



online

WorkHard

ЧТО МЫ ПОНЯЛИ, НАПИСАВ

150 ТЫСЯЧ ТЕКСТОВ

ИЛИ КАК ПОЛУЧАТЬ ОТ ФРИЛАНСЕРОВ

ХОРОШИЙ РЕЗУЛЬТАТ

В 99 СЛУЧАЯХ ИЗ 100?

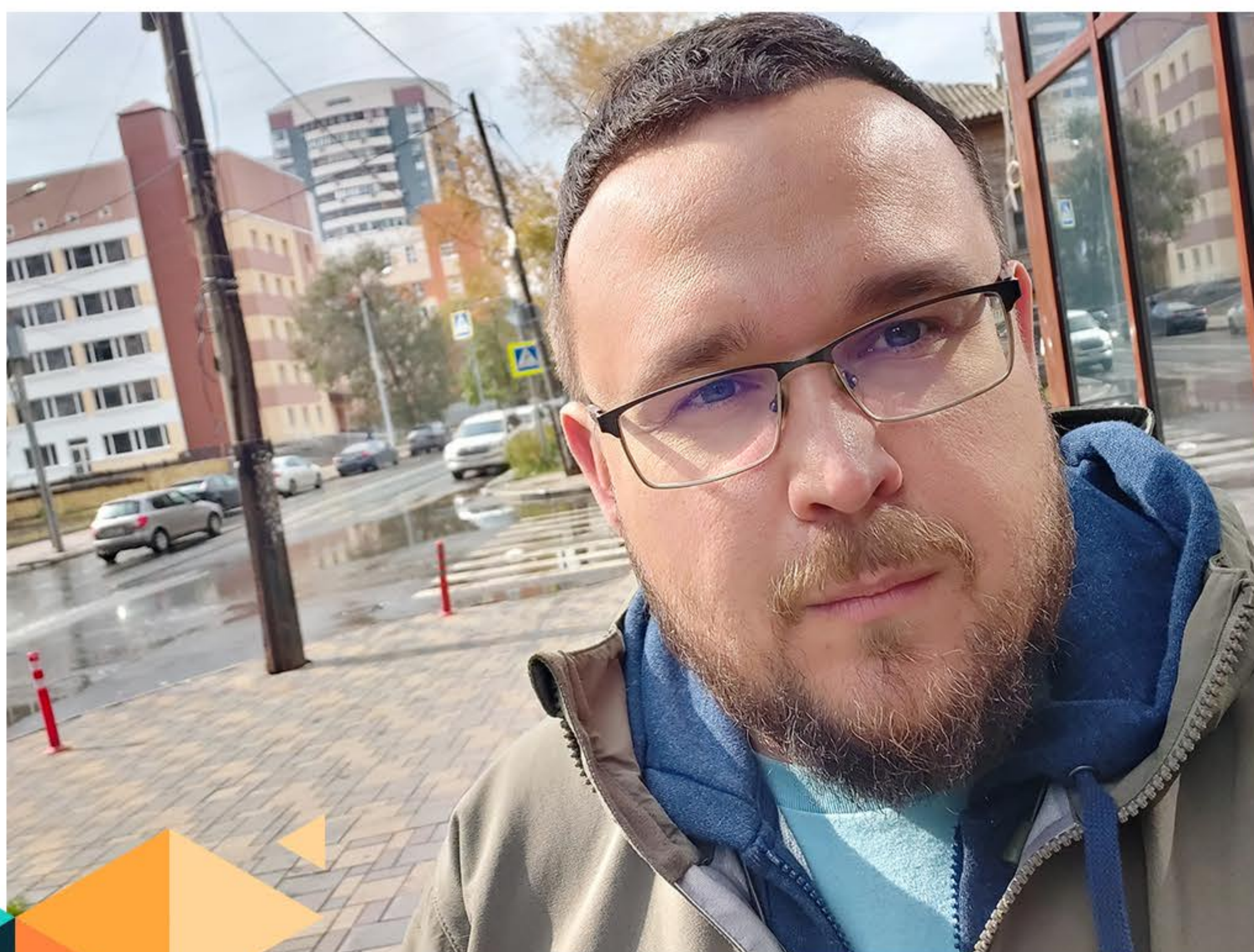
Всем привет!

Меня зовут Алексей и с 2012 года я занимаюсь информационными сайтами. В 2017 году стартовал мой новый проект — биржа копирайтинга ВоркХард.Онлайн.

И сейчас я расскажу, как мы написали 30 тысяч текстов для себя и еще более 120 тысяч для наших заказчиков, а главное, какие выводы из этого сделали.

Я очень не хочу превращать это в рекламу своего сервиса. Но у себя мы реализовали много крутых идей, и я буду пользоваться этими примерами.

Пожалуйста, не закидывайте тапками =)



НАЧАЛО: 2012 ГОД И РАБОТА С АВТОРАМИ НАПРЯМУЮ

Мне хотелось делать лучшие в мире информационные сайты. Соответственно, нужен был лучший в мире контент.

Через сайты фриланса и доски объявлений я нашел несколько десятков хороших авторов, сформировал редакцию (так мне тогда казалось), и мы начали работать.

Это продлилось почти год — и весь год я решал миллиард проблем.



Ты не похож сам на себя, когда нужно решать миллиард проблем.

КАКОГО РОДА ПРОБЛЕМЫ ВОЗНИКАЛИ С АВТОРАМИ-ФРИЛАНСЕРАМИ?

Их очень сложно отобрать

На первое объявление я получил 102 отклика. Из них около 60 отсеялось сразу — они или были безграмотны, или начинали беседу с фраз типа “а чо за работа” и “а на яндекс деньги зарплату можете?”

Из 40 разосланных оплачиваемых тестовых заданий выполнено было только 6. С пятью из этих исполнителей я начал работать.

ОК, понял я: видимо, везде такая воронка, и мне всю жизнь придется копать в сотнях резюме. Грустно, но мы справимся.

Отобранные косячат

Обычно с первыми работами проблем нет, но после достаточно короткого срока многие копирайтеры по неясной причине начинают “разлаживаться”.

Одни просто делают не совсем то, что надо. У других начинает страдать грамотность. Третьи присылают тексты с низкой уникальностью.

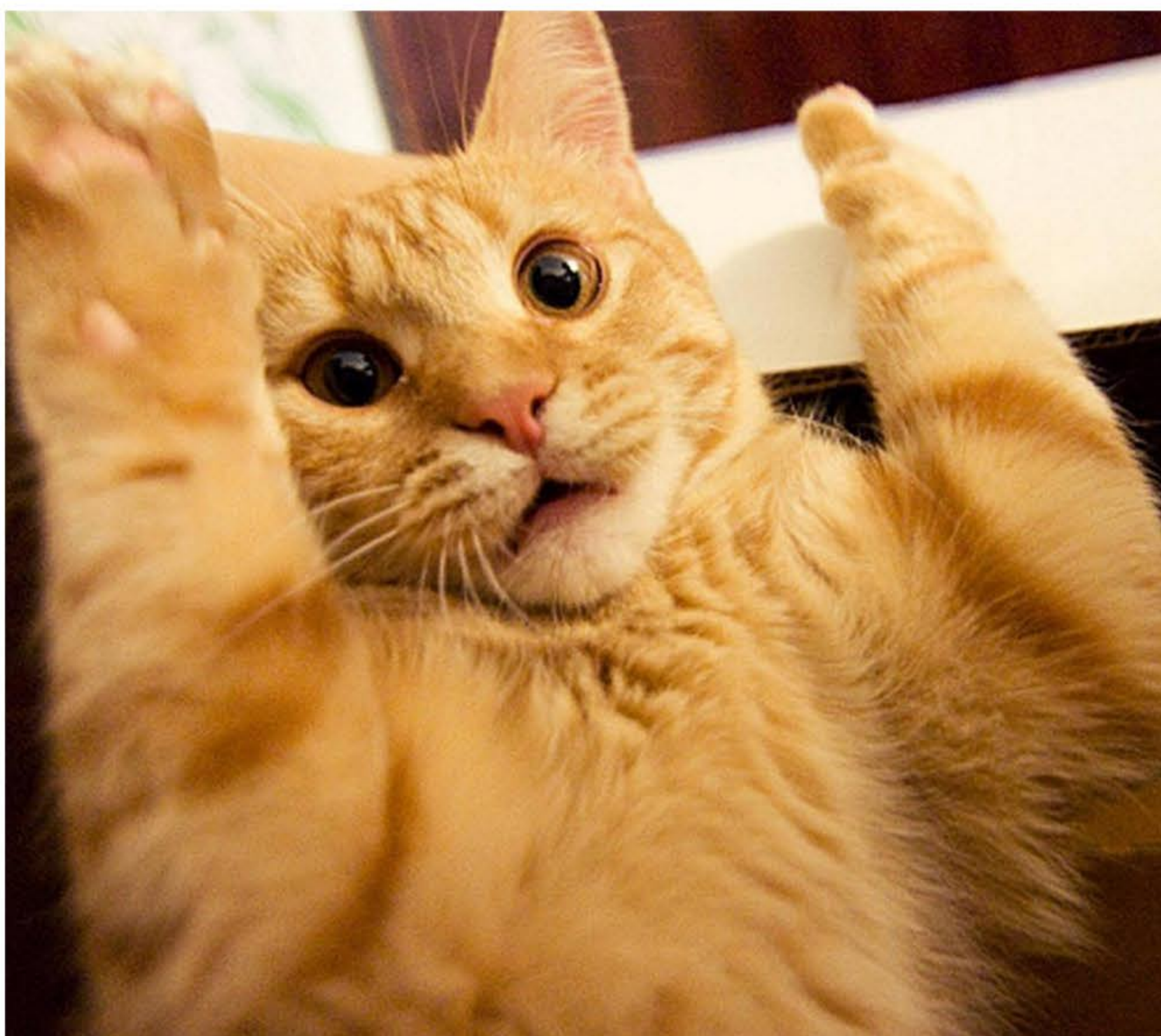
Как оказалось, нужен 100% контроль каждой задачи.

Не косячащие исчезают

Иногда они просто перестают выходить на связь. У меня нет объяснения этому феномену.

Оставшиеся задирают цены

В один прекрасный момент тебе просто приходит письмо: “Знаете, мне очень нравится работать с вами, но теперь я хочу получать в три раза больше. Если устраивает — продолжаем.”



Дорогие фрилансеры! Не надо так!

Стало ясно — нам нужна система найма и отсева авторов. Кого и как мы будем нанимать?

ТРИ ТИПА КОПИРАЙТЕРОВ

К началу 2013 мы поняли, что копирайтеры бывают трех типов. Думаю, и других фрилансеров, берущих не очень большие заказы, можно разделить примерно так же:

- 1 Профессионалы типа Ильяхова.** Они требуют за свою работу достаточно большие деньги и отвечают репутацией за качество. Единственный нюанс — на потоке они очень дороги. Например, статья в Тинькофф-Журнале стоит около 10 тысяч рублей — и это только расходы на автора, без учета всех сопутствующих бизнес-процессов.
- 2 Считающие себя профессионалами.** Они требуют приличные суммы, но совсем не всегда им соответствуют. Как правило, они работают напрямую с заказчиками — студиями или агентствами. Есть целые инфопродукты — как начинающему копирайтеру найти заказчиков и продать себя дороже.

Обычно такие ребята берут 300-500 рублей за тысячу символов (1500-4000 рублей за текст приличного размера).

- 3 Непрофессионалы, попавшие в копирайтинг случайно.** Их цель — монетизировать свое умение использовать интернет и знания русского языка, найти хоть какую-то работу или подработку.

Кстати, 90% исполнителей на сайтах фриланса — именно они. Не профессионалов много и их услуги дешевы — 30-70 рублей за тысячу символов (до 500 рублей за большой текст).

Именно такие авторы нам и нужны! Если их как следует отсеять и дать понятные задачи — они сделают все не сильно хуже авторов средней категории. Профит!

В 2013 мы начали строить свою систему найма и обучения, но, к счастью, узнали о существовании бирж копирайтинга.



Когда ты просто хочешь заработать немножко денежек, но совсем не разбираешься во всей этой сложной фигне.


ПЕРЕХОД НА БИРЖИ

С 2013 мы работаем с копирайтерами исключительно через биржи. Вначале пользовались чужими, сейчас у нас есть своя.

Оказалось, что правильная биржа “экономит” нам целый отдел:

- 1 Биржа сама нанимает авторов и делает первоначальный отбор (внимание! отбор делают не все биржи).
- 2 Биржа автоматизирует расчеты (о да, я помню, что по четвергам у меня был расчетный день с фрилансерами — и я реально тратил целый день на прием работы и выплаты).
- 3 Биржа готова принять оплату по безналу и предоставить закрывающие документы. Тогда меня это не заботило, но сейчас я не представляю, как бы справлялся и легализовывал эти платежи.

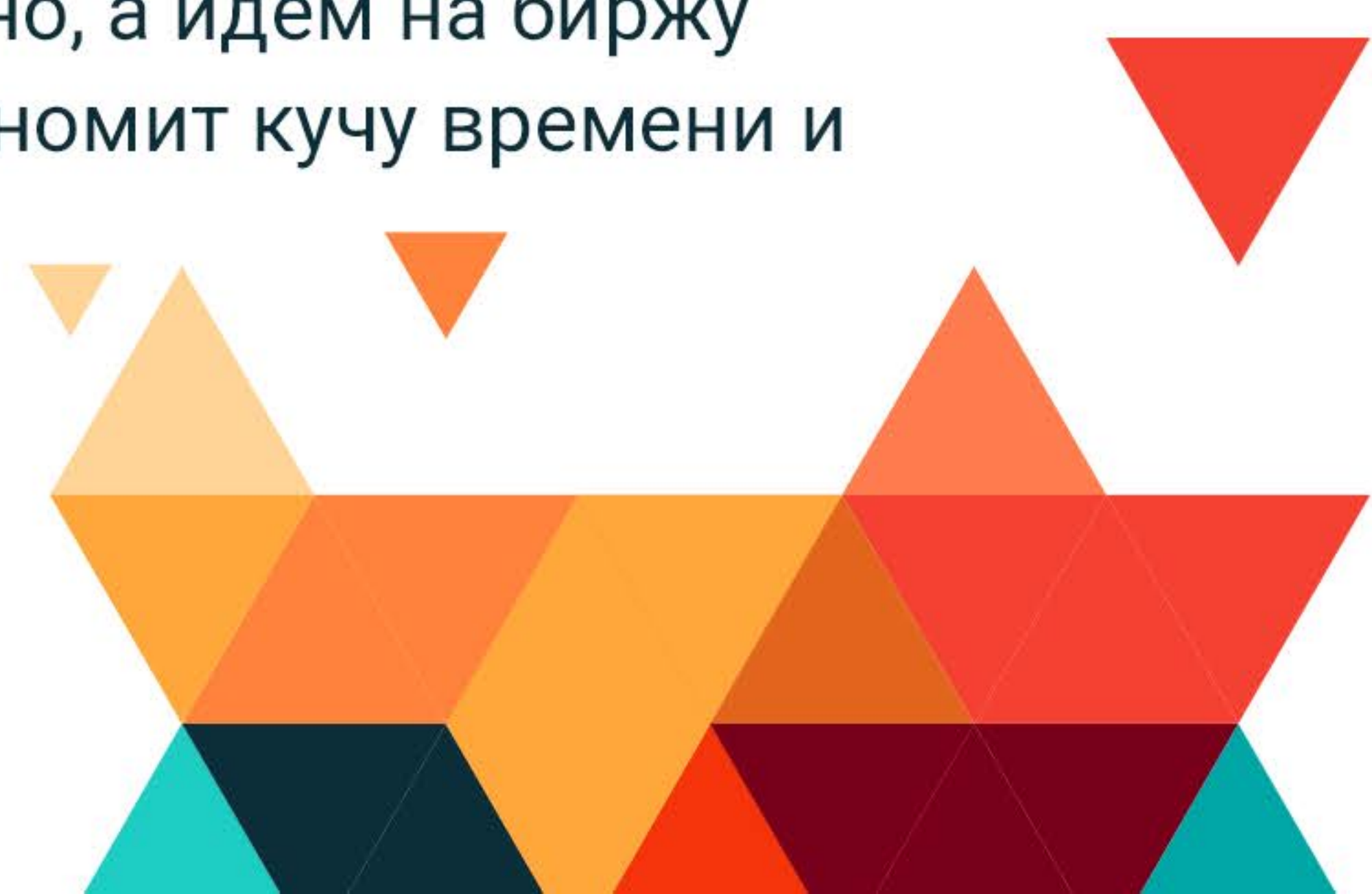
Кто не в курсе: при проверке практически любые взаимоотношения с фрилансерами могут классифицироваться как трудовые — и ФНС может доначислить вам порядка 49% сопутствующих налогов и отчислений в фонды. Ну и штраф, конечно же.

- 
- 4 На всех биржах есть механизмы распределения работы между разными авторами. В худшем случае вам придется копаться в миллиарде профилей, читать отзывы и устраивать тендеры. В лучшем — биржа сама решит, кому поручить вашу работу (к сожалению, таких очень мало).
 - 5 В теории, биржа должна обеспечивать приемлемый уровень цен за счет конкуренции между исполнителями и защищать заказчиков от мошенничества (в большинстве случаев можно отказаться от плохо сделанной работы).

Конечно же, за свои услуги биржа берет комиссию — но плюсы автоматизации и экономия времени легко перекрывают эту комиссию.

В моем случае вышло еще интереснее: своим авторам я платил около \$3 за тысячу символов, а на бирже мне начали писать вполне пристойные тексты за 25 рублей (около \$0,85 по тем временам). То есть, я сходу получил экономию в 3,5 раза!

Итак, каков вывод? Не ищем и не нанимаем исполнителей самостоятельно, а идем на биржу фриланса! Это решение сэкономит кучу времени и нервов.





На биржах фриланса всегда есть очередь из желающих получить работу. Весь вопрос — как поставить задачи так, чтобы все желающие с ними справились.

ОПЫТ 30 ТЫСЯЧ ТЕКСТОВ

На чужих биржах мы заказали порядка 15 тысяч текстов. В начале 2017 биржи копирайтинга рунета перестали справляться с нашими объемами: заказы по интересующей нас цене никто не хотел брать по полгода (в пике у нас было “заморожено” около 2 миллионов рублей на балансах чужих бирж) .

Мы решили проблему кардинально — сделали свою закрытую биржу для внутреннего использования. За полгода мы написали еще 15 тысяч текстов и ликвидировали очереди в производстве.

Помните, я рассказывал про три типа копирайтеров: настоящие профи, считающие себя профессионалами и самая массовая категория — непрофессионалы, желающие хоть как-то монетизировать свое время.

Наша задача — получать от непрофессионалов тексты если уж не уровня Ильяхова или Кота, то хотя бы уровня нормального оффлайнового копирайтера.

Как этого достичь? Всего несколько простых принципов позволят на потоке с первого раза получать качественные тексты от непрофи. Каждый из этих принципов дался нам потом и кровью и стоил десятков и сотен тысяч рублей, потраченных на приобретение опыта.

Все, о чем я сейчас пишу — про тексты. Но большую часть советов можно использовать и при работе с другими фрилансерами.

- 1** Чем сложнее техническое задание — тем меньше желающих за него взяться. Поэтому, никаких ТЗ на 5 листов. Нужно уложиться максимум на А4 14-м шрифтом, а лучше — еще меньше.

Реально передо мной как-то хвастались таким ТЗ, еще я помню 7-страничную инструкцию по написанию тайтла. Человек, ее написавший, очень удивлялся, почему ленивые исполнители не хотят брать задания по 20 рублей.

Мы на ВоркХард.Онлайн решили эту проблему радикально — дали заказчикам возможность использовать “стандартное ТЗ” и приучили авторов соблюдать требования этого ТЗ.

В результате автору не нужно подстраиваться под каждого заказчика, он уверен в своих силах и буквально бьет копытом в ожидании заказов!

Нужна актуальная версия нашего ТЗ?

Скачать [здесь](#).

2 Никаких требований по вписыванию ключей.

SEO-оптимизатор нормально может вписать нужные пассажи в текст, да и то не всегда.

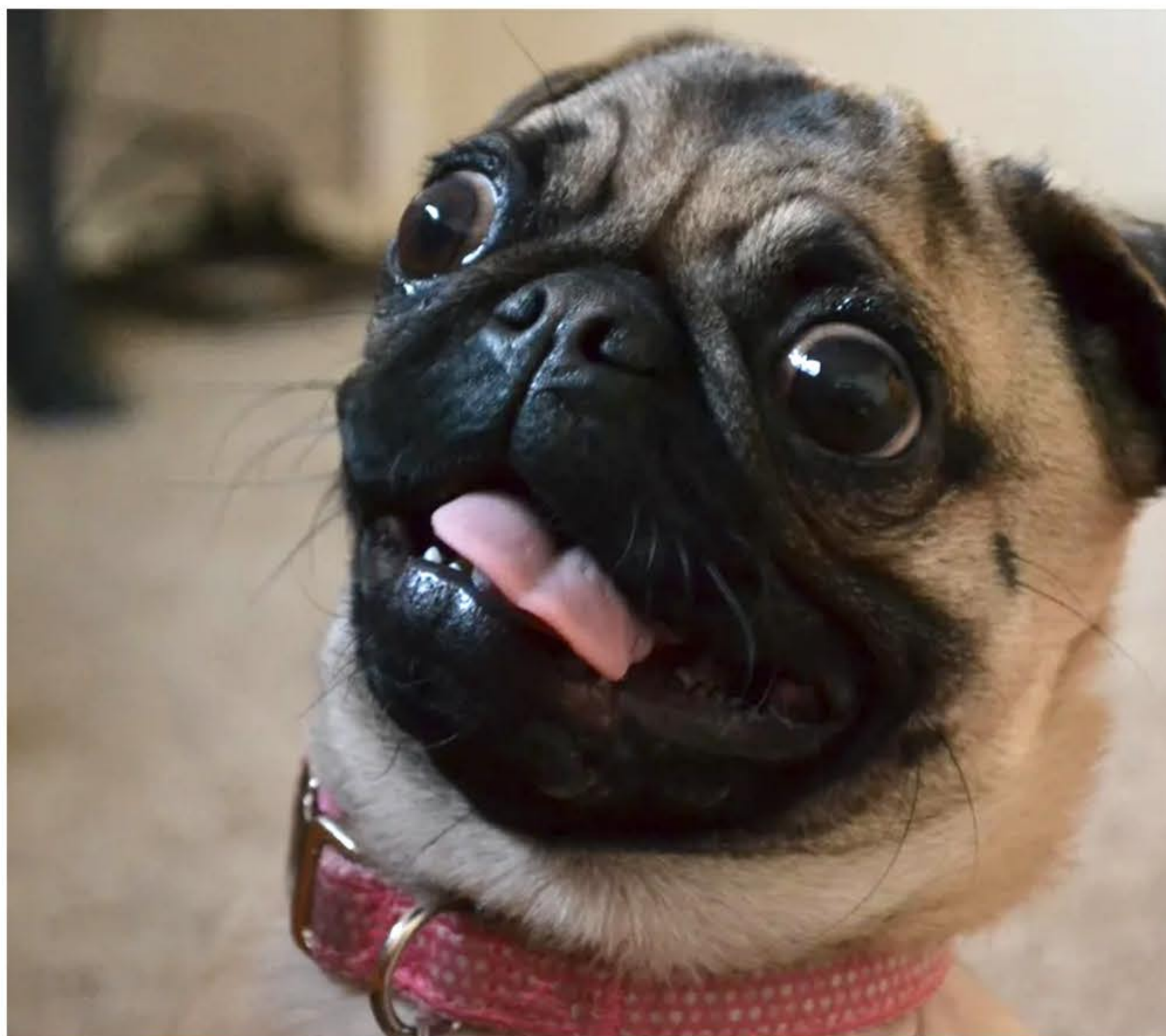
“Профессиональные” копирайтеры могут нормально вписать пассажи намного реже.

Для непрофессионального копирайтера употребить нужные слова и пассажи, соблюдать тошнотность и прочее — сродни требованию сконструировать самолет и запустить его в стратосферу.

90% непрофи, готовых и умеющих писать нормальные тексты, пройдут мимо задания с ключами, если у них есть альтернатива.

В итоге конкуренции за такую работу не будет, и мы получим корявый текст по завышенной цене.

На наших сайтах вхождение ключей и пассажей в тексты контролируют специально обученные люди, это добавляет к цене статьи в 8 тысяч знаков всего 40-60 рублей.



Биржевой копирайтер, когда требуется вписать ключевые слова.

- 3** В качестве основной части технического задания — даем развернутый план текста. Копирайтер не всегда может погрузиться в тему и в 70% случаев, его текст будет казаться неполным тому, кто в предмете разбирается.

Задачу на копирайтинг обычно ставит человек, хотя бы немного понимающий, какой текст нужен и как его будут использовать. С нашей точки зрения, план статьи должен формироваться заранее и быть частью

технического задания.

Тогда копирайтер ничего не упустит и сделает полную грамотную статью с первого раза. Практика показывает, что на развернутый план статьи из 10-12 пунктов уходит примерно 15-20 минут времени специалиста (это вместе с просмотром топов на предмет “а не забыли ли мы чего”).

Очень важная часть. Даже если план будет неполный, **текст по этому плану будет соответствовать ожиданиям поставившего задачу.** Перекладывание ответственности на копирайтеров в данном случае неуместно.

Опыт говорит, что если перекладывать ответственность за структуру и полноту на авторов — 50-70% текстов будут дорабатываться по многу раз, просто потому что ожидания поставившего задачу будет отличаться от видения автора.

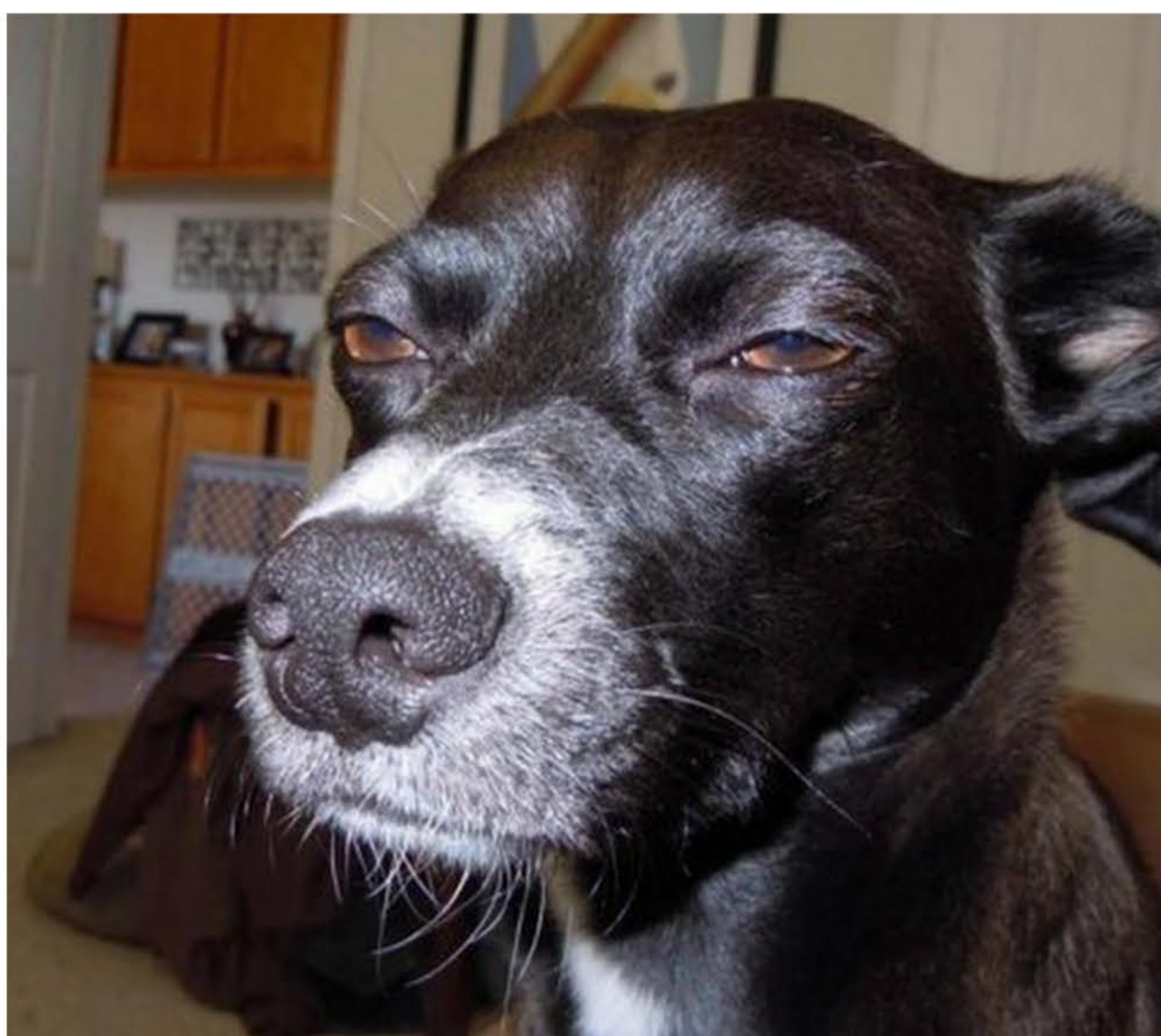
- 4 Не придираемся к мелочам.** В тексте важна понятность, структура, четкость мысли и глубина. Структуру мы обеспечили, дав развернутый план (смотри предыдущий пункт). Четкость мысли, полнота и понятность — задачи автора. Грамотная расстановка запятых — вторична.

Огромным открытием для меня стало то, что большинство современных популярных художественных авторов пишут с адскими ошибками.

Но структура и понятность текста важнее, а ошибки потом уберет корректор.


Намного дешевле и проще поручить контроль запятых и грамотности речи корректору, чем требовать это от непрофессионального копирайтера.

Корректор-фрилансер стоит 14-15 рублей за 1000 символов (около 100 рублей за большую статью).



Никто не любит, когда придираются по мелочам.


- 5 Не тратим время на обучение и отбор авторов. Это очень неблагоприятное занятие для заказчика — времени и усилий уходит много, результат же, как правило, себя не оправдывает.



К счастью, большинство бирж позволяют отказаться от текста, если он не соответствует ТЗ.

У нас на ВоркХарде можно отказаться от любого текста после одной отправки на доработку. В этом случае текст уйдет в работу следующему свободному автору.



Отдельная пара слов про отбор авторов. Если мы даем на входе нормальные планы статей — отбор авторов становится лишним этапом. **Даже поверхностно разбирающийся в теме копирайтер руководствуясь нашим планом напишет годный текст.**



Отбирать людей, тратить время на отсеивание и устраивать тендеры — не нужно. Это тешит самолюбие заказчика (как же, я выбрал подрядчика из кучи желающих, я великий молодец) но, по нашему опыту, **практически никак не влияет на качество результата.**

Конечно, это работает, только если есть первоначальный отбор авторов силами биржи. На ВоркХарде он есть, и довольно жесткий — до первых статей у нас доходит около 4% от желающих работать и еще примерно половина отсеивается после первых задач.

У нас работает система распределения по оценкам. Работа в первую очередь достается тем, кто получает хорошие оценки в конкретной тематике, сдает заказы в срок, получает мало доработок и тд.



Мы принимаем без доработок около 80% текстов, в том числе на сложные юридические темы. Отказываемся примерно от 0,5% текстов.

Всего пять простых правил:

- не даем сложные ТЗ (в случае ВоркХарда — используем стандартные ТЗ, к которым привыкли авторы);
- не заставляем вписывать ключи;
- даем развернутый план требуемого текста на входе;
- не придираемся к запятым (в идеале — отдаем все тексты корректору на вычитку), задачи копирайтера — четкость мысли, понятность текста и раскрытие темы;
- не занимаемся отбором авторов и их обучением.



Если правильно ставить задачи, биржевые авторы становятся очень мощным и мотивированным персоналом, готовым к новым победам!

Бонусное шестое правило

Многие заказчики верят в магию цифр: мол вот такая уникальность нужна, вот такая тошнота, вот такая оценка по Орфограммке или Главреду.

Обилие цифровых требований существенно осложняет работу копирайтера — но парадоксальным образом не делает текст лучше. Плохие авторы в итоге продолжают сдавать плохие тексты даже с контролем кучи параметров, а хорошие и так пишут хорошо, без всяких дополнительных проверок.

▶ КАК ЕЩЕ БОЛЬШЕ ОБЛЕГЧИТЬ СЕБЕ ЖИЗНЬ?

Нанять редактора, который будет на сдельной основе делать менеджмент всего бизнес-процесса по производству текстов.

Нужно просто показать ему эту статью — дальше он разберется. Хороший удаленный редактор стоит около 200 рублей в час (именно столько мы платим редактору, работающему в нашем направлении контент-менеджмента — ВоркХард-Журнале).

Для небольшой компании удаленного редактора можно нанять на четверть ставки или даже одну десятую ставки.



120 ТЫСЯЧ ТЕКСТОВ ДЛЯ ЗАКАЗЧИКОВ

В конце 2017, после удовлетворения своих appetites, мы вывели свою биржу в паблик и пригласили первых пользователей.

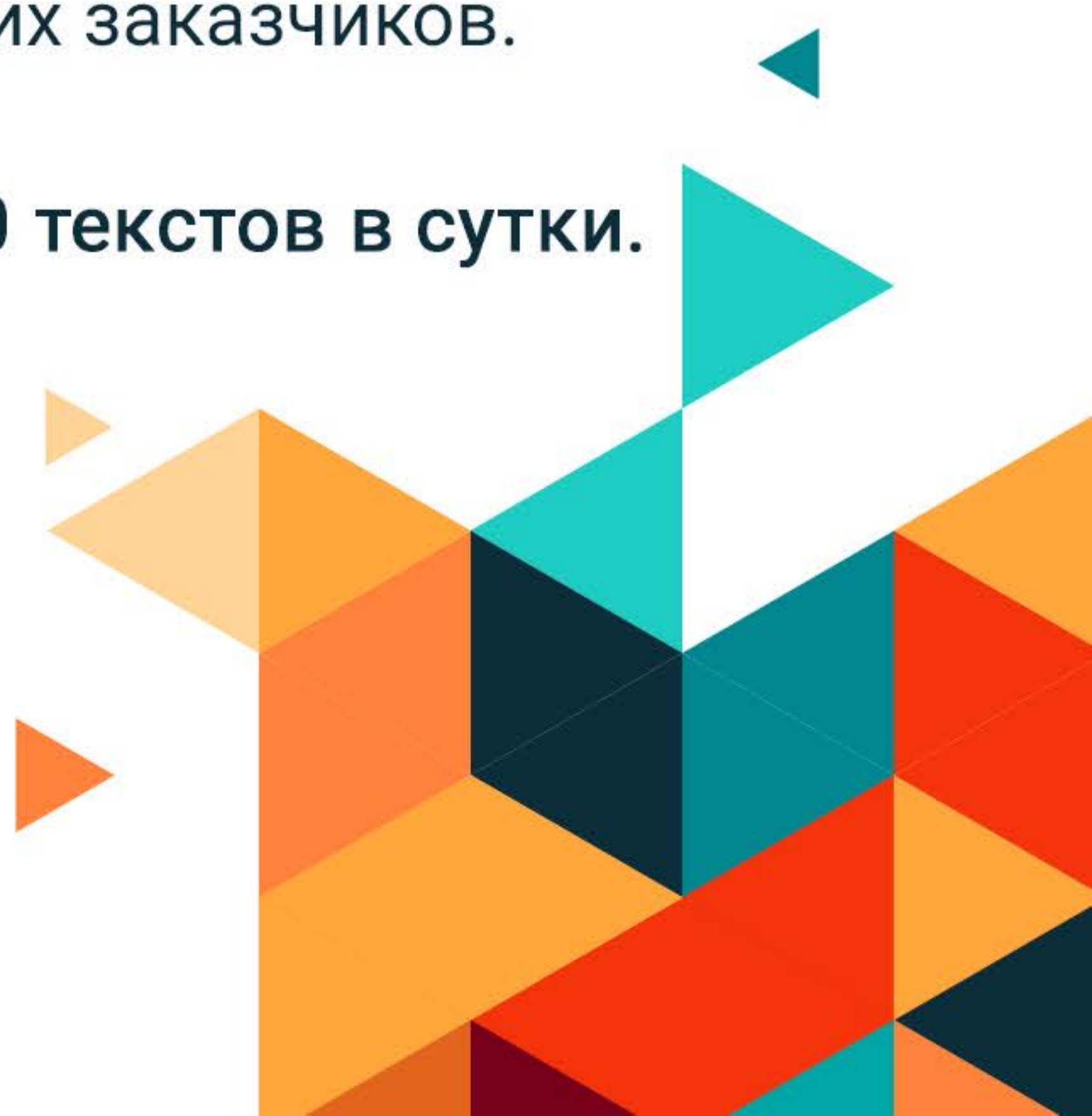
Мы хотели использовать свой опыт на полную и автоматизировать все, что было возможно. И у нас до сих пор нет функционала для выбора авторов: роботы делают эту работу лучше людей.

Когда вы вызываете такси, вы не выбираете водителя или автомобиль. Вы просто нажимаете кнопку в приложении, и дальше все происходит само собой.

ВоркХард работает ровно так же: достаточно просто загрузить план требуемого текста, а дальше произойдет магия.

Многие говорили — что за фигню вы придумали? Как это, я не буду выбирать авторов? Но время расставляет все по своим местам: за последние 2 года мы написали более 120 тысяч текстов для наших заказчиков.

Сейчас мы пишем примерно 400 текстов в сутки. По-моему, неплохой результат?





Когда ты горд результатом своей работы.


КЕЙС ИЗ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Раньше я работал в одной из SEO-компаний в Самаре. Все как у всех: региональный офис, московские заказчики, несколько десятков человек персонала. Это была моя последняя работа по найму, и сохранились отличные отношения с руководством.

В 2016 я устроил им мини-тренинг по работе с биржами контента. Результат получился просто ураганным.

До оптимизации:

— 2 копирайтера в штате. Тексты писались для сайтов заказчиков услуг по продвижению —



то есть копирайтеры не могли глубоко погрузиться в тематику, по сути, это были те же “биржевые” копирайтеры по набору навыков, но они сидели в офисе;

- 70 тысяч зарплаты на двоих и почти 35 тысяч сопутствующих налогов и выплат;
- примерно 8 тысяч на обеспечение рабочих мест и аренду офиса в месяц (часть офиса под 2 рабочих места, уборка, кухня, связь и амортизация техники).

То есть на старте суммарно было около 113 тысяч ни от чего не зависящих постоянных затрат.

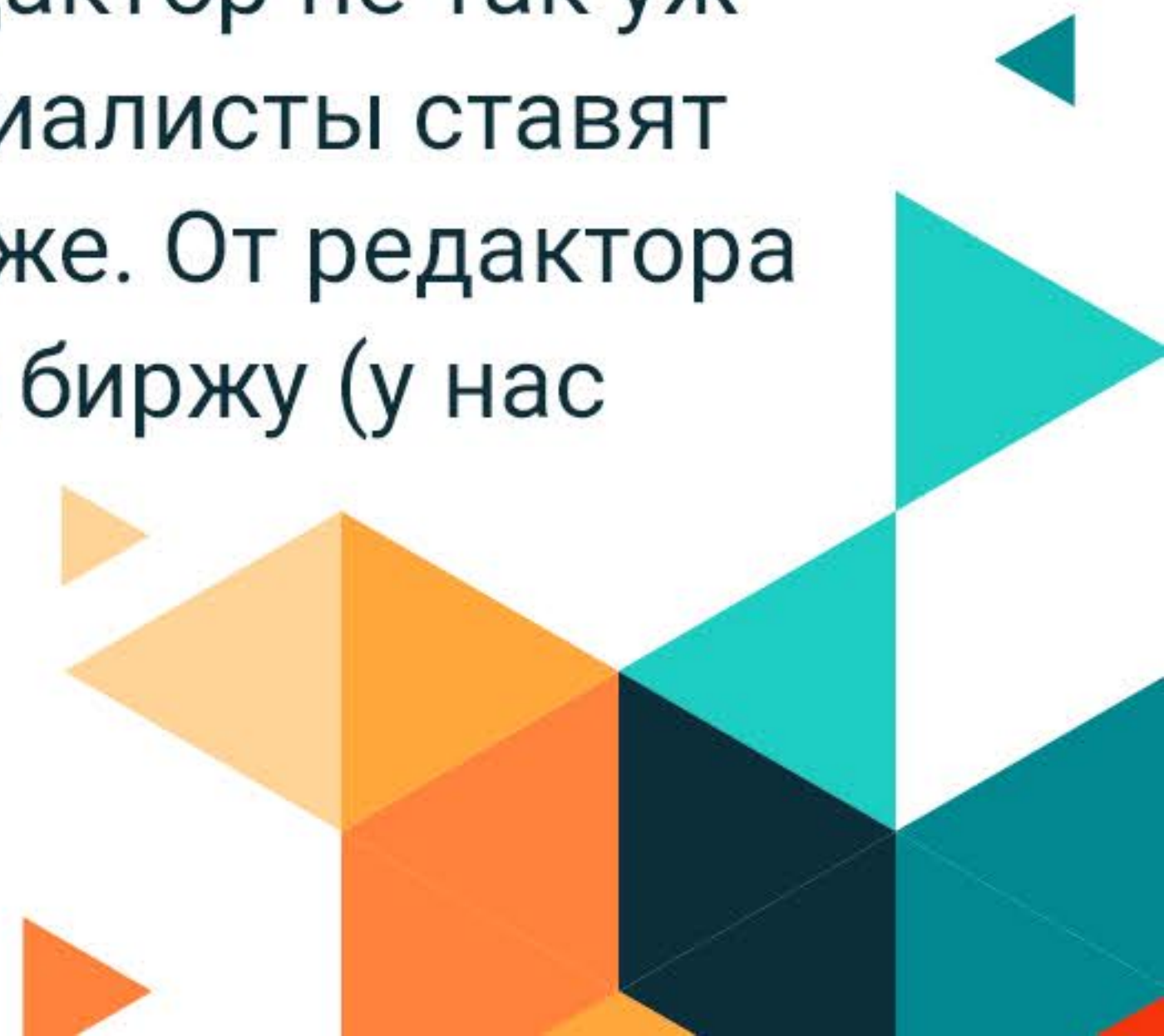
Этих двоих уволили, завели аккаунт на одной из бирж копирайтинга и наняли удаленного редактора.

Оказалось, что на тексты у компании уходит около 10-12 тысяч рублей в месяц. Еще в 8 тысяч обходился редактор.

113 тысяч затрат превратились в 20 тысяч. Я получил первую бутылку виски =)

В конце 2017 мы вновь встретились и обсудили работу.

Во второй заход ребята поняли, что редактор не так уж нужен — имеющиеся в штате SEO-специалисты ставят задачи и контролируют результат не хуже. От редактора отказались, задачи перенесли к нам на биржу (у нас оказалось еще и дешевле).



20 тысяч затрат превратились в 8-10 тысяч.

Вот так, путем простой бытовой магии, 113 тысяч постоянных затрат превратились в 8-10 тысяч переменных.

Надеюсь, мои советы позволят Вам устроить подобную революцию и в своей компании!



Если все сделать правильно — между фрилансерами и заказчиками будут очень теплые дружеские отношения.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Жду ваших вопросов в нашем telegram-чате [@workhardcustomers](https://t.me/workhardcustomers), я открыт к диалогу =)

А мы тем временем продолжаем учиться и экспериментировать: хотим превратить свою биржу из чисто русскоязычно-копирайтинговой в биржу фриланса с типовыми задачами на многих языках.