

Подработка для сеньоров

Как упаковать свой опыт в продаваемые услуги

Карта рынка подработки и фриланса — Россия и Запад. 17 сегментов спроса с ценами и площадками, пять форматов сделок, пороги входа и готовый промпт, который превращает ваше резюме в личный каталог услуг.

АВТОР МАНУАЛА

Оля Сохнева — директор по развитию бизнеса и продуктов, ментор, автор канала о работе, продукте и AI-инструментах

Канал «Любовь на удаленке | Оля Сохнева» → t.me/remote_love_2

Автор: Оля Сохнева · Версия: июль 2026

Составлено на основе сводного исследования рынка подработки белых воротничков (июль 2026, ~40 источников, цифры прошли адверсариальную проверку) и добора по биржам и прайсам (июль 2026). Цены — ориентиры для переговоров, не oferta: большинство цифр — самоотчёты платформ и прайсы агентств, разброс внутри сегментов кратный.

Почему подработка – уже не «признак бедности»

Рынок труда уходит от модели «один человек — одна работа на много лет». На Западе это оформилось в культуру slash-карьер (маркетолог / преподаватель / консультант одновременно) и fractional-руководителей, которых нанимают на несколько дней в месяц.

- **Россия:** за 2025 год компании стали звать офисных специалистов на частичную занятость в 2,5 раза чаще (Авито: предложения офисной подработки +145% г/г). 79% россиян готовы подрабатывать — даже не по специальности (опрос hh.ru x «Моя смена», 2 500 респондентов).
- **США:** 28% knowledge workers уже работают независимо; 8,9 млн человек держат две и более работы — максимум с 1994 года. Side gig есть у 45% Gen Z и 36% миллениалов (Deloitte).
- **Самый горячий разрыв — AI-проекты.** На европейской бирже Malt спрос +230% за год при росте числа исполнителей лишь +31%. AI-навыки дают премию 15–22% к ставке.

Барьер для сеньора — не спрос, а упаковка: как целый сотрудник ты тащишь огромный объём задач, но превратить это в отчуждаемое «делаю вот такую штуку за такие деньги» — отдельное упражнение. Этот мануал — карта, по которой оно делается.

Как устроен мануал

- **Разделы 2–4** — карта рынка: формула услуги, форматы сделок и 17 сегментов спроса с ценами.
- **Разделы 5–6** — выводы и площадки: где именно покупают ваш сегмент в России и на Западе.
- **Раздел 7** — промпт: приложите его к своему резюме, и AI соберёт ваш личный каталог услуг.

Формула услуги и пять форматов сделок

УСЛУГА = РЕЗУЛЬТАТ + СРОК + ЦЕНА + ФОРМАТ

Не «я опытный бухгалтер», а «поставлю учёт селлеру WB/Ozon за 2 недели — 25 000 руб.».
Не «я продукт с 10-летним стажем», а «проведу discovery и соберу продуктовую стратегию за месяц — фикс».

Пять форматов, в которых компании отдают задачи

Формат	Суть	Пример	Кому подходит
Разовый артефакт	конкретный результат за фикс-цену	договор, дашборд, логотип, закрытая вакансия, контент-план	самый низкий порог входа; доминирует на RU-биржах (1–20 тыс. руб.)
Ретейнер	ежемесячная подписка на функцию	ведение бухгалтерии ИП от 4 тыс. руб./мес, ведение TG-канала	главная модель предсказуемого дохода: 2–5 клиентов = стабильность
Почасовка / part-time	оплата времени, часто 10–20 ч/нед	«Data Analyst, long term, 20 ч/нед» (\$25–200/час на Upwork)	всё чаще оформляется как contract-to-hire — проект как пробный найм
Fractional	доля ставки руководителя	CFO/CMO/CPO на 10–15 ч/мес за \$5–10 тыс. с клиента	быстрорастущий западный формат; в России рынка нет — только через нетворк
Per-hire / за результат	оплата за событие	3 000 руб. за вышедшего курьера, процент за закрытую вакансию	рекрутинг и продажи; риск на исполнителя, зато лёгкий вход

Быстрые деньги: рынок потока – девять массовых сегментов

Как здесь продают: заказов много, они висят на биржах (Kwork, FL.ru, Профи, Авито, Upwork), заказчик выбирает по цене и отклику. Конкуренция высокая, чек ниже — зато начать можно завтра: разместил услугу → пошли заказы. Продаёт биржа, а не твоё имя. Это ответ на задачу «мне нужны деньги уже в этом месяце».

Рейтинг — по совокупности роста спроса, объёма и доступности в формате подработки до 10 часов в неделю.

Сегмент	Что продают	Как формулируют в объявлениях	Формат и деньги (RU)
1. Маркетинг / SMM / контент <i>самый горячий</i>	ведение TG-канала и соцсетей пакетами, контент-план, таргет VK/Директ, SEO, email-рассылки	«Контент-план на месяц для Telegram-канала — 3 500 руб.» · «SMM-менеджер на соцканалы — 4 400 руб.»	ретейнеры от 5 тыс. руб./мес ; доход маркетологов-фрилансеров 118,8 тыс. руб./мес, +54% г/г — самый быстрый рост. Telegram = 41% SMM-заказов Kwork
2. Бухгалтерия для микробизнеса	ведение ИП/ООО под ключ, отчётность, восстановление учёта, управленческий учёт селлеров WB/Ozon, финмодели	«Сдать годовой отчёт по ООО удалённо» · «Финансовый менеджер: сопровождение селлеров WB и Ozon в Google Таблицах»	ретейнер от 4–8 тыс. руб./мес за ИП на УСН; спрос +68...+91% (Авито Услуги). Профессиональный барьер отсекает дилетантов
3. Аналитика данных / дашборды	дашборды (Power BI, Tableau, DataLens), чистка данных (Excel, SQL, Python), автоматизация отчётности, веб-аналитика	«заменить ручную отчётность дашбордом» · «единый source of truth из нескольких инструментов»	разовый фикс от 5 тыс. руб. за дашборд + почасовка на поддержку; доход 127 тыс. руб./мес (+11%). Top Upwork два года подряд
4. AI-задачи поверх любого сегмента	не отдельный сегмент: «бухгалтер, автоматизирующий учёт», «маркетолог с нейросетями»	на Fiverr поиск «AI agents» вырос на +18 347% за год	крупнейший разрыв спроса и предложения (Malt: +230% vs +31%); премия к ставке 15–22%

Сегмент	Что продают	Как формулируют в объявлениях	Формат и деньги (RU)
5. Юруслуги для малого бизнеса	договоры/NDA/оферты, пакеты РКН и персданных, редлайн, претензии, товарные знаки (+72%)	«Разработка пакета документов для РКН — 10 000 руб.» · contract review & redlining (\$30–200/час на Upwork)	документ = заказ с фикс-ценой; консультации почасово; юрподдержка МБ в малых городах +91%
6. Рекрутинг per-hire	разовый подбор, «администрирование вакансии» на hh, сорсинг и скрининг без финальных интервью	«Разместить вакансию на hh, обработать отклики, передать подходящих — 20 000 руб.» · «3 000 руб. за каждого вышедшего курьера»	фикс за закрытую вакансию, per-hire, ретейнер на поток; заказы до 150 тыс. руб. ; легко совмещать с основной работой
7. Ассистент / операционка	почта и фильтры, календарь в таймзонах, тревел, счета, лёгкие автоматизации (Zapier, Make)	Fiverr: «manage your inbox for 5 days — \$75»	почасовка 10–20 ч/нед или ретейнер; ~31 тыс. руб./мес (+108% предложений). Низкие ставки, конкуренция с автоматизацией
8. Дизайн	логотип и фирмстиль, pitch deck, презентации, креативы, карточки маркетплейсов	Fiverr: «investor pitch deck — \$100» с пакетами Basic/Standard/Premium	полностью продуктивизирован; логотип 5–15 тыс. руб. норма, 20–70 тыс. у профи; доход 83,5 тыс. руб./мес (+31%)
9. Project management	настройка ClickUp/Notion/Asana под ключ с SOP, ведение пайплайна агентства, скрам-церемонии	«Project Manager for Creative Agency (ClickUp Expert), 30+ ч/нед, contract-to-hire» (Upwork)	145 тыс. руб./мес — вторая по доходности категория после программистов; требует 10+ ч/нед

Дорогие чеки: рынок доверия – восемь экспертных сегментов

Как здесь продают: заказы почти не висят в открытых лентах. Стратсессию за 140 тысяч или место советника не покупают у незнакомца с биржи — покупают у человека, которому верят. Чеки в 5–10 раз выше рынка потока, но продаёт репутация и нетворк, и вход занимает месяцы. Это игра «строю вторую карьеру на годы».

Порог входа — главная переменная внутри рынка доверия:

НИЗКИЙ можно начать без личного бренда · **СРЕДНИЙ** нужно портфолио кейсов · **ВЫСОКИЙ** продаётся только через репутацию и нетворк

4.1 Продуктовый консалтинг / fractional CPO **ВЫСОКИЙ**

West — репутация и кейсы; в RU консультации доступны со среднего порога

ЧТО ПРОДАЮТ	аудит продукта, product discovery, продуктовая стратегия, юнит-экономика, запуск фич; fractional CPO — доля ставки руководителя
ЦЕНЫ RU	рынка fractional НЕТ (проверено: поиск выдаёт только курсы и штатные вакансии); консультации через менторские платформы 3–5 тыс. руб./сессия; проекты «по договорённости» через нетворк
ЦЕНЫ ЗАПАД	fractional PM \$150–400/час; fractional CPO ретейнер \$8–16 тыс./мес (US), €115–290/час и day rate €900–2 300 (EU); GoFractional: медиана \$163/час
ФОРМАТ	fractional · ретейнер · разовый аудит
КЛИЕНТ	стартапы seed–series B, SMB SaaS — те, кому CPO нужен, но не на полную ставку

4.2 Исследования рынка / custdev / UX-research **СРЕДНИЙ**

нужно портфолио исследований, личный бренд не обязателен

ЧТО ПРОДАЮТ	глубинные интервью + JTBD «под ключ с отчётом», сегментация аудитории, конкурентный анализ, UX-тесты прототипов
ЦЕНЫ RU	агентства: исследование под ключ 120–220 тыс. руб. (20–30 респондентов, 2–4 недели); фрилансеры на Профи.ру 3–37 тыс. руб. за услугу
ЦЕНЫ ЗАПАД	UX researcher на Upwork \$40–80/час (медиана \$60, advanced \$62–72); среднее по рынку ~\$79/час
ФОРМАТ	разовый проект (исследование = артефакт) · почасовка
КЛИЕНТ	стартапы, продуктовые команды без своего ресёрчера, агентства

4.3 Менторинг / трекинг / карьерные консультации НИЗКИЙ

хватает сеньорного тайтла — платформы дают поток без бренда

ЧТО ПРОДАЮТ	1:1 сессии, подписка на ментора, трекинг фаундеров и команд, карьерные разборы, подготовка к собеседованиям
ЦЕНЫ RU	getmentor.dev 3–5 тыс. руб./сессия; Эксперты hh — консультации от ~3,9 тыс. руб.; Solvery — цену ставит ментор
ЦЕНЫ ЗАПАД	MentorCruise: подписка \$50–400+/мес (PM-менторство \$120–450/мес); разовые коуч-звонки \$200–500/час
ФОРМАТ	почасовые сессии · ежемесячная подписка на ментора
КЛИЕНТ	специалисты (карьера), джуны/мидлы (рост), фаундеры (трекинг)

4.4 Обучение / методология (EdTech) СРЕДНИЙ

курсы — портфолио; корпоративные тренинги — сцена и имя

ЧТО ПРОДАЮТ	разработка курса/программы под ключ, методология, корпоративный тренинг-день, вебинар как продукт, аудит программы
ЦЕНЫ RU	методолог-фрилансер 1,5–3,5 тыс. руб./час, проект 40–150 тыс. руб.; курс под ключ от 100 тыс.; тренинг-день: опытный 60–90 тыс. руб. (оптимум рынка), эксперт 80–200 тыс., топ с именем от 300 тыс.
ЦЕНЫ ЗАПАД	instructional designer \$50–100/час (senior \$100–150; Toptal \$80–150)
ФОРМАТ	разовый проект (курс/программа) · тренинг-день как единица · почасовка
КЛИЕНТ	EdTech-компании, корпоративные L&D, эксперты с инфопродуктами

4.5 AI-внедрение / автоматизация НИЗКИЙ

аномалия рынка: кейсы важнее регалий, дефицит практиков

ЧТО ПРОДАЮТ	«внедрю ИИ в процесс под ключ»: чат-бот, автоматизация отдела, AI-агент, внутренний инструмент, обучение команды промптингу
ЦЕНЫ RU	кейс внедрения 30–150 тыс. руб. (от настройки бота до автоматизации отдела продаж); категория «Нейросети и ИИ» на Kwork растёт на 200% в год
ЦЕНЫ ЗАПАД	независимый консультант \$150–350/час (US); Upwork \$35–150/час; Fiverr: AI-агент средний чек ~\$295, проект средней сложности \$300–800
ФОРМАТ	разовый кейс/проект · ретейнер на поддержку
КЛИЕНТ	SMB, отделы корпораций, эксперты-соло. Тренд 2026 — узкая специализация: «нейро-маркетолог для ритейла», «AI-автоматизация бухгалтерии»

4.6 Экспертный контент / ghostwriting НИЗКИЙ

продаёшь навык письма, СВОЙ публичный бренд не нужен — только образцы текстов

ЧТО ПРОДАЮТ	ведение TG-канала руководителя, LinkedIn ghostwriting для C-level, лонгриды, кейс-стади, стратегия личного бренда клиента
ЦЕНЫ RU	ведение TG-канала: фрилансер 10–50 тыс. руб./мес; агентства от 30 тыс. + бюджет; комплекс с продвижением до 150 тыс./мес
ЦЕНЫ ЗАПАД	LinkedIn ghostwriting: стартер \$200–350/пост или \$1,2–2 тыс./мес (4–6 постов); mid \$2,5–4,5 тыс./мес; senior от \$5 тыс.; C-suite программы \$6–15 тыс./мес
ФОРМАТ	ретеЙнер (доминирует): N постов + стратегия + правки
КЛИЕНТ	C-level, фаундеры, эксперты, которым некогда писать самим

4.7 Фасилитация / спикерство / модерация ВЫСОКИЙ

репутация обязательна — покупают уверенность, что день команды не будет потрачен зря

ЧТО ПРОДАЮТ	стратегическая сессия (день), воркшоп, модерация конференции, выступление, дизайн и ведение корпоративного офсайта
ЦЕНЫ RU	день стратсессии: медиана у опытных в Мск ~140 тыс. руб.; регионы 50–100 тыс.; топ-агентства 250–350 тыс.; короткие форматы от 49 тыс.; нижняя планка результативной работы ~200 тыс. (оценка 2026)
ЦЕНЫ ЗАПАД	фасилитатор \$1,5–5 тыс./день стандарт; опытный \$2,5–7,5 тыс.; топ с именем \$7,5–15 тыс.+ за день
ФОРМАТ	день = единица продажи (плюс скрытая подготовка 2–4 часа на каждый час «в полях»)
КЛИЕНТ	корпорации, средний бизнес, управленческие команды

4.8 Сеньорные надстройки: advisory, interim, expert witness, DD ВЫСОКИЙ

только по репутации и нетворку; открытого рынка почти нет

ЧТО ПРОДАЮТ	место в advisory board стартапа, interim-менеджмент (временный руководитель), экспертные заключения для судов (expert witness), due diligence стартапов для инвесторов, экспертные звонки 30–60 мин (сети типа GLG)
ЦЕНЫ RU	открытого прайса нет — точно через фонды, юрфирмы и личные связи
ЦЕНЫ ЗАПАД	advisory board: equity 0,1–1% с вестингом 1–2 года или \$250–1 500/час кэшем; interim: €500–1 500/день (EU), \$2–3 тыс./день (US); expert witness: \$300–800/час (ревью ~\$356, показания в суде ~\$478)
ФОРМАТ	fractional/equity · день · час
КЛИЕНТ	стартапы (advisory), инвесторы и фонды (DD), юрфирмы (witness), компании в кризисе (interim)

Пять главных выводов

- 01 **Развилка мануала — порог входа, а не навык.** Без личного бренда сеньору открыты: менторинг (платформы дают поток), AI-внедрение (кейсы решают), ghostwriting (пишешь под чужим именем), исследования (достаточно портфолио). Репутации требуют: фасилитация, спикерство, fractional, advisory, топ-тренинги.
- 02 **Fractional в России не существует как рынок.** Поиск по «внешний CPO / fractional директор» выдаёт только курсы и штатные вакансии. Функциональный аналог — «советник по договорённости» через нетворк. Хочешь этот формат в RU — строй его через связи, а не через биржи.
- 03 **Ghostwriting — недооценённая дверь для пишущих сеньоров.** Единственный дорогой растущий сегмент (\$6–15 тыс./мес за C-suite программы на Западе), где собственный публичный бренд не нужен вообще.
- 04 **AI-внедрение — самое широкое окно 2025–2026.** Спрос радикально обгоняет предложение практиков. Продаётся не «AI-специалист вообще», а узкая связка «моя профессия × ИИ»: нейро-маркетолог для ритейла, AI-автоматизация бухгалтерии, аналитик с AI-конвейером.
- 05 **Лестница чеков сеньора** — по ней можно подниматься постепенно: менторская сессия (3–5 тыс. руб.) → консалтинг-проект (40–150 тыс. руб.) → тренинг/стратсессия-день (60–200 тыс. руб.) → ретейнер / fractional (от \$5 тыс./мес на Западе). Каждая ступень даёт кейсы и репутацию для следующей.

Где размещаться: площадки по сегментам

Правило: размещайся там, где твой сегмент уже покупают, а не там, где удобно завести профиль. Для рынка потока профиль на площадке = витрина; для рынка доверия площадка лишь дополняет нетворк.

Сегмент	Россия	Запад
Универсальные биржи <i>весь рынок потока</i>	kwork.ru — пакетированные услуги с фикс-ценой, 46% заказов повторные · fl.ru — лента проектов заказчиков · profi.ru — каталог специалистов · youdo.com — задания · avito.ru (Услуги и Подработка) · workzilla.com — микрозадачи для старта	upwork.com — главная биржа: job posts, почасовка, contract-to-hire · fiverr.com — продуктизированные гиги с пакетами Basic/Standard/Premium · malt.fr — лидер ЕС, «миссии» с дневной ставкой
Продукт-консалтинг / fractional CPO	hh.ru/mentors («Эксперты hh») — консультации · остальное — нетворк и рекомендации	gofractional.com — маркетплейс fractional-руководителей · toptal.com — pre-vetted топ-3% · catalant.com — scoped-проекты стратегии · malt.fr — стратегия и продукт
Исследования / custdev / UX-research	profi.ru (кастдев, маркетинговые исследования) · профильные TG-каналы вакансий по research/UX · субподряд у агентств кастдев	upwork.com (user research, market research) — стабильный поток заказов
Менторинг / трекинг / карьера	getmentor.dev — открытое сообщество IT-наставников, вход простой · solvery.io — платформа менторов · hh.ru/mentors — «Эксперты hh»	mentorcruise.com — подписочное менторство · adplist.org — бесплатно, но даёт отзывы и нетворк · clarity.fm — экспертные звонки поминутно
Обучение / методология	fl.ru, kwork.ru (методология, помощь с курсами) · прямой заход в EdTech-компании и корпоративные L&D-отделы · hrtime.ru — биржа HR-услуг и тренингов	upwork.com (instructional design) · LMS-вендоры и их партнёрские сети

Сегмент	Россия	Запад
AI-внедрение / автоматизация	kwork.ru (категория «Нейросети и ИИ», +200% в год) · профильные TG-чаты по автоматизации · прямые заказы от SMB через кейсы в соцсетях	upwork.com (AI consulting) · fiverr.com (AI agents — самый быстрорастущий запрос) · malt.fr (AI-эксперты)
Экспертный контент / ghostwriting	profi.ru (ведение Telegram) · kwork.ru · прямые клиенты: фаундеры и C-level из своего нетворка	upwork.com, fiverr.com (LinkedIn ghostwriting) · прямой outbound в LinkedIn — основной канал этого рынка
Фасилитация / спикерство	hrtime.ru (фасилитация стратсессий) · profi.ru (фасилитаторы) · конференции как витрина + сарафан	спикерские бюро · прямые заказы через выступления и публикации
Advisory / interim / DD / expert witness	открытых площадок нет — венчурные фонды, акселераторы (ФРИИ), юрфирмы, личные связи	gofractional.com, bolster.com — advisory и fractional · glginsights.com и сети экспертных звонков (GLG, AlphaSights, Guidepoint) · expertinstitute.com — expert witness

Инфраструктура выплат (RU): если клиент — компания, а ты самозанятый(ая), оформление и чеки закрывают сервисы Solar Staff, Консоль.Про, Qugo (комиссия 0,5–3%) — это не биржи, заказы они не приносят.

Промпт: упакуй свои навыки в услуги с AI-ассистентом

Как использовать: скопируй текст из рамки целиком в новый чат с AI-ассистентом и приложи два документа — этот PDF-мануал и своё резюме (можно несколько версий). Ассистент сначала возьмёт у тебя короткое интервью, потом прогонит опыт по всем 17 сегментам и соберёт твой личный каталог услуг с ценами и планом старта. Займёт около 20 минут.

ПРОМПТ – КОПИРОВАТЬ ВСЁ, ЧТО ВНУТРИ РАМКИ

Ты — консультант по упаковке экспертизы senior-профессионалов в продаваемые услуги. Работаешь строго по методике из приложенного мануала «Подработка для сеньоров»: 17 сегментов рынка (9 массовых + 8 экспертных), формула УСЛУГА = РЕЗУЛЬТАТ + СРОК + ЦЕНА + ФОРМАТ, пять форматов сделок (разовый артефакт, ретейнер, почасовка, fractional, per-hire), пороги входа (низкий/средний/высокий) и лестница чеков. Цены бери только из вилок мануала, не выдумывай свои.

ВХОДНЫЕ ДАННЫЕ: к этому сообщению приложены мануал и моё резюме (если версий резюме несколько — объедини факты из всех). Если резюме не приложено — остановись и попроси его, дальше не иди.

ШАГ 0 – ИНТЕРВЬЮ (обязательно, до всех проходов)

Задай мне 5–7 вопросов одним блоком и дождись ответов:

1. Что я реально делала/делал руками за последние 2–3 года, чего нет в резюме? Особенно: практика с AI-инструментами (агенты, автоматизации, нейросети в работе) — по мануалу связка «профессия x ИИ» даёт премию 15–22% к ставке и самый большой разрыв спроса.
2. Сколько часов в неделю я готов(а) уделять подработке и в какое время (вечера, выходные, гибко)?
3. Какие рынки мне доступны: только RU или и Запад (уровень английского, юридическая возможность принимать оплату)?
4. Есть ли у меня публичный личный бренд (блог, выступления, публикации) и живой нетворк — в каких кругах?
5. Что из моей работы меня бесит настолько, что я не хочу это делать даже за деньги? А что, наоборот, заряжает?

Плюс 1–2 своих вопроса, если в резюме есть непонятные или подозрительно сильные места, которые стоит раскрыть как кейсы.

ЗАДАЧА – три прохода по методике мануала

Проход 1 — матчинг. Пройди по всем 17 сегментам и для каждого поставь вердикт: закрыт моим опытом / частично / нет. Правило мануала: считается только сделанная работа (из резюме или интервью), а не «мог(ла) бы разобраться». Покажи таблицей: сегмент → чем именно закрыт (конкретный факт) → порог входа для меня лично (с учётом моих ответов про бренд и нетворк).

Проход 2 — отрезание. Для сегментов «закрыт/частично» сформулируй отчуждаемые услуги. Тест на отчуждаемость: результат описывается одной фразой, и по ней понятно, что работа сделана («аудит воронки с отчётом и топ-5 быстрых побед» — да; «ведение продукта» — нет). На каждую услугу — какой артефакт получает заказчик.

Проход 3 — упаковка. Каждую услугу собери в карточку:

- Название услуги (как в объявлении, через глагол результата)
- Результат + срок + цена (вилка RU и Запад из мануала; моя альтернативная ставка = моя зарплата в час × 1,5–2 за риски и налоги) + формат сделки — тот, который покупают в этом сегменте, а не тот, что удобен мне
- Кто клиент и где его брать — конкретный канал: платформа, биржа, нетворк (площадки бери из раздела «Где размещаться» мануала, с адресами)
- Доказательство из моего опыта (1–2 факта для питча)

ФИНАЛ — приоритизация

1. Матрица по трём осям: востребованность (из мануала) × сила моего кейса × риск выгорания (по моим ответам из шага 0; подработка на ненавистном навыке не живёт дольше второго заказа).
2. Топ-3 услуги для старта в ближайшие 30 дней с первым шагом по каждой: где разместиться, кому написать, что показать как кейс — с учётом моего лимита часов.
3. Моя лестница чеков на 12 месяцев: с чего начать → куда расти (по логике мануала: сессия → проект → день → ретейнер/fractional), и какие кейсы каждая ступень даёт для следующей.

Формат ответа: таблицы + короткие выводы, без воды. Если по какой-то услуге мне не хватает фактуры для продажи — честно скажи, чего не хватает и как добрать за 2–4 недели. Не лги: если сегмент мне не светит без года подготовки — так и пиши.

ФИНАЛЬНЫЕ ВЫВОДЫ — ОТДЕЛЬНЫМ ДОКУМЕНТОМ. Итог (карточки услуг из прохода 3 + матрица приоритизации + топ-3 с первыми шагами + лестница чеков) оформи как отдельный самостоятельный документ (файл или канвас), а не сообщением в чате: с заголовком, датой и моим именем — чтобы его можно было сохранить, распечатать и вернуться к нему через месяц. Промежуточные проходы 1–2 оставь в чате.

КОНЕЦ ПРОМПТА

Прогнали мануал на себе? Расскажите, что вышло

Я разбираю так своё резюме и резюме мужа — и оба раза AI вытаскивал то, чего в резюме не было вообще. Что нашлось у вас, какие услуги оказались неожиданными и что уже удалось продать — пишите в комментариях в канале. Там же выходят разборы про работу, продукт и AI-инструменты.

«Любовь на удаленке | Оля Сохнева» → t.me/remote_love_2