



通往自由职业之路

中国自由职业者指南

作者：卒离

<https://www.zuli.life/>

目录

1. 概念科普
2. 自由职业者前的思考
3. 通往自由职业之路
4. 通往自由职业之路第1步：打造核心技能
5. 通往自由职业之路第2步：先兼职，再全职
6. 通往自由职业之路第3步（1）：全职自由职业前的基本准备
7. 通往自由职业之路第3步（2）：全职自由职业前的技术准备
8. 营销技巧
9. 寻找合作伙伴
10. 自由职业经验谈





1. 概念科普

大神请跳过这一节！

自由职业者的定义

- 自由职业者 (Self-employed) 是指自己雇用自己，香港人译作“自雇人士”。
- 根据《韦氏大词典》，自由职业者是脑力劳动者（作家、编辑、会计等）或服务提供者，不隶属于任何组织的人，不向任何雇主作长期承诺而从事某种职业的人，他们在自己的指导下自己找工作做，经常但不是一律在家里工作。



自由职业者英文：Freelancer

Free（自由） + Lancer（骑士）

lancer



报错



英 ['lɑːnsə]



美 ['lænsə]



全球发音



口语练习

n. （19世纪法国的）长矛轻骑兵；枪骑兵；一种四人组的舞

哼！幼稚可笑



啥，自由骑士？信你就输了。

两种自由职业者

- 兼职自由职业者 (Part time freelancer)
 - 很多人在业余时间自己雇用自己、自己做老板.....
 - 适合学生、职场初级人士等新手。
- 全职自由职业者 (Full time freelancer)
 - 所有时间都是自己雇用自己。
 - 适合各类经验丰富者。

废话,还用你说



经鉴定，以上为废话！

常见自由职业

- 个体户，网店老板等小本生意人。
 - 卖煎饼果子的阿姨、文具店老板、网店店主
- 没有底薪的推销员，直销人士。
 - 我没说传销.....
- **专业人士，如自由撰稿人、摄影师、作家、律师、牙科医生、理发师。**
 - 专业人士未必是高学历人群。

我对以上举例，表示怀疑，不过自由职业就是难以定义，请自定义



关于自由职业者的名词

- SOHO族：是指在家办公的一类新人。SOHO族(small office/home office)。
- MORE族：(mobile office residential edifice)也就是互动商务居住区。
- MO族：mobile-office(移动办公)的缩写，居无定所，四海为家，随时随地都可以利用笔记本、移动电话工作。
-





2. 自由职业前的思考

好好想想，省的后悔

自由职业者是一种微创业!



真的很危险



关于自由职业者

- 千人千面，不是每个人都适合过朝九晚五的生活。在云计算普及、人工智能崛起、自媒体爆发、知识变现（付费）逐渐成熟的当下，我们所有人都应该深入思考一下是否给自己定制一个真正适合自己的活法。
- 自由职业就是一种可以兼顾生存、生活、心灵自由的活法，但是究竟你适不适合（能不能）做自由职业者、你应该什么时候开始自由职业、你应该做哪方面的自由职业者等问题需要深入思考，而不能头脑一热就做决定。



真正的自由职业者

- 真正的自由职业者就是：**你开心就好。**
- 如果觉得现在公司的工作也挺不错，还算满意的话，可以继续工作或兼职自由职业（最好与本职相关，**斜杠太多，对身体不好**），但是要密切注意未来的风险，未来好才是真的好。这个世界已经没有铁饭碗了，饭碗是不断移动的，有时会摔碎。



做自由职业者要承担的风险

- 短期0收入以及收入不稳定
 - 如果没把握，先从兼职自由职业者开始，循序渐进，这样成长之路不会那么疼。
 - 职场人士可以先积累客户试一试，等着有把握了再全职。
- 五险一金等保障
 - 每个城市政策都不一样，这个要具体查询。现在不少城市自由职业者都可以交社保的。关于保险，可以买份商业保险或者在老家让父母一起买。
- 家人、恋人、周围人等的不理解
 - 好好沟通，最好的证明就是用你赚到的钱让他们放心。不要言辞激烈，也不要跟他们争吵，因为家人和恋人都是我们人生中最重要的人。
- 在孤独与自由中重生
 - 其实孤独是一件很可怕的事情，尤其是对于一个习惯群居的人来说。但是孤独也会带来心灵的自由，带来深思。
 - 别害怕孤独，趁着这段时间好好反思自己、提高自己。



关于大公司

- 大公司也没那么让人讨厌，如果你的运气不太差。
- 大公司资源丰富，发展稳定，适合自由职业者或创业者的前期积累阶段。站得高才能看得远。
- 大公司都是英雄结合时代机遇产生的，个人再想做到同样的规模非常困难。所以，学会利用大公司这个平台实现个人的发展（比如很多人借用大公司的履历和名头开讲座）。



自由职业扪心四问

问你一个问题



- 你的核心技能是什么？
- 你的核心技能百里挑一吗？
- 你怎么收费？
- 你能招揽到很多客户吗（例如三个月内）？

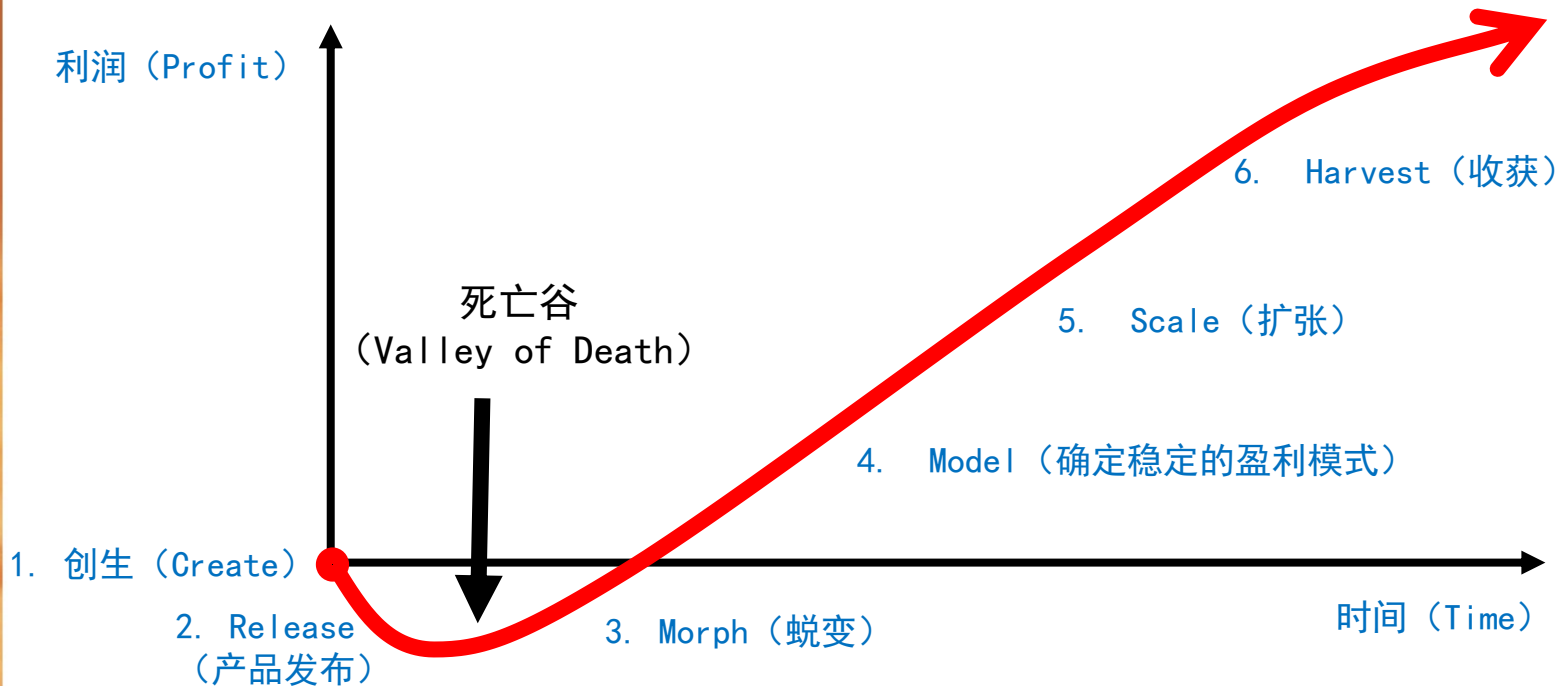




3. 通往自由职业之路

如何稳步开启自由职业之路

The Startup J Curve (Howard Love)



最好在兼职时就走出死亡谷，负责不要全职。

通往自由职业之路



思想准备：想清楚自己是否适合自由职业

打造核心技能，给自己贴个标签

试营业，开始兼职自由职业

辞职，准备全职自由职业



4. 通往自由职业之路第1步

打造核心技能

给自己贴个标签（定位）

- 我是武大郎，擅长做炊饼。
- 我是武二郎，擅长打老虎。
- 我是李太白，善于作诗。
- 我是高尔基，善于修耳机子。
-



给自己贴个技能标签，让别人记住你、有事来找你。

打造金刚钻

- 自由职业者要具备百里挑一的专业技能。比如，摄影、绘画、翻译、平面设计、手工.....
- 在达到百里挑一的专业水准之前，不要开始自由职业，至少不要全职。因为，没有金刚钻，揽不到瓷器活。

专业技能：睡



不要试图喝光大海

- 学无止境，专业技能没有最高点。
- 不要试图达到登峰造极再开始自由职业。这样黄花菜都被别人吃光了。
- 专业水平达到高级（一般三五年经验）即可尝试兼职自由职业，然后边做边学，而非把学和做完全分开（有些学生总认为把课本学熟才能解决问题！）。





5. 通往自由职业之路第2步

先兼职，再全职

为何尽量先兼职，再全职？

- 防止你脑子发热后还有机会冷却挽救生命。
- 防止你看走眼之后，还能再看看这个世界。
- 防止你为了理想不顾一切但在现实中却日渐消瘦。
- 防止你以后骂自己当时图样图森破、太傻太天真。

我怎么如此失败



航母正式出海前也是要下水试航的。

上一页不适合牛人

- 具体问题，具体分析。
- 如果专业能力强，人脉广，小有名气，可以保证收入，可以全职自由职业。
- 但是对于经验不够丰富的小白，先踏踏实实学习，积攒经验，先从兼职开始，以免鸡飞蛋打。



兼职自由职业时要做的事

1. 提高专业技能。
2. 提高知名度、扩大宣传，比方说经营社交账号。
3. 招揽潜在客户，为全职打下基础。
4. 关注行业前沿，分析天时地利。
5. 结识潜在合作伙伴。
6. 向同行或前辈请教（比方说，请他吃饭）。
7. 可以出本书，或找人（公司）背书，或跳槽去知名度高的公司，狐假虎威嘛！
8. 准备自由职业所需工具，如软件、素材等。
9. 试运营，牵出来溜溜！
10.





6. 通往自由职业之路第3步

(1) 全职自由职业前的基本准备

心态准备：不开心可不行

- 自由职业者可能要面临独居，面临不被家人和男女朋友理解。
- 如果你的家庭实在是非常反对的话，建议先从兼职自由职业开始。有了比较稳定的收入之后，再全职。虽然这样慢一点，但是更稳妥。当然有些自由职业必须全职，不能兼职。



钱、办公场所、开立公司.....

- 钱：至少准备半年~一年的开销，准备三个月的太少了，风险比较大，影响生活质量。
- 办公场所：
 - 家里很安静的话，可以在家里。也可以租一间单身公寓。不租沿街楼。
 - 电脑尽量双屏，快的不是一点点.....
 - 买把转椅，为了你的腰！
- 注册公司：
 - 如果没必要注册公司，就先别注册。如果需要公司名头来提高信誉，那也不要犹豫。
 - 时间充足自己注册，花钱买个经营地址。找中介省不了多少时间。
 - 财务外包一般一个月200，可以讲讲价，尤其是零报税。





7. 通往自由职业之路第3步

(2) 全职自由职业前的技术准备

能不用技术就不用技术

- 技术只占成功的一小部分，即便你是专业做技术的。因为，技术之外还有市场、营销、人力等其他因素。
- 能不用技术，就不用技术（指不要花大时间在技术上，耽误了核心业务的发展）。
- 善于借用微信、微博等平台，借鸡生蛋才是高手。
- 能用免费开源的技术，不要自己去开发。自由职业者势单力薄，耗不起。
- 非常用技术尽量花钱搞定，因为可以省下大把时间。



域名注册

- 注册域名前，搜一搜网站名称，不要和大网站重名，不然你总是排在后面。
- 网站名称要好记，接地气，不要一味崇洋媚外。
- 域名要容易记，不要太长。如果只有国内业务，不妨用简单的拼音或者数字加拼音。不要相信国人的英语水平和记忆力。
- .com注册不到好的，其他后缀例如.xyz, .wang, .Tech也可以。
- 别想着购买天价域名，等着你挣着钱再改也不晚。



为啥要有自己的网站？

- 等你的知乎、微信被禁言封号时，你就知道为什么了。
- 没有网站显得不专业。
- 个人网站可以展示自己的作品或创意，规避其他平台封号等风险、以及各种规则。
- 个人网站拥有搜索引擎自然流量，可以带来一定的客户。
- 拥有自己的博客或网站是长远之计，尽管网站推广很难。但如果你很爱写东西的话，不过是顺带的事。



一个网站一年花多少钱？

虚拟主机（万网为例）	300元
域名续费	50元
偶尔找个设计师或定制个小插件	1000
合计	<1500元

大部分情况下，我们只需要用免费程序、主题和插件，一年不到400块。

虚拟主机（以阿里云为例）



独享云虚拟主机

· 网站数据自动备份 · 网站木马查杀 · 支持PHP7.0, 7.1 · 独立IP不限流量 · 并发连接数不限

活动推荐 独享虚拟机包年7折起！标准系列2年、3年75折，高效系列2年、3年7折！

经济版 **限一台**

入门建站首选

5G 网页空间

1核1G CPU内存

500M 数据库

1M 带宽

2年、3年9折

¥298/年

立即购买

普惠版 **推荐**

适合初创型中小企业网站

20G 网页空间

1核1G CPU内存

1G 数据库

2M 带宽

2年、3年7折

¥75/月

立即购买

专业版

适合企业、政府官网、社区网站

50G 网页空间

1核2G CPU内存

1G 数据库

2M 带宽

2年、3年7折

¥115/月

立即购买

尊贵版

适合电商、视频、团购类网站

100G 网页空间

2核4G CPU内存

1G 数据库

2M 带宽

2年、3年7折

¥230/月

立即购买

响应式网站

- 响应式网站：即可以根据手机或电脑屏幕尺寸，自动调整显示效果。
- 为什么网站要支持响应式？
 - 现在人更多的是通过手机上网，所以网站要同时适应PC、手机、Pad的显示。
 - 针对手机和PC各做一个子站对于自由职业者来说太耗费精力。



我要在床上再玩一下手机

电商网站搭建

- 优先利用淘宝店铺，但是淘宝同质化严重，营销费用很高，容易陷入价格战。
- 免费电商程序：
 - [MyCnCart](#)：Opencart的中国版，多语言，响应式，带博客和Q&A，方便找中国人维护。
 - [Prestashop](#)：适合做外贸，多语言，支持响应式。程序比较臃肿。不适合自由职业者。
 - [Wordpress + WooCommerce](#)：如果你有Wordpress博客，可以采用WooCommerce插件来实现电商功能。
 - 其他暂不推荐。如果你不是靠帮别人做网站赚钱，**这种地方没必要创新，要在自己的核心业务上创新。**



博客系统/CMS

- 技术小白

- Wordpress：插件和主题多，傻瓜式操作，首选。
- Discuz：论坛程序，如果你有很多业内粉丝或客户，可以搭建论坛。
- Markdown和一些小众的CMS别用了，因为以后再想搞得功能丰富一些，麻烦！这是我来回折腾网站的教训，用大多数人都用的就好。

- 技术牛人

- 你随意啊！



随便你啊



SEO

- SEO (Search Engine Optimization), 搜索引擎优化。即通过优化网站内容、关键词等提高网站在搜索引擎的排名。
- SEO的目的是让买家搜索“鲜花”时，你家花店出现在第一页。
- 没必要过度SEO，掌握基本的技巧就好。
- 不要作弊！现在机器很聪明！
- 自由职业者没有那么多精力做SEO，可以通过知乎、微博、贴吧等平台引流。



为何不要自己开发支付接口？

1. 麻烦！
2. 用户对在小网站上付钱不放心。
3. 用已经实名认证、被普遍信赖的支付宝和微信更方便，最主要的是省时省力。
4. 也可以将网站支付连接到淘宝网店、微店或支付宝&微信支付界面。



其他技术

- 如果你是Windows用户，我想劝你用回Win7
- 高效图文编辑必备软件（Office套件）
 - Word, Word, Word……（我放弃了Scrivener）
- 如何高效管理十几家自媒体平台
 - 新媒体管家（只是其他家更不好用而已）
- 输入法：搜狗。设置自定义快捷，神速！累了就用讯飞语音输入。
- 记事本：Notepad++
- Gif录屏：ScreenToGif
- Chrome浏览器
- Adobe套件
- PicPick截图
- 做原型：Axure、PPT、草纸
- PC写日记：eDiary
- 下载Youtube视频：FreeYouTubeDownloader
- 有道词典、EBWin（日语）
- 思维导图用白纸、在线的就好，如果做得比较细，用Mindjet MindManager
- 腾讯企业邮箱，阿里的应该不错，但觉得腾讯的更简洁。





8. 营销技巧

有原则但别太实在，做生意是从别人口袋里掏钱

四两拨千斤才是高手

- 借势营销
 - 自由职业者一般单枪匹马，势单力薄，如果不会借势的话，可能把自己累个半死，但是没什么效果。
- 借势营销
 - 蹭热度
 - 注意**排名**
 - 例如，知乎里面回答有**质量和时间两种排名**。所以一些已经有很多回答的问题就别去当炮灰了。
 - 再比如，微博的评论也是按赞数排名的，所以已经有万条评论的就别去评论了。但是最热的一条评论下面的评论是按时间排序的，也就是最后一个评论显示在最上方，你可以在那个地方评论。



标签化营销，让客户瞬间就想起你

- 一提起汽车，我想起了奔驰、宝马、法拉利
- 一提起炸鸡，我想起了肯德基
- 一提起咖啡，我想起了星巴克
- 一起提有钱人，我想起了马云、比尔盖茨
- 少做形象广告，多做产品广告
 - 先让别人知道我们是干什么的，接地气一点，别搞得大家都不知道你是干什么的。
- 具体操作
 - 多发跟自己业务相关的软文、广告。
 - 广告语要简洁，体现业务内容。



轻易不要打付费广告

- 互联网付费广告水深，不要轻易试水。
- 就算有些效果，你可能赚不到什么钱了。
- 当然，如果你很确定广告有效，你也可以先小规模试一下。





9. 寻找合作伙伴

尽力去找，但不要强求

一个好汉三个帮，自由职业未必是一个人

- 非核心的工作可以外包。
- 客户很多的话，可以雇一个人或者找其他自由职业者做合伙人，旺季也可以请实习生帮忙。
- 偶尔要出去见见朋友或者同行，或者参加一些讲座或者聚会，接触一下新观点，碰撞一下想法。



合作伙伴的标准

- **德**：人品好、钱品好。
- **才**：具体你需要的专业技能。
- **合**：愿意与你长期合作。

所谓合作伙伴，就是跟你“**合**”得来，愿意跟你一起“**作**”事。



莫强求

- 对于不合适的合作伙伴，莫要强求。
- 合不来， $1+1$ 可能是负数。
- 不要凑合，不行就先一个人顶住！
- 非核心事宜可以外包。

强行抱住



不要找这几种人长期合作



愚昧 无知 天真
幼稚 肤浅

- 小富即安者。
- 心胸狭隘者。
- 志大才疏者。
- 胡吹海侃者。
- 愚昧保守者。
-





10. 自由职业经验谈

何必走那么多弯路？

学会借力

- 自由职业者势单力薄，要学会借用各种资源。例如，自媒体平台、社交网站、周围人脉、行业趋势.....
- 资源整合很重要，因为我们的资源真的很少。要学会利用免费资源，例如开源软件、免费图片、免费小工具.....
- 借力打力是自由职业者的利器。
-



要有精益 (Lean) 思维

- 抓住本质，别干多余的活。
- 有的事情其实干不干都行，那干脆别干了。
 - 在做一件事情之前，可以假设假如现在这件事情已经做成了，会给你的生意带来什么影响？如果没有什么影响，这件事干脆别做了。做点更有价值的事情吧。
 - 多用常理推敲事物。不符合常理的必有猫腻，所谓事出无常必有妖。养成理性思考的习惯，不要随波逐流，最后都不知道自己在做什么。



别光坐着，自由职业者的健康管理

- 熬夜+睡懒觉：这基本就是慢性自杀。
 - 今晚熬的夜，明天都是要还的。
- 饮食不规律：这也跟自杀差不多。
 - 但也别暴饮暴食，中国人已经摆脱饥饿了。
- 不运动：这是通往残废之路。
 - 建议去健身房，因为现在街跑很危险空气也不好。
- 闭门谢客，宅在家里：这样容易抑郁。
 - 人挪活，树挪死，走走看看说不定会有新想法、新机会。

