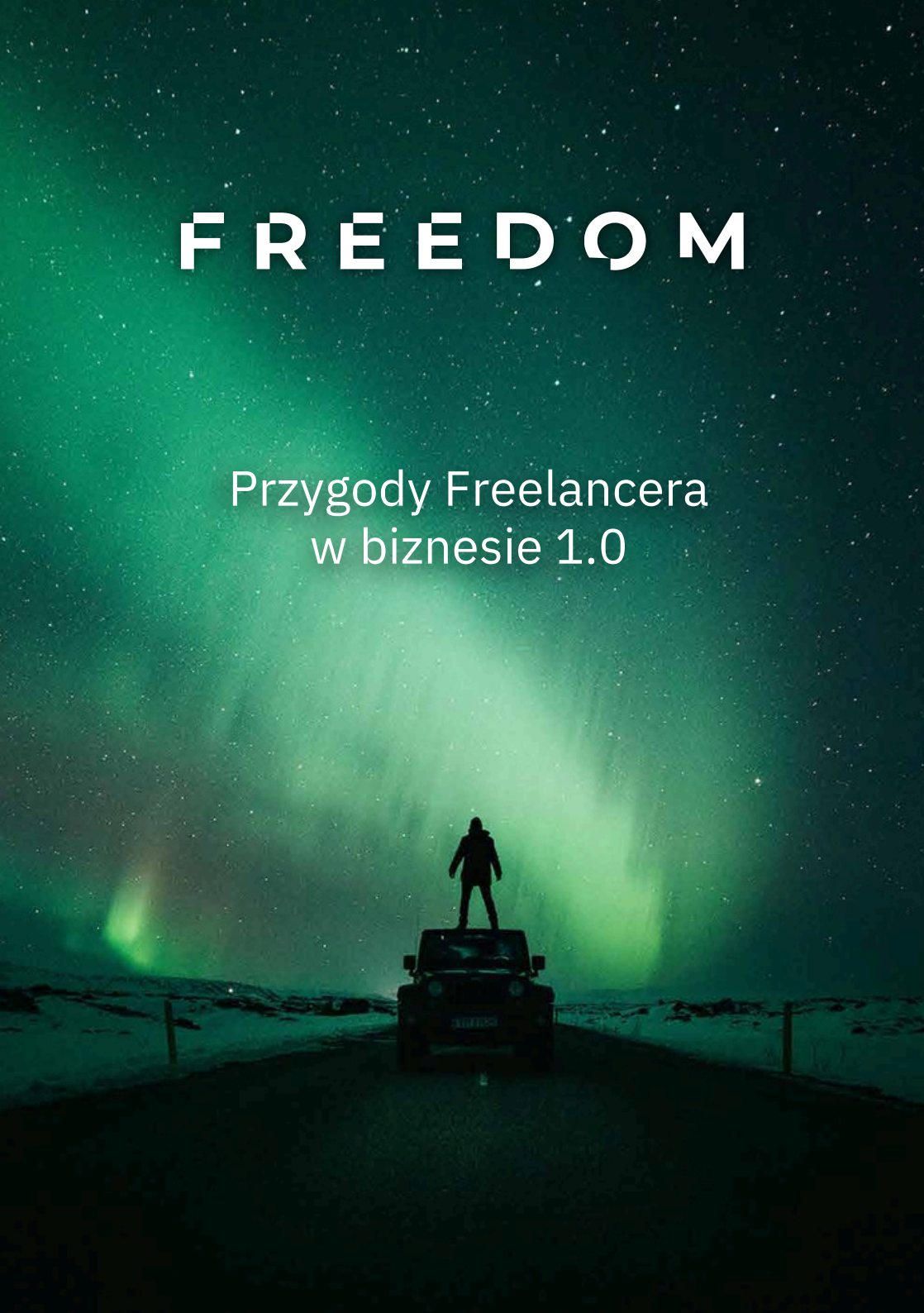
FREEDOM

Przygody Freelancera w biznesie 1.0



FREEDOM

Przygody Freelancera w biznesie 1.0

JAK ZACZĄĆ I WYTWAĆ

Rozkład jazdy

1 Co wybrać - studia czy kariera

2 Freelancer - kto to?

3 Dlaczego Freelance, a nie etat?

4 Własny biznes czy umowa zlecenie / dzieło

5 Kim chcesz być ? Jak wybrać drogę

6 Zbieraj doświadczenie

7 Wybierz niszę i specjalizację / wyróżnij się

8 Gdzie szukać zleceń

9 Portfolio / personal brand

10 Kasa. Jak o niej rozmawiać i negocjować stawki

Jestem zwolennikiem teorii, w której nawet jeśli jedno zdanie z tego ebooka będzie miało wpływ na Twoje życie, to było warto to napisać - a Tobie przeczytać.

Cześć!

Nazywam się Michał Wichowski i jestem założycielem **agencji dla freelencerów Freedom.** Chyba pierwszej tego typu agencji. Moim celem jest łączenie freelancerów z biznesem i wsparcie ich w kontakcie z firmami, edukacja i budowanie świadomości z zakresu prowadzenia swojej firmy, budowania personal brandu oraz zdobywania świata.

Jestem absolwentem wydziału Prawa i Administracji na Uniwersytecie Warszawskim, gdzie broniłem pracę magisterską z zakresu wprowadzania do obrotu w Polsce suplementów diety. Nieprzypadkowo, gdyż przez blisko 10 lat byłem związany z tą branżą. Razem z moim wspólnikiem wprowadziliśmy do Polski dwie firmy, z nietuzinkowym podejściem, które na ówczesne czasy były abstrakcją.

ekipa #polandiscool

Jednak idea innowacyjnego podejścia na dojrzałym już rynku przyniosła efekty.

Współpracowaliśmy z najlepszymi sportowcami w kraju, z naszych produktów korzystały prawie wszystkie kluby ekstraklasy piłki noznej, a sportowcy amatorzy, którzy w tamtych latach intensywnie biegali, jeździli na rowerze i uprawiali triathlon, mogli kupić je w blisko 100 sklepach na terenie całego kraju. Producentem było Powergym i Agisko.

Piszę o tym nieprzypadkowo. To marki zupełnie nieznane w Europie. Nie mieliśmy silnego brandu, widocznego marketingu i znajomości firmy.
Jednak dzięki innowacyjnemu podejściu i konsekwencji w działaniu odnieśliśmy sukces.

Pózniej było pierwsze centrum dla sportowców amatorów High Level Center, które nastepnie przekształciło sie w Healthy Center by Ann.
Z resztą jeżeli wklikasz moje imię i nazwisko w Google na pewno trochę się o mnie dowiesz :)

> Od blisko 14 lat działam jako przedsiębiorca.
> O efektach mojej pracy można było przeczytać m.in. w magazynie Forbes, zdobywałem nagrody, byłem zapraszany na wystąpienia, wprowadzałem produkty na polski rynek.

W tym czasie sprzedałem produkty i usługi o wartośći kilkudziesięciu mln złotych.
Obecnie od czterech lat pracuję na rynku foto i video. Pomagam ekspertom zaistnieć w świecie online. Prowadzę podopiecznych w procesie zmiany myślenia i przekonań.

Zapraszam Cię do tego eBooka, zebyś mógł/a skorzystać z mojego wieloletniego doswiadczenia we wprowadzaniu innowacyjności na rynki już dojrzałe.

Dzięki tej wiedzy i moim wskazówkom, być może, osiągniesz to, o czym marzysz. Powodzenia.

FREEDOM

1 Co wybrać - studia czy kariera?

A dlaczego nie obie drogi?

Nie wiem na jakim etapie życia jesteś, ale jako absolwent jednego z trudniejszych wydziałów i kierunków, mogę Ci śmiało powiedzieć, że:

Na naukę jest zawsze czas.

W trakcie studiów dowiesz się na pewno wielu ciekawych rzeczy. Jednak jeżeli już poszedłeś na studia albo się wybierasz - szukaj zawsze takich wykładowców, którzy są praktykami, na co dzień świetnie sobie radzą poza uczelnią i zarabiają kasę. To będzie świadczyło o ich skuteczności i być może dostaniesz od nich garść informacji, które będą pomocne w Twojej ścieżce zawodowej.

Najwięcej jednak nauczysz się poprzez **doświadczenie.**

Życie jest najlepszym nauczycielem, a studia są trochę daleko od życia. Skupiasz się na wkuwaniu książek, często uczysz się historii (cenię sobie wiedzę historyczną, pozwala ona wyciągnąć wiele wniosków), jednak niewiele to wnosi w Twoje późniejsze życie.

Wychodzisz po kilku latach edukacji i trafiasz na rynek, w którym obecnie patrzy się na doświadczenie i zaradność (przynajmniej ja na to patrzę, zatrudniając m.in. freelancerów).

1 Co wybrać - studia czy kariera?

Jeżeli już studiujesz to skup się na studiach, ale szukaj też drogi, która przybliży Cię do Twojego celu!
Jeżeli chcesz być fotografem, a studiujesz jakimś cudem na AWFie, to udaj się do dziekanatu i powiedz, że wykonasz dla nich parę zdjęć próbnych (np. kadrze akademickiej), a jak im się spodoba, to niech Cię biorą do zleceń!

Ty dasz im próbkę swoich umiejętności, a później być może nie tylko będziesz mieć szansę rozwijania pasji i zdobywania niezbędnego i bezcennego doświadczenia, ale może też dorobisz.

Jeśli nie studiujesz, to propozycję mam podobną. Jeżeli fotografia to jest coś co pragniesz robić najbardziej na świecie, to idź tam, gdzie chcesz być. Chcesz pracować z magazynami mody? Wyślij swoje portfolio i powiedz, że jesteś gotowy/a pracować za darmo, byleby móc zdobywać doświadczenie, a w międzyczasie znajdź pracę, która pozwoli Ci na podstawowe opłaty i życie. Z czasem może dostaniesz angaż w wydawnictwie.

Tak właśnie zaczynały się największe kariery. Ludzie zaczynali od najniższych stopni. Często robiąc komuś herbatę. **Ale byli już o krok bliżej.**

O tym więcej w rozdziale 6 pod tytułem “Zdobywaj doświadczenie”.

2 Freelancer - kto to?

Jak mówi "poradnik przedsiębiorcy":

"Najprościej rzecz ujmując – freelancerem jest każda osoba nieposiadająca sławetnego etatu, zatem wykonująca jakieś zadanie na podstawie innej umowy, niż umowa o pracę. Często taki „wolny strzelec" – bo tak również nazywa się freelancerów – specjalizuje się w danej dziedzinie."

No więc moi wolni strzelcy, dla mnie jesteście osobami, które potrzebują wolności. Wolności: myśli, słowa, kreacji. Nie wytrzymujecie jak Was się ogranicza, albo coś Wam się narzuca.

Moja agencja powstała, bo czasami przychodzi Wam się mierzyć z "biznesem", który lubi mieć porządek w tabelkach, a kejpiaje i dedlajny, oraz asapy są nieodzownym elementem, od którego nie możecie uciec. Ale spokojnie - to się da ogarnąć - bez paniki :)

Wystarczy bowiem trochę wyrozumiałości dla obu stron, szczyptę miłości i dogadacie się :) bo przecież to jest ulubione sformułowanie - ono jest chyba po prostu takie nasze, polskie: "dogadamy się".

Chodzi jednak o to, że postanowiliście wyrwać się ze szponów schematów i systemów oraz że będziecie pracowali tak jak Wy tego chcecie i kiedy chcecie. I ja to bardzo szanuję.

Uważam, że to właśnie my tworzymy ten świat, takim jakim go widzimy. Więc Twoje artystyczne wizje są niezwykle ważne, jednak jeśli już Freelance, to warto parę kwestii przemyśleć i wziąć pod uwagę.

warsztaty foto w Glendorii; fot. Ada Piaskowska

3 Dlaczego Freelance, a nie etat

Decydując się na Freelance stajesz przed szeregiem wyborów i decyzji, o których nie mówili Ci ani w szkołach, ani na studiach.

Działalność gospodarcza, spółka, a może jednak być na umowie zlecenie lub dzieło? A jak działalność to jaka forma opodatkowania, a jakie PKD?

To wszystko rzeczy, które brzmią jakbyś szykował się na podróż na Marsa, a tak naprawdę musisz się udać do kilku urzędów (to da się ogarnąć).
Księgowa, prawnik i będzie ok.
A zapomniałem powiedzieć, że przydałoby się również z nimi pogadać? No tak się składa, że wypadałoby :)

Warto, a nawet trzeba. No chyba, że interesuje Cię "ciepła posadka i ciepła pensja", co wydaje się również nienajgorszym rozwiązaniem. Tylko że ta ciepła posadka i pensja wcale nie są pewniakami.

Konkurencja na tym rynku również panuje i dzisiaj jesteś, a jutro może Cię nie być. Warto jednak wziąć pod uwagę, że idąc na Freelance stajesz się w jakimś stopniu sam za siebie odpowiedzialny.

Czasami to przeraża, ale prawda jest taka, i ja to potwierdzam, że **czym szybciej złapiesz byka za rogi i weźmiesz w 100% odpowiedzialności,** tym szybciej możesz prowadzić takie życie, jakie tylko sobie wymarzysz.

#polandiscool; fot. Marta Wojtal / Julia Tychoniewicz
United4Models/ foto backstage (mat. archiwalne)

Bycie Freelancerem może Cię znacznie szybciej do niego zaprowadzić.
Tutaj jednak największa odpowiedzialność spoczywa na Tobie. I tego nie ma co ukrywać. Po prostu tak jest.

Jeżeli z jakichś względów szykujesz się na odejście z etatu na freelance, polecam zadbać o przemyślane decyzje, rozważenie chociażby tego, z czego będziesz żył przez pierwsze miesiące swojego nowego etapu. **Być może zamiast na piwo z kolegami po pracy, warto zacząć się przygotowywać.**

Uważam, że fair byłoby poinformować pracodawcę, że zamierzasz wkrótce odejść z pracy, by zaczął szukać kogoś na Twoje miejsce. **Ty kogoś wdrożysz w obowiązki i z czystym sumieniem będziesz się szykować do nowej podróży.**

Przyjmij to i zacznij kreować swoje wymarzone życie.

#polandiscool; fot. Marta Wojtal / Julia Suryś
United4Models(mat. archiwalne)

4 Własny biznes czy umowy?

W którymś momencie trzeba rozważyć przejście na swoje. Nawet jeżeli do tej pory działałeś jako Freelancer na umowę zlecenie czy dzieło, jako właściciel agencji, która zatrudnia podwykonawców, muszę Ci powiedzieć, że znacznie częściej korzystam z usług Freelancera, który prowadzi działalność.

I nie jest to żadna dyskryminacja. To jest po prostu mój wybór, którym się kieruję na wolnym rynku. I wielu innych przedsiębiorców dokonuje takiego samego wyboru.

A wybór jest prosty. Współpraca z innym przedsiębiorcą to jedna faktura, jedna umowa, przelew i po sprawie. Natomiast papierologia, jaką nakłada na nas cała urzędowa machina, jest po prostu dramatyczna. Koszta jakie ponosimy są bezsensowne i wolałbym nawiązać regularną współpracę z Freelencerem posiadającym działalność, niż co chwila zatrudniać osoby na umowę.

Więc jeżeli mogę Ci coś podpowiedzieć, tym bardziej mając na względzie, że przez 2 lata, możesz mieć tzw mniejszy ZUS, zacznij czym prędzej myśleć o działalności. To na pewno będzie Twój duży atut w ubieganiu się o zlecenia.

> Poza tym jak to inaczej brzmi:
> Michał Wichowski przedsiębiorca,
> Michał Wichowski pracownik na umowie zlecenie.

Oczywiście wszystko wymaga przemyślanych decyzji. Jeżeli nie będziesz wiedzieć co robić,

odezwij się do mnie na:

michal@myfreedom.pl

5 Kim chcesz być?

Jeżeli decydujesz się na bycie Freelancerem warto odpowiedzieć sobie na parę pytań.

1. W jakim kierunku pragnę się rozwijać?
2. Gdzie chcę być za rok i 3/5/10 lat?
3. Jak chcę być postrzegany/a na rynku?
4. W jaki sposób przyczynię się do rozwoju tej branży? 5. Jaki będzie mój największy sukces?
6. Z kim chciał/abym współpracować?

Nie wiem czy zdajesz sobie sprawę jak wielką moc, ma zapisywanie planów i celów. **OLBRZYMIĄ!** To moc, która pomaga wysłać intencję do wszechświata, a ten w swój własny sposób pomoże Ci odnaleźć drogę podsuwając odpowiednich ludzi.

Dam Ci przykład z tym ebookiem.
Kilka dni temu przyszła do mnie myśl: a może by tak zrobić Akademię Freelancera, może by tak zainteresować się domeną akademiafreelancera.pl i z jakichś względów uciszyłem swój wewnętrzny głos, mówiąc do siebie w myślach: pewnie ta domena jest już zajęta, przecież nie może być wolna.

Dwa dni temu znowu przyszła ta myśl. Tym razem jej nie zbagatelizowałem. Kupiłem domenę. Wczoraj gdy oglądałem swoją tablicę z zapisanymi planami rozwoju Freedom w dziale

PR & Marketing zauważyłem jeden tytuł: Akademia Freelancera. Szok.

To na początku, ale ja jestem przekonany o tym jak działa planowanie i prawo przyciągania. Po chwili więc wróciła moja uwaga i powiedziałem sobie, no tak, przecież ja to zaplanowałem.

Wiesz kiedy?21.06.2021 - dzisiaj, gdy to piszę mamy 28.01.2022.natomiast gdy wypuszczam publicznie ebooka mamy 26.04.2024 - czas leci

Do tego wszystkiego poprzez filmik na Tik Toku zgłosiła się Natalia, która mi właśnie pomaga złożyć graficznie tego eBooka, a Maria daje poprawki stylistyczne. To wszystko się dzieje na przełomie kilku dni. Zaczęło się jednak od planu, wygłoszenia intencji, Wszechświat zrobił swoje i teraz mogę działać :)

Jeżeli wiesz dokładnie kim chcesz być w przyszłości, z kim chcesz pracować, jak chcesz wyglądać (jakie ubrania nosisz, gdzie chodzisz jeść posiłki, na jaką siłownię się zapiszesz), jakim jeździć samochodem, to jesteś na dobrej drodze by zrealizować swoją wizję.

Zapisz to i traktuj jako Twoje życzenie. A niech Wszechświat pomaga Ci. To tak jak Alladyn, który wypowiadał swoje życzenie.
„Nie bagatelizuj tego. Uwierz a będzie Wam dane ;)"

6 Wybierz swoją niszę i wyróżnij się

Nie bądź jak wszyscy i nie oferuj “dobrej jakości w rozsądnej cenie”.

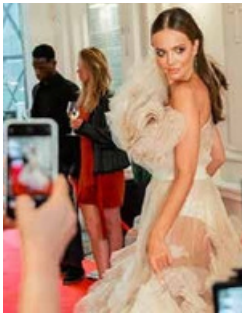
Bądź najlepszy. Mierz wysoko.
Zadaj sobie znowu pytanie: Gdzie siebie widzę, kim chcę być?

Poniżej przedstawię Ci przykład w jaki sposób można odpowiadać na powyższe pytania, odnosząc się do rozdziału nr 5.

- **W jakim kierunku pragnę się rozwijać? -** np. chcę dalej rozwijać się w branży content marketingu, zdobywając coraz więcej zadowolonych klientów.

- **Gdzie chcę być za rok i 3/5/10 lat?** - np. za rok mam ponad 2000 użytkowników aplikacji MyFreedom, korzystających z jej unikalnych funkcjonalności, nie wyobrażających sobie życia bez niej, wykupujących subskrypcję. Za 3 lata aplikacja jest popularna w całej europie, za 5 na całym świecie. Za 10 lat Freedom produkuje w Polsce reklamy dla największy marek na rynku, m.in. dla Porsche.

- **Jak chcę być postrzegany na rynku?** - np. chcę być postrzegany/a jako fachowiec, profesjonalista. Osoba, z którą można pogadać o wszystkim, rozumiejącą potrzeby rynku i wprowadzającą na nie innowacyjne rozwiązania.



Ania Wendzikowska fot.Ada Piaskowska(mat. archiwalne)

#polandiscool
fot. Ada Piaskowska

6 Wybierz swoją niszę i wyróżnij się

- **W jaki sposób przyczynię się do rozwoju tej branży?**
  - np. poprzez wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań służących usprawnieniu procesów na rynku Freelancerów.
- **Jaki będzie mój największy sukces?**- np. aplikacja będzie używana przez Freelancerów na całym świecie, a ja kooperuje z największymi markami na Świecie.
- **Z kim chciał/abym współpracować?**np. z globalnym Porsche, oraz osoby znanymi na całym świecie :)
- **Jaką niszę wybierzesz?**- np. będziesz najlepszym fotografem ślubnym w stylu boho albo retro? Czy może będziesz robić najlepsze materiały video dronem dla branży motoryzacyjnej?

Niezależnie od tego na jakim etapie rozwoju jesteś - odpowiedz sobie na te pytania. Podświadomie wyślesz intencję, która za jakiś czas otworzy Ci właściwe drzwi. Tylko uważaj o czym myślisz i bądź uważny/a. Bo nigdy nie wiesz, gdzie i kiedy czeka na Ciebie “sukces”.

Sukcesem nazywam tutaj wszystko to, co **chcesz i pragniesz osiągnąć w życiu.**

#polandiscool
fot. Ada Piaskowska / Julia Tychoniewicz United4Models / Angelika Cierpucha Spectomodels (mat. archiwalne)

7 Zbieraj doświadczenie

Nawet jeśli miał/abyś robić kawę w wymarzonym wydawnictwie modowym, to ZRÓB TO! Będziesz o krok bliżej swojego celu.
Ileż historii zna świat “od zera do milionera” - chociażby Jack Ma, twórca Alibaby, albo

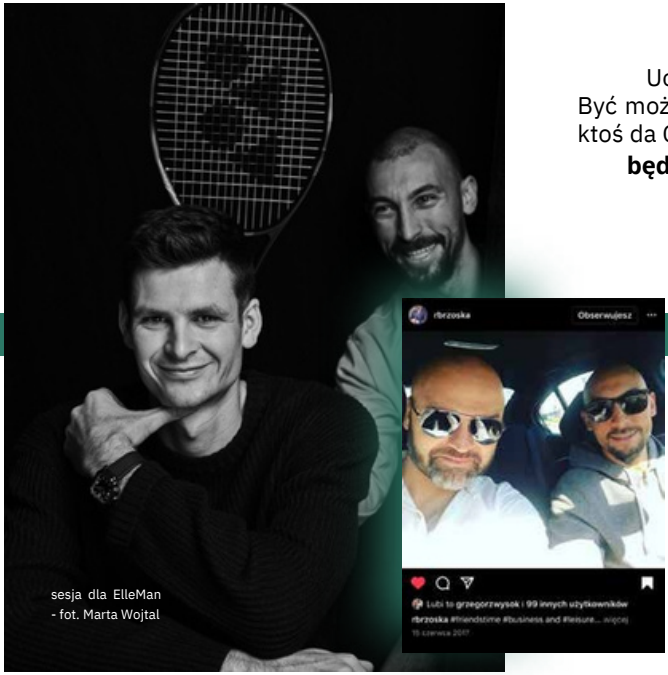
Amancio Ortega, twórca Zary, lub mój kolega Rafał Brzoska, niesamowity

człowiek, wizjoner, który pochodzi z małej miejscowości o nazwie Nędza, a dzisiaj z usługi i produktu, który wymyślił korzysta cały świat (mowa o Paczkomatach Inpost).
Mało kto wie, ale na początku naszej znajomości z Rafałem, jak potrzebowałem coś z nim przegadać, a był wtedy cholernie zajęty, to przyjeżdżałem do niego pod biuro, żeby go podwieźć z punktu A do B, byleby tylko coś z nim omówić. Nawet 10 minut.

Żebym mógł pogadać z fizjoterapeutami lub trenerami jakichś sportowców, potrafiłem przejechać pół kraju, żeby porozmawiać twarzą w twarz 15 minut.

Ale później pracowałem z najlepszymi sportowcami w kraju. Doświadczenie to Twój skarb. Nikt Ci tego nie zabierze.

Ucz się, podpatruj.
Być może któregoś dnia, ktoś da Ci szansę - **a Ty będziesz gotowy/a.**



sesja dla ElleMan
- fot. Marta Wojtal

Posłuchaj, znasz to: Jak Cię widzą, tak Cię piszą?

No właśnie. To samo tyczy się Freelancingu. Tylko tutaj, raczej nieczęsto będziesz mieć okazję, by się pokazać w ładnym garniturze, albo być może nie zdarzy Ci się założyć Twoich pięknych czarnych szpilek, żeby oczarować klienta.

Bo klient pierwsze kroki kieruje na Twoje social media lub stronę www. No i co ja bym tam zobaczył u Ciebie?

Dzisiaj raczej nie funkcjonuje coś takiego jak "konto prywatne".

No chyba, że masz faktyczne prywatne konto na IG i wpuszczasz tam wybrane osoby. To spoko.

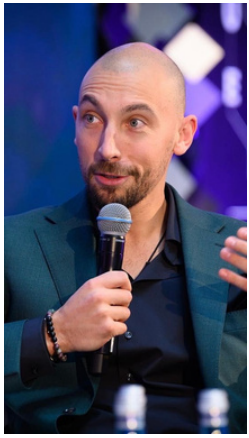
Ale jednak nie zapominaj, że w dobie Social Media, to tam podglądamy życie innych, a w Twoim przypadku Twoją twórczość.

Więc sprawdź dokładnie co pokazujesz na swoim IG. Uważaj, co piszesz na FB. Czasami warto pohamować emocje i nie wrzucać wszystkiego co Ci przyszło na myśl.

Zadbaj o swój wizerunek. Wstawiaj świeżą twórczość, a jak nie masz nic nowego, to poszukaj w szufladzie, coś czego jeszcze światu nie pokazywałeś/aś. Albo chwyć aparat, weź znajomego i zrób mu sesję.

Może akurat ten post

zobaczy KTOŚ!



I błagam! Nie bądź krytyczny/a dla siebie. Nie szukaj wymówek, że to jeszcze nie to. Jak już będziesz na etapie, że telefony się urywają, to wtedy sobie wrzucaj co chcesz. Najpierw daj się poznać.

Pokaż światu swój talent. Pokaż, dlaczego to właśnie Ciebie powinienem wziąć do sesji lub przedstawić Cię klientowi.
Dlaczego to właśnie Twój profil powinien mi zapaść w pamięć na przyszłe realizacje.

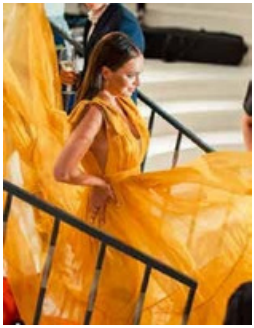
To nie Ty masz być dla siebie jury. Wystaw swoją pracę i pozwól się zatrudnić.
Nie rezygnuj. Działaj do skutku. I nadejdzie ten dzień, że zadzwoni telefon, a Ty powiesz - było warto. Dzięki Michał za Twoje wskazówki.

Działaj. Idź na przód. Pokazuj swoje dzieła, tak jakby już były warte miliony dolarów. Aż w końcu stanie się to Twoją prawdą. Czymkolwiek ona dla Ciebie jest.
Pamiętasz fragment o Akademii Freelancera? No właśnie. A ja piszę dla Ciebie ebooka pod tę Akademię i to będzie początek. Obstawiam, że rozejdzie się on w tysiącach egzemplarzy. A Ty jesteś jedną z tych osób, które się odważyły i przeczytały go do końca.

A na końcu będzie niespodzianka dla tych najwytrwalszych :)

Jeśli chcesz, to podeślij link do swojego profilu na IG:
michal@myfreedom.pl
Podzielę się z Tobą swoimi spostrzeżeniami.

Natalia Kukulska / fot. Marta Wojtal


Ania Wendzikowka / fot. Ada Piaskowska

Weronika Książkiewicz / fot. Ada Piaskowska

9 Gdzie szukać zleceń

Gdy zaczynałem swoją przygodę ze sprzedażą, zawsze pierwsze kroki kierowałem do znajomych, którym obwieszczałem czym się obecnie zajmuję, pokazywałem przykłady, dawałem próbki, by mogli poczuć i zasmakować produktu. Takie doznania zawsze pomagają odbiorcy zrozumieć z czym mają do czynienia.

Nie bój się na Facebooku czy Instagramie ogłosić, że zaczynacie nową drogę w której będziesz robić.....

(wstaw to co zamierzasz robić) i będziesz wdzięczny/a za udostępnienie posta.

Opisz dokładnie czym się będziesz zajmować, kto się do Ciebie może zgłosić. Komu możesz być pomocny/a.

Wykonaj kilka telefonów i opowiedz, czym się teraz zajmujesz i czy być może to co teraz robisz przyda się jemu, bądź jego firmie (jeżeli to nie jego działka, zapytaj komu mógłbyś opowiedzieć o tym co robisz).

fot. Ada Piaskowska

Zapytaj innych czy znają kogoś, komu Twoje usługi **mogłyby się przydać.**

Być może ta osoba wskaże Ci firmę lub konkretnego człowieka. Zapytaj czy możesz się powołać na kontakt z jej polecenia. To zawsze skraca dystans - poniżej przykład:

"Cześć, z tej strony Michał, mam Twój numer od Krzyśka Kowalskiego, powiedział, żebym koniecznie do Ciebie zadzwonił i opowiedział o swoim produkcie.
Być może on Wam się przyda."

Fora internetowe, grupy tematyczne

- to kopalnie złota! Ja wiem, że teraz bitcoiny królują, ale złoto też ma się dobrze! Dlatego warto zajrzeć to tych, dzisiaj mogłoby się wydawać, archaicznych zakątków internetu. Tam bowiem ogłaszają się wszystkie strony. Ci którzy szukają pracy, i ci którzy szukają tych, którzy szukają pracy :)

Możesz tam poznać przeróżne osoby.

Ja np. na jednej z grup cały czas poznaję ciekawe lokacje, których z racji, że grupy nie są bardzo liczne, trafiają do tych, którzy szukają. W związku z tym mam możliwość jako pierwszy na rynku wykorzystać tę lokację i być atrakcyjny dla klienta.

Zgłoś się do Agencji

- ja wiem, że nie po to wyszłaś/szedłeś z korpo, żeby znowu wchodzić do firmy, ale nie chcąc Cię martwić - z firmami nadal będziesz mieć dużo wspólnego. Warto zakumplować się z agencjami, managerami, bo to oni w dużej mierze będą Ci generować zlecenia.

Pamiętaj, że warto być pierwszym - **to spora przewaga.**

Napisz do firmy

- wyślij swoje portfolio, wybierz klienta, który czuje klimat, w którym pracujesz. Jeżeli świetnie się odnajdujesz w klimacie boho, uderzaj do takich klientów. Przedstaw im się, pokaż co zrobiłeś/aś do tej pory i powiedz, że bardzo chętnie wykonasz z nimi jakieś najbliższe zlecenie.

Być może nie zrobisz najbliższej sesji, ale ustawisz się w kolejce, zgłaszając gotowość do pracy. Któregoś dnia zadzwoni telefon lub wpadnie mail: “propozycja współpracy przy sesji.”

Puść reklamę na Facebooku - ustaw kwotę, zrób dobry target:

Warszawa, ludzie między 25/35 rokiem życia, kategoria fotografia, wrzuć 30 zł. Zobacz co się wydarzy.

Generalnie, kto nie ryzykuje, nie pije szampana. Kto nie sprawdza, nie dowie się. Kto nie szuka, nie znajdzie.

Nie ma jednej drogi do szczęścia, każdy ma swoją własną.

fot. Ada Piaskowska

I pamiętaj. Nigdy nie lekceważ zasianego ziarna, bowiem nie wiesz, czy dana ziemia wyda plony w przeciągu miesiąca, czy roku.

Przez ziarno rozumiem tutaj wysyłanie informacji o sobie i wszelkie działania zmierzające do pozyskania klienta. Ziemią natomiast nazywam klientów.

Nigdy nie wiesz.
Nie ustawaj w działaniach i wierze.
A jak się zmęczysz to odpocznij, ale nie rezygnuj!

10 Kasa - jak o niej rozmawiać - najlepiej wprost

“Dogadamy się” - no to akurat wiadomo, że jak Polak z Polakiem gada, to się dogadacie. Tylko problem się robi, gdy jedna strona myślała o czymś zupełnie innym, niż druga.

Dlatego dogadujcie się, ale później wszystko spisujcie. Podsumowanie na mailu to rzecz święta, a wszelkie rozmowy telefoniczne warto podsumować szybciutko nawet sms-em. Wtedy nie będzie wątpliwości czy się zrozumieliście odpowiednio, oraz będzie do czego wracać. Uwierzcie mi. To jedna z ważniejszych rad jakich Wam mogę udzielić na podstawie swojego doświadczenia w biznesie, a tym bardziej na rynku Freelance.

Jeżeli chodzi już o same pieniądze. Jestem zwolennikiem rozmowy wprost i w otwarte karty. **Zawsze najlepiej jest jeżeli klient wie ile chce zapłacić za usługę.**

Jednak czasami jego doświadczenia z poprzednich współprac z freelancerami mają się nijak do Twoich oczekiwań.

Zapytaj na początek czy klient ma budżet. Jeśli ma to niech Ci go przedstaw **Wtedy będzie wiadomo, jak blisko lub daleko jesteście od swoich oczekiwań.**

warsztaty foto & #polandiscool fot. Ada Piaskowska

Jeżeli klient ma mniej niż Ty oczekujesz, wytłumacz mu dlaczego Twoja usługa wynosi więcej, niż jego oczekiwania, i sprawdź czy kwota której oczekujesz jest w ogóle w zasięgu jego możliwości.

Jeżeli np. może dać 75% Twoich oczekiwań, decyzja, czy jesteś w stanie zejść ze stawki, żeby wykonać zlecenie czy też nie, należy do Ciebie. Możesz też zapytać czy jest w stanie dopłacić “x” (jakaś kwota) w zamian za “y” (jakaś wartość - lepszy sprzęt, dzięki czemu powstaną lepsze zdjęcia).

Oczywiście, ja też bym zawsze chciał, żeby klient płacił mi 100% moich oczekiwań, ale czasami potrafię zejść na poziom oczekiwań klienta, choćby z racji na fakt, że będzie regularnie ze mną współpracować.

Są to wtedy moje decyzje biznesowo-strategiczne. Jednorazowo zarobię mniej, ale zyskam stałego klienta.

Jeżeli klient nie ma budżetu, to śmiało wyceń mu swoją pracę, najlepiej rozpisz wszystkie składowe ceny, żeby widział co ile kosztuje. Powiedz mu, że jeżeli chciałby o coś zapytać, dlaczego dana pozycje kosztuje właśnie tyle, to jesteś do dyspozycji.
Daj mu do zrozumienia, że może na Ciebie liczyć.

Jeżeli nie wiesz jak się wycenić, to być może za chwilę otrzymasz szansę, by się dowiedzieć.

Jeżeli dotarłeś do tego etapu, nie przeskakując po drodzę, aczkolwiek to Twoja własna sprawa :) **to uzyskujesz właśnie 15-minutową bezpłatną konsultację ze mną. Jeśli Was będzie za dużo - to zrobimy specjalne spotkanie otwarte.**

Napisz na agata@myfreedom.pl z hasłem:

KONSULTACJA FREELANCERA

- umówimy się na bezpłatną rozmowę.

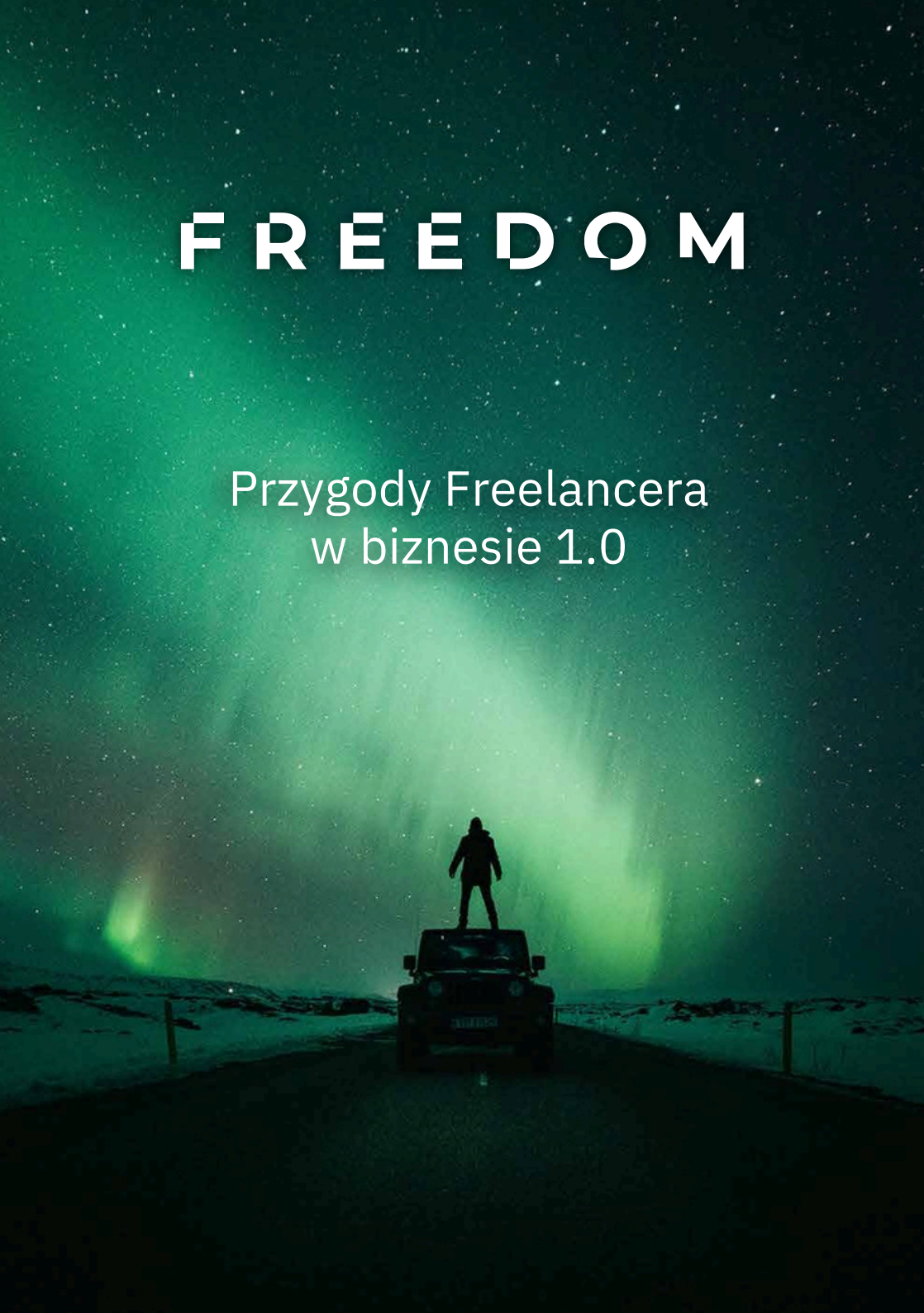
Do usłyszenia :)

Mam nadzieję, że coś wyniesiesz z tego ebooka dla siebie. Jestem zwolennikiem teorii, w której nawet jeśli jedno zdanie z tego ebooka będzie miało wpływ na Twoje życie, to było warto to napisać - a Tobie przeczytać.

Już to gdzieś widziałeś/aś, prawda? To taka moja filozofia.

Trzymam kciuki za Ciebie! Powodzenia!

Dołożyłem wszelkich starań, aby ten produkt był w pełni wartościowy, natomiast nie odpowiadam za to, w jaki sposób ta wiedza zostanie użyta.

FREEDOM

Przygody Freelancera w biznesie 1.0