



Памятка начинающего Хэндимена в США.



Лайфхаки для Хэндимена в США:

Как увеличить количество работ и заработка?

Disclaimer: Этот список лайфхаков является общим руководством и может не учитывать все нюансы вашей конкретной ситуации. Всегда следуйте местным законам и правилам.

Построение личного бренда и репутации

1. **Создайте профессиональный профиль:** На платформах вроде Indeed, LinkedIn, и даже на Facebook.
2. **Соберите отзывы:** Попросите предыдущих клиентов оставить отзывы на этих платформах. Используйте хитрости для получения позитивных отзывов, как например оставьте отзыв прямо сейчас при мне и получите скидку в 20 долларов на текущую работу.... Вариантов масса на самом деле....
3. **Сделайте качественные фотографии:** Вашей работы, инструментов, вас в рабочей одежде. Важно делать фотографии ДО и ПОСЛЕ... а также снимать отдельные процессы работы как бы вас вовлеченного в процесс... не выкладываете все фотографии одним махом (выставляйте их дозированно, старайтесь обращать внимание на реакции людей и развивать тему).
4. **Создайте простое портфолио:** Даже если это несколько фотографий ваших работ. С временем количество фотографий будет только увеличиваться, так что на начальном этапе не стоит расстраиваться.
5. **Обклейте свой автомобиль с вашими контактами и работами:** Наружная реклама на вашем автомобиле окупиться с первого дня, но рассказывать будет окружающим постоянно. Не скупитесь на оклейку своего железного коня.
6. **Носите фирменную одежду:** Пусть это будет простая футболка с вашим именем и номером телефона.
7. **Используйте флаеры и визитки:** С вашим именем, контактами и кратким описанием услуг. Используйте флаеры. Как пример после работы перед тем, как уехать закиньте ваш флаер в почтовый ящик заказчика с благодарственным текстом, это позволит закрепиться в сознании заказчика, так как мало кто так делает. Задача копеечная, но оставит положительный след в сознании заказчика.
8. **Магнитики на холодильник:** Закажите красивые информативные магнитики на холодильник. Покидая жилище заказчика, подарите ему магнитик на холодильник с фиксированной скидкой на последующие работы. То есть в следующий раз вызвав вас и показав живой магнитик на холодильнике он сможет получить фиксированную скидку. Таким образом вы делаете из одноразового заказчика постоянным.
9. **Расскажите историю:** Придумайте себе красивую историю о вашем переезде, о том, как вы восхищаетесь страной, историю успеха, как вы стали разнорабочим, что вам нравится в этой работе. Если не знаете языка, прямо следует выучить эту историю, а также посмотрите с точки зрения клиента и переведите все вопросы и ответы на английский язык выучив наизусть весь текст.

Маркетинговые инструменты и мероприятия

1. **Социальные сети:** Создайте аккаунты в Facebook, Instagram. Регулярно публикуйте фото работ, отзывов, полезные советы.
2. **Геолокация:** Отмечайте на фото места, где вы работали.

3. **Хэштеги:** Используйте релевантные хэштеги, например, #handyman, #repairs, #homeimprovement, #название локации, где вы работали... экспериментируйте с хештегами и вы поймете какие наиболее рабочие хештеги дают к вам трафик.
4. **Таргетированная реклама:** Оплачивайте рекламу в Facebook, Instagram, чтобы охватить целевую аудиторию в вашем районе. Важна не сумма, а периодичность, делитесь ссылками, просите ваших подписчиков делиться ссылками. Попросите, и возможно вы получите то что вы просите....
5. **Сотрудничество с местными бизнесами:** Стройматериалы, ремонтные мастерские, агентства недвижимости, комплексы домов. Старайтесь дружить с персоналом и периодически напоминайте о себе короткими сообщениями, важно не надоедать, а именно ненавязчиво дать напоминание о себе что вы рядом и всегда готовы поддержать.
6. **Участие в местных сообществах:** Форумы, группы в социальных сетях, посвященные ремонту и улучшению дома. Это один из самых важных пунктов. Требуется строить своей нетворкинг. Собирайтесь с коллегами, отмечайте праздники, делитесь опытом. Берите себе помощников (даже бесплатно на обучение) и ваши количество заявок резко увеличатся... вы не плодите конкурентов а создаете себе полноценного партнера который как сам будет выполнять для вас работы, так и будет давать вам уже сами заказы для исполнения.
7. **Раздача листовок:** В вашем районе, на стройках, в магазинах стройматериалов. В больших магазинах всегда есть стойки для флаеров, старайтесь оставлять там свои визитки или флаеры, пускай о вас узнает как можно больше людей.
8. **Сотрудничество с риелторами:** Предложите свои услуги новым владельцам недвижимости. Риэлторы это именно те люди, которые в курсе кто что продает, кто куда переезжает и когда, они за небольшой процент всегда будут готовы рекомендовать вас как большого специалиста. Лучше платить за конкретную работу чем в Тумтаке за лид который не известно выстрелит или нет.

Поиск работы и заключение сделок

1. **Регистрация на специализированных сайтах:** HomeAdvisor, Angie's List, TaskRabbit.
2. **Холодные звонки:** Позвоните в компании, занимающиеся управлением обслуживанием недвижимости.
3. **Дворники:** Повесьте визитки на дверцы автомобилей на парковках торговых центров. У меня этот пункт довольно часто выстреливает, особенно если вы попадаете в строительные магазины, машины исполнителей и машины потенциальных заказчиков сразу определяются на глаз.
4. **Сотрудничество с соседями:** Попросите их рекомендовать вас своим знакомым. Собственный район проживания это потенциальные заказчики которые по любому будут кого то вызывать при необходимости. Почему не вас, тем более если вы рядом?
5. **Будьте доступны:** Отвечайте на звонки и сообщения быстро. Если вы не можете говорить по английски активно используйте онлайн переводчики или наймите диспетчеров. Не экономьте на диспетчерах, так как такая экономия — это потеря клиента. По этому пункту, могу подсказать или организовать диспетчерскую службу удаленного обслуживания.
6. Используйте чат-ботов для автоматизации общения с клиентами.
7. **Будьте пунктуальны:** Приезжайте на работу вовремя и завершайте проекты в срок. Очень важно, кровь из носа...если сказали, что приедете, то приезжайте в договоренные сроки...Покажите свою пунктуальность клиенту. Понятно, что заказчики сами довольно часто опаздывают и не всегда держат свои слова. Но ваша пунктуальность будет сама говорить о вас, как о серьезном человеке относящийся к своей работе профессионально.

8. **Гарантируйте качество:** Предоставьте гарантию на свою работу. Не важно на какой срок.. Сам факт гарантии это уже дает уверенность заказчику. Всегда старайтесь обосновать свой срок гарантии.. Это не сложно делать так как все используемые материалы имеют срок гарантии, скажу больше человеческий фактор никто не отменял.
9. **Будьте вежливы и профессиональны:** Создавайте положительное впечатление. Ваша улыбка, спокойный и уверенный голос при разговоре будет восприниматься заказчиком довольно профессионально. С кислым лицом, с своими проблемами мы не ходим к заказчикам!

Расширение спектра услуг

1. **Обучение новым навыкам:** Чем больше умеете, тем больше задач сможете выполнять. В больших строительных магазинах всегда проводятся какие-то обучающие мероприятия по новым материалам или инструментам. Так же на каналах этих магазинов довольно большая база по обучающим роликам. Не стесняйтесь спрашивать коллег или в магазинах... чем больше спрашиваете по требуемой теме, тем больше у вас информация откладывается в голове.
2. **Аренда профессионального инструмента:** Это позволит вам брать на себя более сложные работы. Всегда учитывайте стоимость арендуемого инструмента. Важно относиться к арендуемому инструменту как к своему, так как арендные компании тоже делают для себя вывод.
3. **Сотрудничество с другими специалистами:** Если вам нужна помощь, найдите партнера. Используйте смежных специалистов для продвижения взаимных услуг.
4. **Предложите дополнительные услуги:** Уборка после ремонта, вынос мусора, мелкий ремонт бытовой техники. Если разобраться, то можно придумать кучу копеечных работ для того, чтобы заказчик был вами очарован и вызывал вас на постоянной основе.

Финансовая грамотность и бизнес-планирование

1. **Ведите учет доходов и расходов:** Используйте специализированные приложения или таблицы на начальном этапе. Каждый должен понимать свой приход и расход и понимать что у него остается... Иначе это не бизнес, если вы не понимаете куда, сколько потратили и на что...
2. **Определите свою ставку:** Исследуйте рынок, чтобы установить конкурентоспособную цену. Не всегда выгодно работать на почасовой основе и с опытом вы уже сами будите понимать сколько времени вы тратите на конкретную работу. Постоянное изучение рынка позволит вас быть в курсе кто почем работает. Попросите знакомых позвонить, например к вашим конкурентам и оставить придуманную заявку.
3. **Используйте контракты:** Защитите себя юридически. Это довольно серьезный пункт. С временем обязательно нужно поговорить с юристами для правильного составления контракта. Скажу больше с опытом этот контракт постоянно будет дополняться и изменяться.
4. **Платите налоги:** Соблюдайте налоговое законодательство. Помните Алькопоне посадили именно из-за налогов. Бизнес хэндимена довольно затратный бизнес и переговорив с своим бухгалтером вы научитесь списывать довольно много. Помните только об одном, если вы планируете крупные покупки, как например недвижимость, то лучше отдавать налогов больше, чем списывать, это очень сильно будет влиять на кредитный рейтинг и банки с удовольствием будут разговаривать с вами...
5. **Инвестируйте в свой бизнес:** Покупайте новые инструменты, повышайте квалификацию. Лучше иметь под рукой необходимый инструмент, чем пытаться сделать не специализированным инструментом работу затрачивая на это дело и

нервы и время. Хороший и специализированный инструмент для конкретной работы — это сохраненные нервы, экономия времени, довольно высокий полученный чек. Пускай клиенты видят вас профессионалом, даже если вы сами себя таковым не считаете.

Личные качества и развитие

1. **Постоянно обучайтесь:** Смотрите обучающие видео, читайте книги, посещайте курсы.
2. **Будьте физически здоровы:** Хорошее здоровье позволит вам работать эффективнее. Загонять себя в погоне за деньгами не стоит, ведь если с вами что-то случится это довольно сильно ударит и по здоровью, и по карману. Спорт и питание, режим сна... Важные составляющие для вашей стабильной работы и жизни в целом.
3. **Развивайте коммуникативные навыки:** Умение общаться с клиентами — ключ к успеху. Не стесняйтесь говорить с вашими клиентами, развивайте устные навыки языка.
4. **Будьте позитивными:** Позитивный настрой привлекает клиентов. **С кислым лицом и с плохим настроением мы не ходим к клиентам!**
5. **Будьте готовы к непредвиденным ситуациям:** Имейте запасной план. Прежде чем начинать работу прогоните в голове каждый шаг и будьте готовы, если что-то пойдет не так... Представляя каждый шаг вы с опытом уже будите на автомате все это делать.

Помните: Успех приходит с опытом и постоянным самосовершенствованием. Будьте терпеливы и настойчивы.

Дополнительные советы:

- **Используйте геолокацию в социальных сетях, чтобы показать, где вы работаете.** Приехали, сделали работу, отметили локацию и написали пост. Сделал то-то и то-то. Или просто картинка с надпиской **ПОЧИНЕНО...** Естественно все на английском языке, прокачиваем и себя и аудиторию свою...
- **Создайте профессиональный сайт с описанием услуг и контактной информацией**
- **Создайте профессиональную электронную почту. GMAIL. COM вполне подходит для этих целей, но если у вас есть сайт, то уже нужно думать почту на собственном домене.**
- **Используйте Google My Business для повышения видимости в поисковых системах.**
- **Получите лицензию, если это требуется для вашей работы. В многих штатах лицензия**
- **Присоединитесь к местным профессиональным ассоциациям.**
- **Попросите рекомендации у довольных клиентов.**
- **Создайте программу лояльности для постоянных клиентов.**
- **Используйте мессенджеры для быстрого общения с клиентами.**
- **Предлагайте бесплатные пробные услуги.**
- **Проводите конкурсы и розыгрыши в социальных сетях.**
- **Создайте онлайн-опросы для получения обратной связи от клиентов.**
- **Создайте программу рефералов для привлечения новых клиентов. (Грубо говоря система рекомендаций за вознаграждение). Лучше заплатить за конкретный заказ чем за пустой лид.**

Успехов в вашем бизнесе!

Присоединяйтесь к нашей группе <https://t.me/+dtHxZi5JcwtmNGQ6>

В группе вы найдете множество полезной информации, обучающие материалы, своего наставника и много чего...Самое главное все это бесплатно...

P.S. в группе всегда готовы оказать помощь. Важно спросить и кто-то обязательно ответит вам.

С уважением, Руфат

 @Ismailovrufat



Немного о лицензии хэндимена...

В США требования к лицензированию хэндименов могут значительно различаться в зависимости от штата и конкретного вида деятельности. Вот подробная информация о некоторых штатах, где требуется лицензия для выполнения определенных видов работ:

Калифорния

В Калифорнии хэндимены, выполняющие работы стоимостью более \$500, должны иметь лицензию от Государственного лицензионного совета подрядчиков (Contractors State License Board, CSLB). Это включает такие работы, как электрика, сантехника, строительство и ремонт.

Флорида

Во Флориде требуется лицензия для выполнения большинства строительных и ремонтных работ. Лицензии выдаются Департаментом бизнеса и профессионального регулирования (Department of Business and Professional Regulation, DBPR). Для получения лицензии необходимо пройти обучение и сдать экзамен.

Техас

В Техасе лицензия требуется для выполнения таких работ, как электрика, сантехника и кондиционирование воздуха. Лицензии выдаются Техасским департаментом лицензирования и регулирования (Texas Department of Licensing and Regulation, TDLR).

Нью-Йорк

В Нью-Йорке лицензирование хэндименов зависит от конкретного города или округа. Например, в Нью-Йорке (город) требуется лицензия для выполнения строительных и ремонтных работ. Лицензии выдаются Департаментом по делам потребителей (Department of Consumer Affairs, DCA).

Иллинойс

В Иллинойсе лицензия требуется для выполнения таких работ, как электрика и сантехника. Лицензии выдаются Департаментом финансового и профессионального регулирования (Department of Financial and Professional Regulation, IDFPB).

Вашингтон

В штате Вашингтон хэндимены, выполняющие работы стоимостью более \$2000, должны иметь лицензию от Департамента труда и промышленности (Department of Labor and Industries, L&I).

Аризона

В Аризоне требуется лицензия для выполнения большинства строительных и ремонтных работ. Лицензии выдаются Регистрационным советом подрядчиков Аризоны (Arizona Registrar of Contractors, ROC).

Невада

В Неваде хэндимены, выполняющие работы стоимостью более \$1000, должны иметь лицензию от Государственного лицензионного совета подрядчиков (Nevada State Contractors Board, NSCB).

Северная Каролина

В Северной Каролине лицензия требуется для выполнения таких работ, как электрика, сантехника и кондиционирование воздуха. Лицензии выдаются Государственным лицензионным советом подрядчиков (North Carolina Licensing Board for General Contractors, NCLBGC).

Джорджия

В Джорджии лицензия требуется для выполнения строительных и ремонтных работ. Лицензии выдаются Государственным лицензионным советом подрядчиков (Georgia State Licensing Board for Residential and General Contractors).

Массачусетс

В Массачусетсе разнорабочие, выполняющие строительные и ремонтные работы, должны иметь лицензию от Департамента профессионального лицензирования (Department of Professional Licensure, DPL).

Вирджиния

В Вирджинии лицензия требуется для выполнения таких работ, как электрика, сантехника и кондиционирование воздуха. Лицензии выдаются Департаментом профессионального и профессионального регулирования (Department of Professional and Occupational Regulation, DPOR).

Пенсильвания

В Пенсильвании лицензирование хэндименов зависит от конкретного города или округа. Например, в Филадельфии требуется лицензия для выполнения строительных и ремонтных работ.

Мэриленд

В Мэриленде хэндимены, выполняющие строительные и ремонтные работы, должны иметь лицензию от Департамента труда, лицензирования и регулирования (Department of Labor, Licensing and Regulation, DLLR).

Колорадо

В Колорадо лицензирование хэндименов зависит от конкретного города или округа. Например, в Денвере требуется лицензия для выполнения строительных и ремонтных работ.

Орегон

В Орегоне хэндимены, выполняющие работы стоимостью более \$1000, должны иметь лицензию от Строительного совета подрядчиков (Construction Contractors Board, CCB).

Юта

В Юте требуется лицензия для выполнения большинства строительных и ремонтных работ. Лицензии выдаются Департаментом профессионального лицензирования (Department of Professional Licensing, DOPL).

Миннесота

В Миннесоте хэндимены, выполняющие строительные и ремонтные работы, должны иметь лицензию от Департамента труда и промышленности (Department of Labor and Industry, DLI).

Огайо

В Огайо лицензирование хэндименов зависит от конкретного города или округа. Например, в Колумбусе требуется лицензия для выполнения строительных и ремонтных работ.

Мичиган

В Мичигане хэндимены, выполняющие строительные и ремонтные работы, должны иметь лицензию от Департамента лицензирования и регулирования (Department of Licensing and Regulatory Affairs, LARA).

Эти требования могут изменяться, поэтому рекомендуется проверять актуальную информацию на официальных сайтах соответствующих департаментов и советов.

