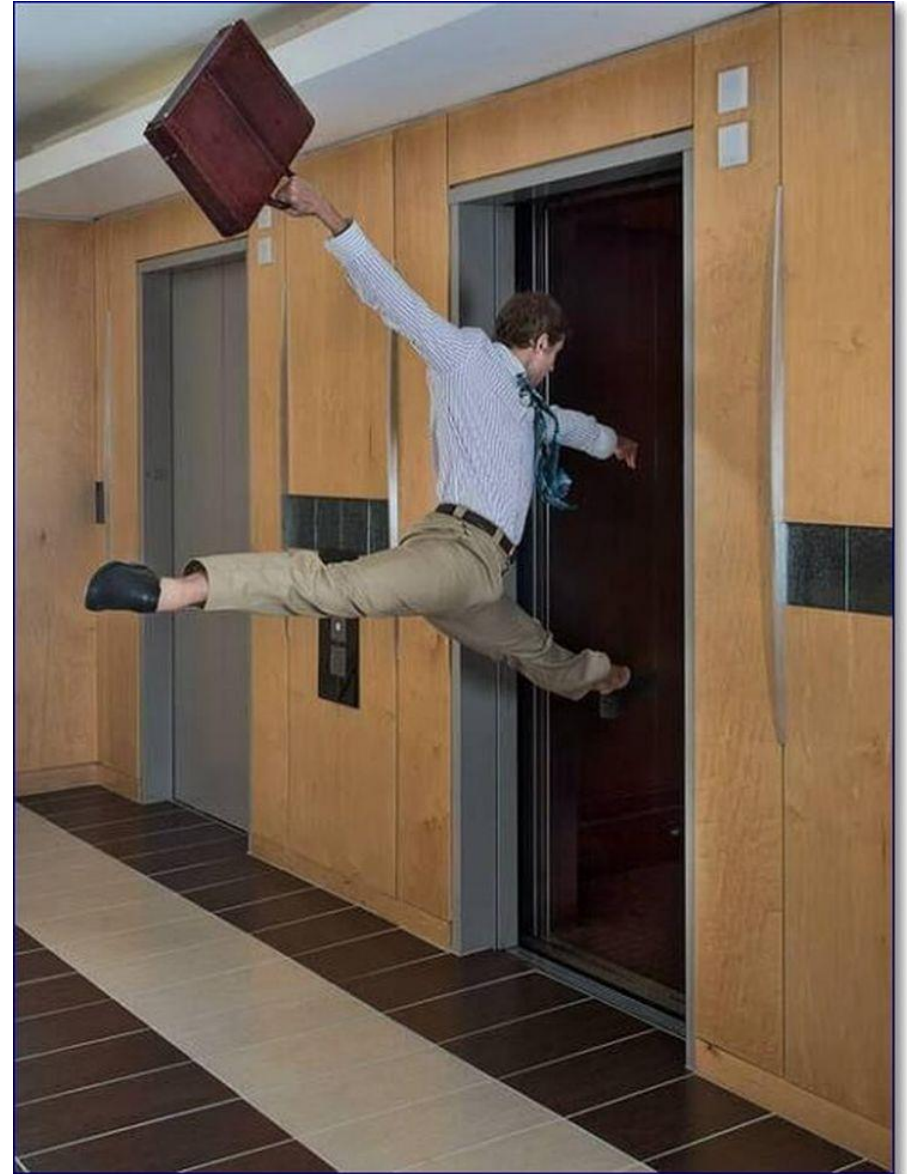
Инвестиционный советник

Многие стремятся уйти из найма в свободное плавание, на фриланс или свой бизнес

Как это сделать максимально комфортно, без ущерба для своих финансовых целей и не теряя привычный уровень жизни



**Семь шагов, как максимально
комфортно уйти из найма:**



Шаг 1. Оценить ресурсы



Как я буду зарабатывать?

Какие у меня навыки, твердые и мягкие скилы, опыт?

- Одно дело, если вы продолжаете свою профессиональную деятельность, например, в консалтинге. У вас уже есть опыт, наработки и вы будете себя чувствовать более уверенно.
- Другое дело, если вы кардинально меняете нишу. Был бухгалтером, стал психологом. В этом случае можно столкнуться с неожиданностями. Новичку в новой сфере понадобится больше времени, чтобы выйти на привычный уровень дохода.
- Третье, если открываете бизнес. Здесь другие инвестиции, подход, мышление

Шаг 2. Составить «бизнес план»

- Изучить как работает ниша, в которую вы уходите. Понимаете ли вы математику дохода и ценообразование?
- Какие потребуются инвестиции в себя (дополнительные обучения)
- Затраты на рекламу и привлечения клиентов
- Технические вопросы: вы будете работать как самозанятый или откроете ИП. Нужна ли аренда офиса или склада. Сайт, касса и так далее.
- Сделать декомпозицию



Шаг 3. Подготовить спасательный жилет

1. Провести анализ своего бюджета, выявить свои средние расходы
2. Подготовить финансовую подушку, исходя из шести месяцев своих средних расходов. Это минимум. Размер подушки зависит от вашего старта.

Если вы уходите в новую профессию, не рассчитывайте быстро выйти на большой доход.

Если вы уходите с базой клиентов, вы эксперт в той деятельности, которую планируете развивать на фрилансе – то, хватит подушки на пол года.

Шаг 3. Подготовить спасательный жилет

3. В идеале создать себе пассивный доход, который бы покрывал ваши минимальные расходы.

! Важно выделить отдельную сумму денег на развитие бизнеса и привлечение новых клиентов.

Даже если вы уходите в консалтинг, все равно у вас будут расходы, например, на смм специалиста, копирайтера, продвижение и т.д.

Я не могла прийти к такой уважаемой аудитории с пустыми руками



В моем канале вы найдете подкаст и майнд карту про то, как правильно выстроить свою фин. защиту



Шаг 4. Не делать резких движений

Зачем хлопать дверью кабинете начальника, если можно договориться?

Можно снизить нагрузку и уйти на пол ставки, договориться о частичной «удаленке» и т. д.

Я, например, несколько месяцев помогала руководителю, который пришел на мое место войти в курс дела и передавала дела по договору ГПХ.



Шаг 5. Наработать базу, пока вы в найме

- Развитие личного бренда, социальные сети
- База клиентов, отзывы
- Пройти необходимые обучения, повысить квалификацию

Это позволит быстрее встать на ноги, особенно это важно, если есть обязательства по кредитам и ипотеке.

Шаг 6. Проработать пути поиска клиентов/масштабирование бизнеса

Откуда я буду привлекать клиентов?

- Социальные сети
- Реклама
- Доски объявлений

Не отменяйте такие инструменты, как авито, профи.ру. Я знаю кейсы, когда с профи.ру можно выйти на доход 200 тыс. рублей и больше. Там есть заказчики не только физические лица, но и малый, средний бизнес

Шаг 7. Нарабатывать новые навыки

Адаптивность – принять, что стабильно, как в найме, больше не будет. Придется по-другому вести личные финансы и планировать расходы.

Тайм менеджмент и самоорганизация – нет начальника, который ставит дедлайны и ждет задачи.

Навык ведения переговоров, ораторское искусство, ненасильственное общение и другие

Лайфхаки по ведению личных финансов, с учетом нестабильных доходов:

1. Обязательно вести учет и планирование доходов и расходов
2. Ставить цели по доходу, считать средний доход и следить за его ростом
3. Инвестиции становятся обязательной опцией. Причем инвестируется не какая-то фиксированная сумма, а процент от дохода
4. Если есть кредиты, то выделяется сумма ежемесячного платежа на 1,2 месяца на отдельный счет. Сумма несгораемая и используется только в том случае, если не хватило заработка на погашение

На самом деле работа на себя – это еще большая ответственность, чем работа в найме



[Redacted name]
[Redacted handle]

Читать



- Я фрилансер, у меня свободный график.
- О, прикольно. И что ты делаешь в свободное время?
- Работаю.

НО ОНО ТОГО СТОИТ



**С ОТЛИЧНЫМ НАСТРОЕНИЕМ ЗАВЕРШАЮ СВОЕ
ВЫСТУПЛЕНИЕ И ГОТОВА ОТВЕТИТЬ НА ВАШИ ВОПРОСЫ**

Инвестиционный советник
В реестре ЦБ РФ

Майя Кузнецова

