



فریلنسر کیست؟ چگونه یک فریلنسر موفق باشید؟

فریلنسر کیست؟ چگونه یک فریلنسر موفق باشید؟

آیا تا به حال پیش آمده که بخواهید برای خودتان کار کنید؟ رئیس خود باشید و هر زمانی که دوست داشتید، به تعطیلات بروید؟ شاید با خودتان فکر می‌کنید که تنظیم ساعت و مقررات کاری به شکلی که با میل‌تان باشد، ایده فوق‌العاده‌ای است. اما مطمئناً شروع یک کسب‌وکار جدید می‌تواند کمی ترسناک و پرریسک باشد و نیازمند داشتن سرمایه و نیروی کار ماهر است. فریلنسینگ، گزینه شغلی مناسبی در پاسخ به سلیقه کاری شما است و می‌تواند نیاز شما را در زمینه داشتن کسب‌وکاری مستقل رفع کند.

شاید از خودتان بپرسید که فریلنسینگ دقیقاً چیست و کار یک فریلنسر چگونه است؟ اگر علاقه‌مند به کار در منزل و نوشتن باشید، حتماً واژه فریلنسینگ به گوش‌تان خورده است. اخیراً فریلنسینگ به یکی از انتخاب‌های محبوب در زمینه شغل و کسب‌وکار تبدیل شده است. در این شغل، فرد با توجه به مهارت‌های خود، پروژه‌هایی را از مشتری قبول می‌کند و در مدت زمان معینی، آنها را تحویل می‌دهد. افراد به صورت آزاد برای خود، کار می‌کنند و به اصطلاح رئیس خود هستند. این افراد با نام فریلنسر شناخته می‌شوند. در ادامه به بررسی این کار می‌پردازیم و جوانب آن را بررسی می‌کنیم.



فریلنسر کیست؟

فریلنسر، کسی است که به طور مستقیم به مشتریان خود، خدماتی را ارائه می‌کند. فریلنسرها معمولاً به صورت پروژه‌ای فعالیت می‌کنند و می‌توانند سیاست‌ها و قوانین کاری مشخصی را برای خود تنظیم کنند. آنها با توجه به تخصص‌های خود، توانایی ارائه خدمات مورد نیاز به چند شرکت و مشتری‌های مختلف را در یک زمان دارند. فریلنسرها می‌توانند در چند زمینه فعالیت داشته باشند و در عین حال، چند پروژه را قبول کنند. البته برخی از آنها دارای مسئولیت‌هایی در زمینه حق کپی‌رایت و حفظ اطلاعات ارائه‌شده از سوی مشتری هستند.

مزایای فریلنسینگ چیست؟

تنظیم ساعات کاری

فریلنسینگ، شغل منعطفی است و فریلنسرها می‌توانند ساعات کاری‌شان را براساس برنامه و سیاست‌های کاری خود تنظیم کنند. برخی فریلنسرها به صورت تمام وقت و برخی دیگر به صورت پاره وقت، مشغول به کار هستند. به عنوان مثال، شما می‌توانید روزهای خاصی را در هفته برای این کار در نظر بگیرید و با توجه به آن روزها، برای باقی ایام هفته برنامه‌ریزی کنید و به تمام کارهای خود برسید.

داشتن کسب و کار مستقل

داشتن کسب و کار مستقل می تواند آرزوی هر فردی باشد، اما شروع یک کسب و کار جدید نیازمند داشتن سرمایه است و این برای همه ما امکان پذیر نیست. فریلنسینگ به شما این امکان را می دهد تا بتوانید بدون سرمایه گذاری کلان، کسب و کار مستقلی برای خود داشته باشید. اگرچه در این شغل، مشتریان، محدودیتها و مشخصات مربوط به پروژه را مشخص می کنند، اما در حقیقت یک فریلنسر به عنوان یک پیمانکار، مستقل فعالیت می کند و کارمند محسوب نمی شود. اغلب فریلنسرها خودشان روند انجام کار را کنترل می کنند و به طور مستقیم و بدون واسطه پروژه را به مشتری خود تحویل می دهند.

ارزش گذاری برای کار

فریلنسینگ به شما این امکان را می دهد تا قیمت کارتان را مشخص کنید و به راحتی می توانید پروژه هایی را که ارزش مالی خوبی ندارند، رد کنید. علاوه بر این، به دلیل اینکه واسطه ای میان فریلنسر و مشتری وجود ندارد، درآمد نهایی فریلنسر بیشتر خواهد بود.

کنترل حجم کاری

یکی از بهترین قسمت های شغل فریلنسینگ، این است که می توانید حجم کاری خود را کنترل کنید. اگر مشتریان زیادی دارید و تعداد سفارشاتتان زیاد شده است، می توانید برخی را رد کنید و به اندازه ای کار کنید که به سلامتی تان آسیبی نرسد. دانشگاه کانزاس ایالت متحده آمریکا، تحقیقی را در زمینه تاثیر حجم کار بر سلامت انجام داد. نتایج به دست آمده از تحقیقات نشان داد، کسانی

که بیش از ۵۰ ساعت در هفته کار می‌کنند، بیشتر از بقیه افراد در معرض خطر آسیب‌های روحی و جسمی قرار دارند.

افرادی که به صورت فریلنسرینگ کار می‌کنند، می‌توانند ساعات و حجم کاری خود را کنترل کنند و به اندازه کافی در هفته استراحت داشته باشند.

داشتن کنترل بر روابط کاری

یک فریلنسر می‌تواند نحوه و میزان روابط خود با مشتریان و همکاران را در طول روز تنظیم کند. بسیاری از فریلنسرها برای خود قوانین و سیاست‌های کاری ایجاد کرده‌اند و بر طبق آن میزان و نوع ارتباط خود را با مشتریان کنترل می‌کنند. به عنوان مثال، برخی از فریلنسرها ۲ الی ۳ بار در روز ایمیل خود را بررسی می‌کنند. انجام چنین کاری نه تنها از نظر پرستیژ کاری اهمیت دارد، بلکه به برنامه‌ریزی درست کاری نیز کمک می‌کند. همچنین مطالعه‌ای در دانشگاه بریتیش کلمبیا (the University of British Columbia) در رابطه با ارتباط سلامتی روح و جسم و تعداد دفعات بررسی ایمیل‌ها در روز انجام شد. نتایج این مطالعه نشان داد که هرچه قدر افراد در طول روز، ایمیل خود را کمتر بررسی کنند، سطح استرس کمتری را تجربه خواهند کرد.

البته فراموش نکنید که در بسیاری از محیط‌های کاری اداری، ایمیل مهم‌ترین نوع ارتباط شرکت‌ها است و نادیده گرفتن ایمیل‌ها، به مثابه نادیده گرفتن رئیس شرکت می‌باشد. این مسئله در فریلنسرینگ نیز صدق می‌کند. پس با ایجاد سیاست و قوانین کاری مشخص و واضح برای خود، تعداد دفعات بررسی ایمیل‌ها و میزان روابط کاری خود را کنترل کنید تا مشکلی پیش نیاید.

داشتن کنترل بر امور دیگر و خانه

یکی از مهم‌ترین مزایای فریلنسینگ امکان کار کردن در خانه است. این مزیت به خصوص برای افرادی که مشغله‌های زیادی در خانه دارند و امکان کار کردن در بیرون از منزل را ندارند، بسیار برجسته است. به عنوان مثال، خانم‌هایی که دارای یک یا چند فرزند هستند، همیشه با مشکل مدیریت امور خانه و فرزندان مواجه می‌شوند و اغلب به اجبار شغل خود را ترک می‌کنند. پس اگر از این دسته افراد هستید، فریلنسینگ گزینه شغلی مناسبی برای کار در خانه برای شما است.



داشتن برنامه کاری مختص به خود

یک فریلنسر، رئیس خود محسوب می‌شود و می‌تواند هر طور که راحت‌تر است، برنامه کاری خود را تنظیم کند. برخی از افراد، عصرها و شب‌ها بازدهی بیشتری دارند و ترجیح می‌دهند در این مواقع به کار و فعالیت بپردازند. برخی دیگر ترجیح می‌دهند شب‌ها بیشتر بخوابند و پس از داشتن یک خواب کامل، کار خود را شروع کنند. به علاوه، فریلنسرها استرس کار کردن برای فرد دیگری

را ندارند. همانطور که می‌دانید کار کردن با کارفرمای سخت‌گیر و بدخلق، اثرات منفی زیادی را به همراه دارد و می‌تواند تمام زندگی افراد را تحت تاثیر قرار دهد.

کار کردن به عنوان یک فریلنسر، به شما این امکان را می‌دهد تا یک برنامه کاری مختص به خود داشته باشید و زمانی را در روز به استراحت و انجام فعالیت‌های شخصی، مانند ورزش و مطالعه اختصاص دهید. همین امر باعث می‌شود زندگی شادتر و سالم‌تری را تجربه کنید.

حذف مسافت محل کار تا خانه

محل کار یک فریلنسر، خانه او است و مجبور نیست که مسافتی را تا محل کار طی کند. این یک مزیت فوق‌العاده برای صرفه‌جویی در زمان و انرژی است. علاوه بر این، کار کردن در منزل، مزایای زیادی برای سلامتی دارد. بر طبق آمار ارائه‌شده از سوی مجله پزشکی اینترنتی **AJPM**، افرادی که به طور روزانه ۱۰ مایل مسافت را تا محل کار طی می‌کنند، قند و کلسترل خون بالاتری دارند. همچنین آماري که توسط دفتر آمار ملی ایالات متحده منتشر شد، نشان داد افرادی که به طور متوسط برای رفت‌وآمد تا محل کارشان، ۳۰ دقیقه زمان در اتوبوس صرف می‌کنند، از زندگی خود رضایت کمتری دارند.

فریلنسینگ به شما این امکان را می‌دهد تا در منزل درآمد داشته باشید و میزان رفت‌وآمد خود را به صفر برسانید. علاوه بر این، وقتی مجبور نباشید هر روز از منزل برای کار بیرون بیایید، کمتر در معرض آلودگی هوا و آلودگی‌های زیست محیطی قرار می‌گیرد و این به معنای داشتن جسم و ذهنی، سالم‌تر است.

فریلنسرینگ شغلی برای همه

همانطور که پیش تر گفتیم، محل اصلی کار یک فریلنسر، منزل او است. یک فریلنسر نیازی به داشتن وضعیت جسمانی ویژه‌ای ندارد، پس فرقی ندارد چه وضعیت جسمانی داشته باشید، هر فردی، حتی افرادی که دچار محدودیت‌های جسمانی هستند، می‌توانند به عنوان یک فریلنسر فعالیت کنند. یک فریلنسر از طریق ارائه خدماتی که در آن مهارت دارد، درآمدزایی می‌کند.



معایب فریلنسرینگ چیست؟

هر شغلی در کنار مزایای خود، دارای معایبی نیز است. فریلنسرینگ نیز از این قاعده مستثنا نیست. معایب این شغل را می‌توان در موارد زیر خلاصه کرد:

وقتی کار نکنید درآمدی نخواهید داشت

یکی از مزایای کار کردن برای یک شرکت، این است که شما در روزهای تعطیل و در دوره مرخصی نیز حقوق و مزایا دریافت می‌کنید.

این مسئله، نقطه مقابل شغل فریلنسینگ است. درآمد یک فریلنسر وابسته به کار او است و اگر کار نکند، درآمدی نیز نخواهد داشت.

نداشتن درآمد ثابت و مشخص

به طور کلی، درآمد یک فریلنسر به میزان انجام پروژه‌ها بستگی دارد. به این معنا که اگر زمانی موفق به دریافت پروژه از سوی مشتری نشود، ممکن است به کل درآمدی نداشته باشد.

مشکلات و چالش‌های پرداخت دستمزد از سوی مشتریان

متأسفانه یکی از جنبه‌های منفی کار به عنوان یک فریلنسر، چالش‌هایی است که مشتریان ممکن است هنگام پرداخت دستمزد ایجاد کنند. شما می‌توانید با ایجاد قوانینی برای مشتریان، این چالش را به حداقل برسانید. پس قبل از شروع یک پروژه، با مشتریان خود در مورد نحوه پرداخت و میزان دستمزدها صحبت کرده و از سیاست پیش‌پرداخت استفاده کنید.

نداشتن بیمه و حقوق بازنشستگی

کسانی که در یک شرکت کار می‌کنند، اغلب از مزایای بیمه و حقوق بازنشستگی برخوردار هستند. اما این مسئله در مورد فریلنسرها صدق نمی‌کند. لازم نیست نگران این موضوع باشید، چرا که امروزه شما می‌توانید با بیمه‌های عمر و بیمه‌های خویش‌فرما، خود را بیمه کنید و در نهایت از مزایای بازنشستگی آن نیز بهره ببرید.



ایده‌هایی برای راه‌اندازی کار در منزل

ممکن است به دنبال یک کسب‌وکار به صورت خویش‌فرما، تمام وقت یا نیمه وقت برای به دست آوردن درآمد باشید. در این قسمت ۱۱ فرصت کاری که شما می‌توانید با توجه به توانایی‌های خود از آن‌ها استفاده نمایید، بیان شده است.

۱. نوشتن

این مورد یکی از ساده‌ترین کارها در منزل است که نیازی به مدارک رسمی ندارد و هزینه‌های راه‌اندازی آن اندک می‌باشد. همه آن‌چه که شما برای شروع این کار نیاز دارید، مهارت خوب نوشتن و یک دستگاه رایانه و دسترسی به اینترنت است. به عنوان یک فریلنسر، در قبال نوشتن مطالبی مانند پست‌های وبلاگ، مقالات، طرح‌های کسب‌وکار، کتاب‌های الکترونیکی، گزارش‌ها و ... از مشتری هزینه دریافت می‌کنید. در زمینه رونویسی و تایپ و ورود اطلاعات، نیاز به کمترین میزان تحصیلات است. در بیشتر موارد، کارهای رونویسی توسط یک آژانس انجام می‌شوند که نیاز است تا تست تایپ را انجام دهید و سفارش دریافت کنید.

البته اگر تحصیلات و تخصص مرتبط داشته باشید، می‌توانید در زمینه نوشتن مقالات تخصصی و دانشگاهی، نوشتن رزومه، ویرایش مطالب و تولید محتوای سایت یا تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی نیز فعالیت کنید. از آنجایی که بیشتر مکاتبات شما با مشتریان از طریق اینترنت است، شما می‌توانید به راحتی در منزل خود کار کنید و هیچ محدودیتی برای کسب درآمد ماهانه ندارید.

۲. طراحی وبسایت/برنامه‌نویسی

اگر شما دارای مهارت‌های طراحی سایت یا برنامه‌نویسی هستید، بهتر است به جای کار کردن برای یک کارفرما، به عنوان یک فریلنسر فعالیت کنید. تقاضا برای برنامه‌نویسان حرفه‌ای وب، روز به روز در حال افزایش است، زیرا کسب‌وکارها بیشتر و بیشتر برای حضور آنلاین تلاش می‌کنند و همه این‌ها از یک وبسایت حرفه‌ای شروع می‌شود که از طریق آن، سفارشات آنلاین به دست آمده و موجب ارتقاء کسب‌وکار می‌شود. به همین ترتیب، بسیاری از افراد به دنبال طراحی وبسایت‌هایی برای اهداف متفاوت هستند. بنابراین، برای یک طراح وب مستقل، یک بازار بسیار بزرگ برای خدمات وجود دارد.

۳. بهینه‌سازی موتورهای جستجو (SEO)

بیشتر مشتریان برای پیدا کردن محصولات و خدمات مورد نیاز خود، به شدت به موتورهای جستجو متکی هستند. بنابراین همه در تلاش برای قرار گرفتن در صدر لیست جستجو قرار دارند. شرکت‌ها، در این رقابت داغ، کارشناسان حرفه‌ای سئو را برای بهبود رتبه خود در نتایج موتور جستجو استخدام می‌کنند.

اگر شما دانش عمیق و درک درستی از سئو و بهینه‌سازی سایت داشته باشید، فرصت‌های کاری خوبی در این زمینه در اختیار شما قرار دارد.

۴. طراحی گرافیک

تقاضا برای گرافیک همواره بالا بوده است، زیرا درک عمومی این است که گرافیک نسبت به متون محض در هر محدوده سنی، پیام‌ها را به طور موثرتری انتقال می‌دهد. در حال حاضر، در دنیای کسب‌وکار، طراحان گرافیک بیشترین اهمیت را دارند.

کسب‌وکارهای فیزیکی نیاز به طراحی لوگو و همچنین مواد تبلیغاتی مانند بنر و تراکت دارند. به طور مشابه، کسب‌وکارهای مجازی نیاز به طراحی بنر و آگهی‌های تبلیغاتی در صفحات خود دارند.

۵. بازاریابی

شرکت‌ها به طور مداوم نیاز به فروشندگانی دارند که بتوانند به آن‌ها در فروش محصولات و خدمات کمک کنند. در حالی که اکثر شرکت‌ها دارای بازاریابان داخلی هستند، تقاضا برای بازاریابان فریلنسر در حال افزایش است که به صورت کمیسیون حقوق دریافت می‌کنند و نه به صورت حقوق ثابت ماهیانه. اگر مهارت‌های بازاریابی جامعی دارید که بتوانید هر فردی را برای خرید هر چیزی متقاعد کنید، این یک فرصت عالی برای شما است.

۶. دستیار مجازی

در حال حاضر، افراد در دنیای شرکت‌های بزرگ، پرمشغله‌تر از قبل شده‌اند. حتی دیگر ۲۴ ساعت شبانه‌روز نیز برای انجام کارهای روزانه کافی نیست، مانند خواندن و پاسخ دادن به ایمیل‌ها، رسیدگی به نیازها و درخواست‌های مشتری، پاسخ دادن به تماس‌های تلفنی و مانند آن. به همین دلیل است که بسیاری از متخصصان شرکت‌های بزرگ، دستیاران مجازی را استخدام می‌کنند تا برخی از این کارها را انجام دهند. اگر مهارت‌های کامپیوتری خوبی داشته باشید، این فرصت می‌تواند یکی از بهترین گزینه‌ها برای شما باشد.

به عنوان یک دستیار مجازی، انتظار می‌رود که مواردی مانند رزرو جلسات، برنامه‌ریزی سفرهای کاری و انجام مکاتبات را برای کارفرمای خود انجام دهید. شما باید یک تایپیست سریع باشید و بتوانید چند کار را در یک زمان انجام دهید. اکثر کسب‌وکارها از شما انتظار دارند، در ساعت کار عادی مشغول به کار باشید. با این حال، برخی ممکن است از شما بخواهند در ساعت‌های دیگر و احتمالاً در تعطیلات آخر هفته نیز کارهایی را انجام دهید.

۷. ترجمه

شرکت‌هایی که به دنبال جذب بازارهای خارجی هستند، باید مواد تبلیغاتی خود را به زبان مخاطبان مورد نظرشان ترجمه کنند. این امر نشان می‌دهد که چرا تقاضا برای خدمات ترجمه، رو به افزایش است. بنابراین، اگر شما درک خوبی از دو زبان عمده، مانند انگلیسی و فرانسوی یا انگلیسی و چینی داشته باشید، می‌توانید به عنوان یک مترجم فریلنسر، پول زیادی به دست آورید. همچنین بسیاری از وبسایت‌های داخلی برای انتشار مطالب جدید در زمینه‌های

مختلف، نیاز به ترجمه مطالب از زبان‌های دیگر به ویژه زبان انگلیسی دارند. در ضمن، سایت‌های مخصوص کار ترجمه وجود دارند که پس از تست مترجم، سفارشات متعددی در زمینه‌های عمومی و تخصصی در اختیار فریلنسر قرار می‌دهند. لذا آشنایی با یک زبان خارجی می‌تواند فرصت‌های کاری زیادی در اختیار شما قرار دهد.

۸. تهیه فیلم‌های ویدئویی

از آن جایی که برخی از پیام‌ها از طریق ویدئو به راحتی انتقال می‌یابند، افراد و کسب‌وکارها علاوه بر آگهی‌های تبلیغاتی، از فایل‌های ویدئویی برای انتشار مطالب در مورد محصولات و خدمات خود بهره می‌برند. اگر توانایی ساخت ویدئوهای شگفت‌انگیز را در خودتان می‌بینید، می‌توانید با ساخت فیلم‌های نسخه نمایشی، ویدئوهای توضیحی و سایر انواع فیلم‌ها برای افراد و شرکت‌ها، درآمد زیادی کسب نمایید.

۹. آموزش، تدریس خصوصی و مشاوره

اگر چند سال تجربه داشته و موفقیت‌های متعددی در یک رشته خاص کسب کرده باشید، می‌توانید یک کسب‌وکار مربی‌گری را برای کسانی که می‌خواهند به همان اندازه موفق شوند، شروع کنید. به عنوان مثال، اگر شما یک کارآفرین موفق هستید، می‌توانید یک مشاوره کسب‌وکار را برای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک راه‌اندازی کنید.

همچنین امروزه، تدریس می‌تواند به صورت آنلاین از هر کجا انجام شود. برای انجام این کار، می‌توانید ویدئوهای آموزشی در هر زمینه‌ای که تخصص دارید، تهیه کرده و سپس آن‌ها را از طریق وبسایت‌های مخصوص این کار در معرض فروش قرار دهید.

۱۰. مدیریت دارایی

اگر تجربه‌ای در زمینه مدیریت دارایی‌ها دارید، می‌توانید یک کسب‌وکار مدیریت دارایی را شروع کنید. اکثر شرکت‌ها، مایل به صرف هزینه‌های بالا برای مدیریت و حفظ دارایی‌های خود هستند، زیرا آن‌ها می‌دانند که این کار از به دست آوردن دارایی‌های جدید، هزینه کمتری دارد.

۱۱. مدیریت شبکه‌های اجتماعی

شبکه‌های اجتماعی، به یک ابزار بازاریابی بزرگ برای کسب‌وکار تبدیل شده‌اند. اما پلتفرم‌های جدید همواره ارائه می‌شوند و نمونه‌های قدیمی نیز همیشه ویژگی‌های خود را تغییر می‌دهند. به عنوان یک فریلنسر آشنا به شبکه‌های اجتماعی، می‌توانید به شرکت‌ها و کسب‌وکارها کمک کنید تا در مورد چگونگی استفاده از فیس‌بوک، توئیتر، اسنپ‌چت، اینستاگرام و هر پلتفرم دیگری، برای رسیدن به اهداف کسب‌وکار خود استفاده کنند.



چطور یک فریلنسر موفق باشیم؟

برای شروع به عنوان یک فریلنسر، باید مهارتی خاص برای ارائه به مشتریان بالقوه خود داشته باشید. علاوه بر مهارت، باید اولویت‌ها را برای خود مشخص کنید تا بتوانید در این حرفه موفق شوید. برخی از این اولویت‌ها عبارتند از:

یک برنامه کاری ایجاد کنید

برای موفقیت در این شغل باید یک برنامه کاری داشته باشید. این برنامه، زمان‌بندی کاری شما و خدماتی که ارائه می‌دهید را مشخص می‌کند. هرگز ارزش این پلن کاری را دست کم نگیرید.

مهارت‌های خود را افزایش دهید

یک فریلنسر موفق، کسی است که هر روز به دنبال افزایش و بهبود سطح مهارت‌های خود باشد. با افزایش مداوم مهارت‌های خود می‌توانید از رقبای خود پیشی بگیرید و کیفیت خدمات ارائه‌شده به مشتریان‌تان را بالا ببرید.

برای هر پروژه از قرارداد استفاده کنید

یکی از رایج‌ترین اشتباهات فریلنسرها، نبستن قرارداد برای هر پروژه است. برای خود یک نمونه قرارداد ساده آماده کنید و قبل از شروع کار، این قرارداد را برای هر پروژه به مشتریان ارسال کنید. قرارداد برای هر پروژه باعث می‌شود شما و مشتریان‌تان به اصولی پایبند شوید و حقوق یکدیگر را پایمال نکنید. یک قرارداد باید این موارد را تحت پوشش قرار دهد:

تضمین اینکه کارهای شما اصلی است و کپی نیست

تضمین این مسئله که تمام اطلاعات مشتری، نزد شما محرمانه باقی خواهند ماند.

شرایط پرداخت (مبلغ پیش پرداخت).

شرایط فسخ قرارداد و جریمه‌های فسخ برای هر دو طرف قرارداد.

مدت زمان و نحوه تحویل پروژه.

نمونه کار آماده کنید

یکی از مهم‌ترین و چالش برانگیزترین قسمت‌های شغل فریلنسینگ، یافتن مشتری و بازاریابی است. شما باید کاری کنید تا مشتریان به کیفیت کارتان اطمینان کنند. برای این کار می‌توانید چند نمونه کار برای خود آماده کنید و برای جلب اعتماد مشتریان، این نمونه کارها را برای آنها ارسال کنید.

از نه گفتن نترسید

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های یک فریلنسر موفق، عملکرد حرفه‌ای او است. هرگز پروژه‌ای را که قادر به انجام آن نیستید، نپذیرید. پذیرش پروژه‌هایی که در حیطه مهارت شما نیستند یا وقت کافی برای انجام آنها ندارید، باعث کم شدن اعتبارتان می‌شوند. پس قبل از پذیرفتن هر پروژه این سوالات را از خود بپرسید:

آیا تخصص کافی برای پذیرش این پروژه را دارم؟

آیا زمان کافی برای پذیرش این پروژه را دارم؟

هدف من از پذیرش این پروژه چیست؟

کیفیت را سرلوحه کار خود قرار دهید

کیفیت یکی از مهم‌ترین مسائلی است که باید برای رسیدن به موفقیت به آن توجه کنید. هنگامی که مشتری از کیفیت انجام پروژه راضی باشد، کارهای بعدی خود را نیز به دست شما می‌سپارد. احتمال اینکه یک مشتری راضی، شما را به دیگران معرفی کند نیز زیاد است و بدین ترتیب شما می‌توانید اعتبار قابل توجهی در شغل‌تان به دست آورید.

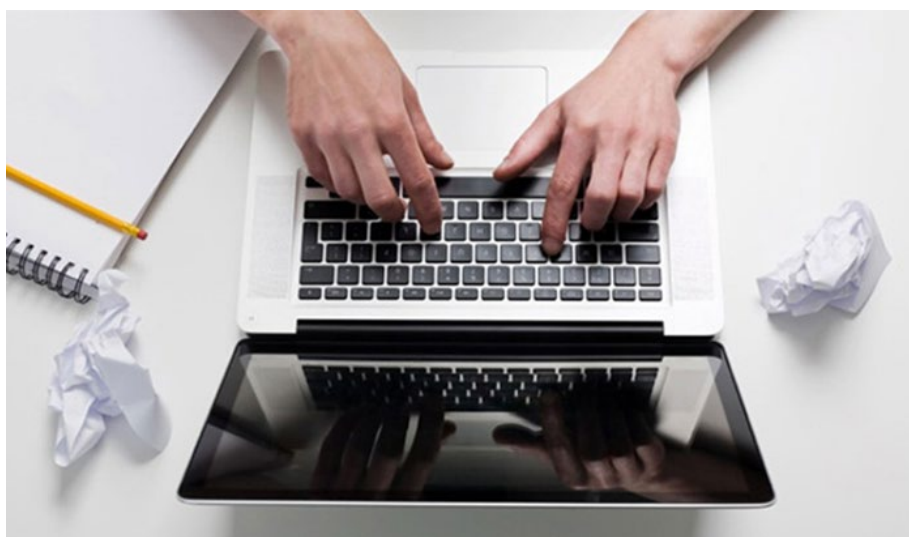
مهارت‌های ارتباطی قوی

اکثر فریلنسرها به طور انحصاری در اینترنت کار می‌کنند، مخصوصاً برای کارفرمایانی که ممکن است در شهری دیگر یا حتی در کشوری دیگر اقامت داشته باشند. بسیاری از فریلنسرها از تماس صوتی و تصویری، چت و ایمیل برای برقراری ارتباط با مشتریان خود استفاده می‌کنند. بنابراین، مهارت‌های

فریلنسر کیست؟ چگونه یک فریلنسر موفق باشید؟

ارتباطی قوی لازم است تا مشتری را به این نتیجه برساند که شما کار خود را به خوبی انجام می‌دهید.

البته برای یک فریلنسر نویسنده، داشتن دانش عالی زبان نوشتاری ضروری است. اما غیر از نویسندگان، سایر فریلنسرها نیز نیاز به مهارت‌های ارتباطی قوی با زبان و لحن خوب دارند تا به مشتری احساس اطمینان از توانایی خود را منتقل کنند. به ایمیل‌ها ظرف ۲۴ ساعت پاسخ دهید و همیشه پاسخگوی سوالات آن‌ها باشید، بدون این که آن‌ها را برای مدت طولانی منتظر بگذارید. این چگونگی ایجاد یک رابطه قوی با مشتریان است.



چطور برای خود بازار کار ایجاد کنید

اگر تصمیم به شروع کار، به عنوان یک فریلنسر را دارید، ممکن است از خود پرسید چگونه می‌توانید مشتری‌ها را جذب کنید. مشتریان یک فریلنسر در همه جا وجود دارند. برخی از مهم‌ترین بازارهای کار یک فریلنسر عبارتند از:

رسانه‌های اجتماعی

شما می‌توانید با ایجاد یک پروفایل در رسانه‌های اجتماعی، فعالیت خود را آغاز کنید و با ارائه اطلاعات تماس و لیست خدماتی که ارائه می‌دهید، به تبلیغ پردازید. فیس‌بوک، تلگرام، اینستاگرام و لینکدین، برخی از این رسانه‌ها هستند.

بازار هدف

هرجایی که به خدمات شما نیاز باشد، حکم بازار هدف را برای‌تان دارد. بهترین مکان برای جذب کار، جایی است که مشتریان به خدمات و تخصص شما نیاز دارند. پس در مرحله اول بررسی کنید که مهارت و خدمات شما بیشتر توسط چه گروهی استفاده می‌شود.

وبسایت‌های فریلنسینگ

خوشبختانه امروزه وبسایت‌هایی وجود دارند که جمع وسیعی از فریلنسرها را گرد هم آورده‌اند. شما نیز می‌توانید با عضویت در این وبسایت‌ها، خدمات خود را به مشتریان بالقوه‌تان پیشنهاد کنید. پونیشا و پارس فریلنسرز، دو مورد از شناخته‌شده‌ترین وبسایت‌های فریلنسینگ در ایران هستند. این وبسایت‌ها در ازای دریافت حق عضویت، مشتریان زیادی را در حوزه تخصص‌تان به شما پیشنهاد می‌کنند.



نتیجه گیری

کار کردن به عنوان یک فریلنسر، خیلی هم راحت و بدون دردسر نیست. فریلنسرها معمولاً در شغل خود با چالش‌های متعددی روبه‌رو هستند. برخی از مهم‌ترین چالش‌های این شغل را به طور خلاصه بیان کردیم. در کنار همه این دردسرها، مزایای این شغل باعث شده تا بسیاری از افراد، آن را به عنوان حرفه خود انتخاب کنند. در ایالات متحده آمریکا حدود ۵۵ میلیون نفر فریلنسر، مشغول به کار هستند. این تعداد برابر با ۳۵ درصد نیروی کار این کشور است. فریلنسینگ، قدمت زیادی در ایران ندارد و شغل نسبتاً جدیدی در کشور ما است. این شغل هنوز مسیری طولانی‌ای پیش رو دارد و در آینده‌ای نه چندان دور، شاهد پیشرفت‌های چشمگیری در این زمینه خواهیم بود.

فریلنسر کیست؟ چگونه یک فریلنسر موفق باشید؟