Как собрать лендинг для фрилансера

Лендинг-портфолио: кого берёте в работу, кейсы и заявка. Какие блоки нужны фрилансеру.

Содержание

1. Перед началом
2. Первый экран
3. Напишите, кого берёте в работу
4. Поставьте заявку сразу
5. Портфолио и доверие
6. Форматы, цена и заявка
7. Заявка вместо хаоса в чате
8. Доверие и частые вопросы

Обсудить лендинг

АВТОР



BP STUDIO

Лендинги, боты, автоматизация под вашу нишу

Посетить сайт

ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Перед началом

Соберите, кого берёте в работу, до вёрстки. Иначе получится красивое портфолио без заявок: человек не поймёт, его ли это задача и как стартовать.

- Ниша и роль: дизайн, разработка, тексты, съёмка — не «делаю всё
- Кого берёте и кого нет: бюджет, срок, тип задачи
- 3–6 кейсов с задачей, решением и результатом
- Как сейчас берут заявки: форма, Telegram, бриф
- Формат старта: созвон, бриф, предоплата

Первый экран

Первый экран решает, останется человек или закроет вкладку. Здесь кого берёте, какой результат и кнопка заявки — не манифест про фриланс.

Шаг

Напишите, кого берёте в работу

Лендинги для экспертов, интерфейсы для SaaS, тексты для онлайн-школ — конкретный клиент, не «креатив под ключ». За две секунды человек должен узнать свою задачу.

Шаг

Поставьте заявку сразу

«Обсудить задачу» или «Оставить заявку» на первом экране. Кнопка ведёт к форме или короткому брифу. Не прячьте следующий шаг за длинной лентой работ.

ВАЖНО

Не начинайте с личности вместо рамки

Если герой открывается фото с ноутбуком в кафе и слоганом про свободу, холодный заказчик уходит. Сначала кого берёте и какой результат, потом стиль, кейсы и «обо мне».

Портфолио и доверие

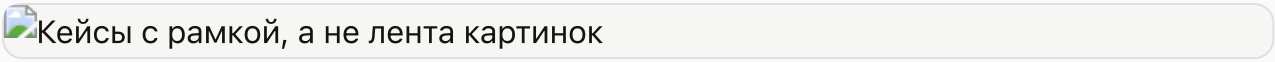
Раздел снимает вопрос «почему вам, а не бирже». Кейсы и рамка сильнее прилагательных про качество.

ГАЛЕРЕЯ

Визуал ниши

Студия, отбор задач и карточка «Фрилансеры»: спокойный профессиональный тон, без стока с рукопожатием.

ПРИМЕР



Кейсы с рамкой, а не лента картинок

Покажите 3–6 историй: задача → что сделали → что изменилось. Чужие мокапы и сток ломают репутацию быстрее, чем короткий честный набор работ.

СОВЕТ

Открытая рамка «кого не беру» экономит переписку

Скрытый прайс и «напишите, обсудим» заставляют спрашивать всё в чате. На странице сразу видно, ваша ли это задача.

КЛЮЧЕВАЯ МЫСЛЬ

Доверие строится на том, кого вы берёте

Для кого / не для кого, срок старта, как выглядит бриф и предоплата. Это то, что заказчик сверяет перед заявкой.

Форматы, цена и заявка

Здесь принимают решение. Ответьте на вопросы без часовой переписки.

ТАБЛИЦА

Какие форматы показать

Формат	Когда	Зачем на странице
Разовая задача	сайт, серия текстов, один продукт	Низкий порог, не путать с ретейнером
Проект под ключ	срок как есть	Основной оффер: результат, вилка, кого берёте
Сопровождение	месяц+	Отдельный продукт, не смешивать с разовым заказом

Заявка вместо хаоса в чате

Форма, бриф и Telegram: человек сам описывает задачу, вам приходит заявка. Переписка в Direct теряет лиды и путает ожидания.

Доверие и частые вопросы

Закройте сомнения, из-за которых человек не оставляет заявку.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Нужен ли сайт, если есть Behance, Telegram и биржи?

> Площадка зависит от алгоритма и комиссии. Лендинг держит оффер, рамку «кого берёте» и кнопку заявки на вашем URL.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Что должно быть на лендинге фрилансера?

> Кого берёте, 3–6 кейсов, форматы и как оставить заявку, рамка «не беру». Всё остальное — по желанию, не вместо оффера.

ВОПРОС–ОТВЕТ

В: Сколько занимает такой лендинг?

> Одна страница-портфолио с формой обычно собирается за 3–7 дней. Бриф и заявка добавляются в том же контуре.

МИФ / ФАКТ

Миф о странице на бирже

МИФ	ФАКТ
Фрилансеру достаточно профиля на бирже и «напишите в директ».	Профиль не заменяет сайт. Лендинг даёт URL под запрос «специалист + ниша», объясняет, кого берёте, и ведёт к заявке без чужой комиссии.

ЧЕК-ЛИСТ

Проверка перед публикацией

- [ ] На первом экране есть кого берёте и кнопка заявки

- Есть рамка: какие задачи берёте и какие нет
- 3–6 своих кейсов, не сток
- Форматы с вилкой или понятным следующим шагом
- Форма реально присылает заявку
- Нет общих слов про качество вместо конкретной ниши
- FAQ закрывает 2–3 частых сомнения
- Указан способ связи, если форма не подошла

ИТОГ

Итог

Лендинг фрилансера отвечает на три вопроса: кого берёте в работу, чем подтверждаете, как оставить заявку. Если одного ответа нет — заказ уходит на биржу или к более ясному конкуренту.

КНОПКА / CTA

Страница-портфолио под нишу: рамка, кейсы и заявка без лишнего шума. Обсудим оффер и запуск за 3–7 дней.

Обсудить лендинг

Обсудить лендинг

https://biz-page.ru/#contact