



فراگیری مهارت های فریلنسینگ

نویسنده: حامد تکمیل

مدیر اجرایی اولین پلتفرم فریلنسینگ کشور



فهرست

۳	مقدمه
۴	فصل اول: آشنایی با آزادکاری و فریلنسینگ
۴	<u>آزادکاری یا فریلنسینگ چیست؟</u>
۴	<u>تفاوت‌های اساسی فریلنسینگ با سایر مدل‌های کار</u>
۸	<u>نیازمندی‌های فردی و اجتماعی برای آزادکاری</u>
۱۲	<u>سطح درآمد فریلنسرها در ایران و جهان (بخش اول)</u>
۱۵	<u>سطح درآمد فریلنسرها در ایران و جهان (بخش دوم)</u>
۱۶	<u>رشته‌ها و تخصص‌های مناسب برای فریلنسرها</u>
۲۰	<u>میزان رضایت شغلی فریلنسرها براساس تخصص</u>
۲۳	فصل دوم: شروع آزادکاری و فریلنسینگ
۲۳	<u>بهترین زمان برای شروع فریلنسینگ</u>
۲۴	<u>کار در خانه یا بیرون از خانه</u>
۲۵	<u>فریلنسینگ پاره‌وقت یا تمام‌وقت</u>
۲۶	<u>امکانات موردنیاز فریلنسرها</u>
۳۱	<u>یافتن کار و مشتری برای فریلنسرها</u>
۳۱	<u>راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: از طریق آشنایان</u>
۳۲	<u>راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: از طریق سایت‌های فریلنسینگ</u>
۳۴	<u>راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: شبکه‌های اجتماعی</u>
۳۶	<u>کدام‌یک برای فریلنسرها مناسب‌تر است؟ فعالیت فردی یا تیمی</u>
۳۷	فصل سوم: ارتباط با مشتریان
۳۷	<u>راه‌های برقراری ارتباط موثر با مشتری برای فریلنسرها</u>
۳۸	<u>آداب رفتار در عرصه جهانی برای فریلنسرها</u>
۳۹	<u>محاسبه قیمت پروژه و پیشنهاد قیمت مناسب برای فریلنسرها</u>
۴۱	<u>محاسبه حداقل نرخ ساعتی برای فریلنسرها</u>
۴۲	<u>فرمول محاسبه درآمد سالانه</u>
۴۲	<u>قواعد ارسال فاکتور و تحویل کار برای فریلنسرها</u>
۴۲	<u>مزایای ارسال فاکتور</u>
۴۳	<u>تحویل کار</u>
۴۴	<u>قواعد دریافت دستمزد برای فریلنسرها</u>
۴۶	<u>قواعد توافق اولیه و قرارداد برای فریلنسرها</u>
۴۷	<u>بهترین راهکارهای پیشگیری و حل اختلاف برای فریلنسرها</u>
۴۸	<u>چطور مانند به یک فریلنسر حرفه‌ای رفتار کنید؟</u>
۵۰	فصل چهارم: مدیریت زمان
۵۰	<u>راهکارهای مدیریت زمان برای فریلنسرها</u>
۵۰	<u>ساعات کاری و استراحت مناسب برای فریلنسرها</u>
۵۲	<u>تخمین مدت زمان پروژه برای فریلنسرها</u>
۵۵	<u>ابزارهای مدیریت زمان و پروژه برای فریلنسرها</u>

۵۶.....	<u>برون‌سپاری برای فریلنسرها</u>
۵۷.....	<u>برندسازی شخصی برای فریلنسرها</u>
۵۷.....	<u>برای یک فریلنسر شخصیت حقیقی مناسب‌تر است یا حقوقی</u>
۵۷.....	<u>کارهای ضروری برای بهبود هویت</u>
۵۹.....	<u>فصل پنجم: مدیریت مالی</u>
۶۰.....	<u>مدیریت مالی برای فریلنسرها</u>

مقدمه

هر فرد با هر تخصص -از تایپ متنی ساده تا برنامه‌نویسی پروژه‌های بزرگ مهندسی- می‌تواند به عنوان یک فریلنسر شروع به کار و کسب درآمد کند. فریلنسر بودن مانند دیگر عناوین شغلی (کارمند، مدیر و غیره) نیاز به مهارت‌های ویژه‌ای دارد که هر فرد به مرور زمان و با کسب تجربه بیشتر به آن مسلط می‌گردد. یادگیری این مهارت‌ها، از طرفی می‌تواند باعث افزایش درآمد فریلنسرها گردد و چالش‌های جذب و حفظ مشتری، زمان‌بندی پروژه، مذاکره، وصول حق‌الزحمه پروژه و غیره را کاهش دهد. مخاطبان این کتاب می‌توانند با کلیه مهارت‌ها و چالش‌های موجود مرتبط با این حرفه، آشنا شوند و با دانش کافی به عنوان یک فریلنسر، شروع به فعالیت و کسب درآمد کنند.

مخاطبان اصلی این کتاب عبارت هستند از:

- برنامه‌نویسان و توسعه‌دهندگان
- متخصصین شبکه و امنیت شبکه
- متخصصین SEO «ارتقاء موتور جستجو» و بازاریابی
- طراحان و گرافیسرها
- کارشناسان علوم پایه
- مدرسین، نویسندگان و تایپیست‌ها
- مترجم‌ها
- عکاسان و آهنگ‌سازان
- تدوینگران و فیلم‌برداران
- مهندسیین برق، الکترونیک و مخابرات

فصل اول: آشنایی با آزادکاری و فریلنسینگ

آزادکاری یا فریلنسینگ چیست؟

در آغاز تعریفی مختصر از آزادکاری یا فریلنسینگ ارائه می‌گردد. برای این واژه، معادل‌های مختلفی آورده شده است که رایج‌ترین آنها واژه «آزادکار» است. با جستجوی ساده در سایت‌های فارسی‌زبان، به‌سادگی می‌توان مشاهده کرد که عمدتاً در مقالات و مطالب مختلف، از واژه «آزادکاری» به‌عنوان معادل فریلنسینگ استفاده شده است. لازم به ذکر است که، پیش از این، معادل‌های دیگری برای مفهوم فریلنسینگ ارائه شده است که هنوز هم به‌طور سلیقه‌ای در متون مختلف از آنها استفاده می‌گردد؛ از جمله، کار مزدی، کار حق‌الزحمه‌ای و یا حتی مزدوری. بدون شک، انتخاب افراد مختلف از این واژه‌ها، بستگی به احساسی دارد که نسبت به این مفاهیم دارند. در این کتاب نیز، تعصبی نسبت به این واژه وجود ندارد و به‌طور عام، از واژه «آزادکاری» استفاده می‌شود.

تعریف مفهوم آزادکاری و فریلنسینگ در [ویکی‌پدیا](#):

«قرارداد کارمزدی یا حق‌الزحمه‌ای یا فری‌لنس، گونه‌ای قرارداد کاری است که بر پایه آن فرد یا شرکتی قول انجام کاری را برای یک [کارفرما](#) در ازای دست‌مزدی مشخص را می‌دهد. کارمزد یا فریلنسر کسی است که سرویس‌ها یا خدمات خود را بدون تعهد درازمدت به کارفرما ارائه می‌کند. آن‌ها معمولاً ساعتی، روزانه یا پروژه‌ای دست‌مزد می‌گیرند و اساساً یک کسب و کار یک‌نفره است.»

همانطور که مشاهده می‌گردد، در این تعریف بر «دستمزد مشخص»، تأکید ویژه‌ای وجود دارد؛ بدین معنا که، فریلنسر تعهد بلندمدتی ندارد و قرارداد این کار، از نوع پیمانی است که طی آن آزادکار، سرویسی را ارائه می‌دهد و در ازای آن دست‌مزد مشخصی را دریافت می‌کند.

در حال حاضر آزادکاری، به‌صورت فردی و به‌عنوان یک شخص حقیقی انجام می‌شود و درصد کمی از پروژه‌های آزادکاری، ماهیت حقوقی یا شرکتی دارند. در واقع، قبل از پیدایش فریلنسینگ با مفهوم امروزی، شرکت‌های پیمانکاری وجود داشتند و پروژه‌های مختلف را به‌صورت «پیمانی» انجام داده‌اند و شاید به این دلیل بود که قراردادهای این شرکت‌ها، به‌طور مشخص، عنوان فریلنسینگ به خود نگرفتند و کم‌رنگ‌تر دیده شدند. اما، به هر حال، مطابق با تعریف فریلنسینگ، کار شرکت‌های پیمانکاری هم در این قالب قرار می‌گیرد.

به‌طورکلی، فریلنسر یا آزادکار، کسی است که سرویس‌ها و خدمات خود را بدون تعهد درازمدت به مشتری ارائه می‌دهد. فریلنسینگ بر خلاف سبک کارمندی است که دارای تعهد زمانی معین در جایی مشخص و حقوق ثابت است. در مواقع بسیاری، در حالت کارمندی، ممکن است حقوق دریافتی متناسب با کار انجام شده نباشد، بدین معنا که ممکن است حقوق کمتر از ارزش واقعی کار و یا حتی بیشتر باشد. اما در حالت فریلنسینگ، معمولاً دست‌مزد متناسب با ارزش واقعی کار انجام شده، است؛ زیرا با درخواست و توافق طرفین (فریلنسر و کارفرما) پرداخت می‌شود. آزادکارها، معمولاً به‌صورت ساعتی، روزانه و یا پروژه‌ای دست‌مزد می‌گیرند و همان‌طور که اشاره شد، آزادکار، معمولاً کسب‌وکاری تک‌نفره است. اگر به حالت ساعتی یا روزانه پروژه‌های فریلنسینگ توجه شود، تفاوت‌های آن با انواع دیگر، بهتر مشخص می‌شود.

تفاوت‌های اساسی فریلنسینگ با سایر مدل‌های کار

بعد از تعریف اولیه آزادکاری یا فریلنسینگ که در مبحث قبل آورده شد، حال، به‌طور دقیق‌تر، تفاوت‌های اساسی این مدل کار با سایر مدل‌ها که عمدتاً به سبک کارمندی شباهت دارند، مورد بررسی قرار می‌گیرد. در واقع با مقایسه این مدل‌ها، مزایا و معایب آنها مرور می‌شود و در نهایت هر فرد با توجه به روحیات روانشناختی و فردی خود می‌تواند دست به انتخاب شغلی مناسب‌تری برای آینده خود زند.

تفاوت‌های اساسی با سایر مدل‌های کسب و کار

اشتغال دراز مدت	اشتغال کوتاه مدت
حقوق ثابت	دستمزد متغیر
محل کار ثابت	محل کار متغیر
محدودیت	اختیار
احتمالاً رقابتی	رقابت سنگین
کارمندی	آزادکاری

۱) بازه زمانی اشتغال

در سبک کارمندی، کارمند، از زمان ورود به کار، تعهدی مدت‌دار برای زمانی معین و عمدتاً درازمدت، به شرکت و یا سازمان محل کارش می‌دهد. این نوع از کار، برای همه افراد آشنا است و اکثر کسانی که در اطراف ما هستند، به این سبک، مشغول به کار هستند. اما در مقابل، تعهد فریلنسینگ یا آزادکاری، معمولاً برای بازه زمانی کوتاه‌تری است و حداکثر برای پروژه‌های بزرگ، یک یا دو سال طول می‌کشد. درواقع، ویژگی اصلی فریلنسینگ این است که در مدت‌زمان کوتاه‌تری انجام می‌شود.



۲) دستمزد ثابت و متغیر

موضوع جالب‌توجه بعدی که برای خیلی از افراد، حائز اهمیت فراوانی است و در برنامه‌ریزی شغلی و زندگی آنها مؤثر است، موضوع دستمزد است. در مدل کارمندی، فرد مطمئن است که در آخر ماه کاری، مبلغ مشخص و ثابتی را به عنوان دستمزد دریافت می‌کند و طبیعتاً راحت‌تر می‌توند برای آن دستمزد برنامه‌ریزی داشته باشد. این دستمزد به مرور و با افزایش سنوات خدمتی فرد، طبق فرمول مشخصی افزایش پیدا می‌کند. اما در حالت آزادکاری، این دستمزد کاملاً متغیر است و برای هر پروژه متفاوت است. این سبک دستمزد، هم به طور طبیعی، مانند دستمزد ثابت، معایب و مزایای خاص خود را دارد. فریلنسر کارفرما می‌تواند با مذاکراتی که انجام می‌دهند، در مورد میزان دستمزد هر پروژه به توافق برسند و این ویژگی (توافق) می‌تواند برای برخی از پروژه‌ها مزیت به حساب آید، اما به‌هرحال، این مشکل وجود دارد که فریلنسر نتواند دستمزد واقعی خود را طلب کند و به خاطر فضای رقابتی فریلنسینگ مجبور شود با دستمزد پایین‌تری کار خود را انجام دهد. درعین‌حال، باید توجه داشت که هرچقدر سابقه کاری یک فریلنسر افزایش پیدا کند، شانس افزایش دستمزد او نیز بیشتر می‌شود. لذا، امتیازی که فریلنسینگ دارد، حالت تصاعدی افزایش دستمزد است. بدین معنا که در مقایسه با دستمزد کارمندی، نرخ افزایش حالت فریلنسینگ شتاب بیشتری دارد و هر چه سابقه کاری فرد بیشتر شود، به درآمد مطلوب خود نزدیک‌تر می‌شود.



۳) محل کار

آزادکارها می‌توانند در خانه، اماکن عمومی همچون کافه‌ها، پارک‌ها، کتابخانه‌ها، شرکت دوستان‌شان، و هر جای مناسبی پروژه‌های خود را انجام دهند. اما در حالت کارمندی، محل کار از قبل مشخص است و عمدتاً در اداره، سازمان یا شرکتی است که کارمند در آن استخدام شده است. درواقع، کارمند اختیار چندانی در رابطه با تغییر محل کار خود ندارد. بدون شک، این ویژگی، یکی از امتیازات فریلنسینگ محسوب می‌شود و آزادکارها با انتخاب محل دلخواه خود، با روحیهٔ بهتری نسبت به کارمندا فعالیت می‌کنند.



۴) نقاط ضعف کارمندی در مقابل نقاط قوت آزادکاری

در حالت کارمندی، محدودیت‌هایی وجود دارد که البته نمی‌توان همه آنها را به‌عنوان اشکال در نظر گرفت. به‌عنوان مثال، ساعات کاری مشخص برای برخی، باعث می‌شود که بازده بهتری داشته باشند، اما در مقابل، پوشیدن یونیفرم مشخص ممکن است، برای خیلی از افراد خوشایند نباشد. از طرف دیگر، در سبک آزادکاری، رعایت برخی قوانین دست و پاگیر همچون رفتن به محل کار سر ساعت معین، طی کردن مراحل بروکراتیک برای گرفتن مرخصی، مشکلات ارتباطی با سایر همکاران و کارمندان دیگر، طی نکردن مسافت میان خانه و محل کار، تلف کردن وقت در ترافیک سنگین شهرها که معضل بزرگی محسوب می‌شود؛ امتیازهای عمده این نوع کار است. به طوری که، برخی افراد به دلایل مختلف حاضر هستند درآمد کمتری داشته باشند، اما روزانه درگیر مسائل مربوط به ترافیک نباشند. سیاست‌های کاری شرکت‌ها ممکن است محدودیت‌هایی برای کارمندا ایجاد کند که با روحیات هر کسی سازگار نباشد. به‌عنوان مثال، انجام کارهای خلاقانه ممکن است در چارچوب زمان ننگد و هر کس بنا به روحیات شخصی خود، زمانی از روز خلاقیت بیشتری داشته باشد و طبیعتاً در محیط کارمندی این امکان وجود ندارد.



فریلنسر این امتیاز را دارد که مواردی همچون ساعت کار، زمان تعامل با مشتری و خیلی از موارد دیگر را خود انتخاب کند که باعث افزایش کارایی آنها می‌گردد. اما، درعین حال، باید توجه داشت که این اختیارات، توأم با بی‌نظمی و کاهش تعهد کاری نشود و مدیریت درستی بر زمان بندی کار و انجام تعهدات به‌موقع، برای همه پروژه‌ها وجود داشته باشد. درست است که در ظاهر در محیط کارمندی، ممکن است این محدودیت زمانی، باعث نظم و انسجام بیشتری شود، اما به‌طورکلی، این امر بستگی به خود فرد دارد و لزوماً هر کدام از این خصیصه‌ها به‌عنوان نقص یا مزیت مطلق نسبت به دیگری تلقی نمی‌گردند.



۵) رقابت

در محیط کارمندی، خصوصاً در مکان‌های رسمی یا دولتی، شرایط رقابتی میان کارمندان خیلی کمتر دیده می‌شود. درست است که برای کارمندی که در شرکت‌های خصوصی فعالیت می‌کند، این رقابت پررنگ‌تر است، اما باز هم قابل مقایسه با فضای رقابتی حوزه فریلنسینگ نیست. رقابت میان آزادکارها، بسیار سنگین است، زیرا آنها باید نظر کارفرماها را هم از لحاظ قیمت و هم به لحاظ کیفیت کار جلب کنند. آنگاه کسی قصد داشته باشد در عرصه جهانی فعالیت کند، مجبور به رقابت با آزادکارهای کشورهای توسعه‌یافته یا سایر کشورهایی است که توانایی‌های زیادی در این حوزه دارند. این شرایط، در نگاه اول، ممکن است بسیار دشوار به نظر برسد اما، در عین حال، می‌تواند منجر به افزایش کیفیت کار و توانایی‌های فریلنسرو به‌تبع آن، گسترش بازار کار او گردد. این ویژگی، یکی از اساسی‌ترین امتیازهای فریلنسینگ محسوب می‌گردد.



بنابراین بهتر است هر فرد با مرور این تفاوت‌های اساسی میان کارمندی و فریلنسینگ و تطابق آنها با مشخصات روحی و روانی با شاخصه‌های روحی خود، تصمیم مناسب‌تری برای انتخاب شغل خود داشته باشد. با این حال، به طور مطلق نمی‌توان گفت کدام مدل کاری بهتر است؛ چراکه انتخاب نوع شغل باید بر اساس ویژگی‌های روانشناختی و فردی، شرایط موجود، امکانات در دسترس، توانایی‌های فردی و شرایط موجود در جامعه صورت گیرد. تنها می‌توان با مشاهده و مطالعه روند کلی سبک‌های کاری به این نتیجه رسید که با توجه به تغییرات اساسی در سبک زندگی که به واسطه توسعه فناوری اطلاعات به وجود آمده است، گرایش به «آزادکاری» با سرعت زیادی رو به افزایش است و بدون شک در آینده‌ای نه چندان دور، بخش عمده‌ای از فعالیت‌ها به صورت فریلنسینگ انجام می‌گردد.

نیازمندی‌های فردی و اجتماعی برای آزادکاری

بدون شک برای تبدیل شدن به یک فریلنسر حرفه‌ای و قابل اعتماد و شناخته شده، نیاز به یک سری خصوصیات و ویژگی‌های منحصر به فرد و تقویت آنها احساس می‌شود. در این بخش، این ویژگی‌ها به صورت مشروح آورده می‌شود.

نیارمندی های فردی و اجتماعی برای آزادکاری



- خلاقیت و حل مسئله ←
- جسارت ←
- کنترل استرس و انعطاف ←
- مدیریت زمان ←
- دانش و بهبود آن ←
- اخلاق حرفه ای ←
- مذاکره و تعامل ←

۱) خلاقیت و حل مسئله

یک آزادکار، باید خلاقیت و توانایی لازم برای حل مسائل را داشته باشد، زیرا، زمانی که در پروژه های فریلنسینگ قرار می گیرید، ممکن است با مسائلی روبه رو شود که قبلاً آنها را تجربه نکرده است و مجبور باشد طی زمانی مشخص و معمولاً کوتاه، راه حلی معقول و مقرون به صرفه برای آنها پیدا کند. از آنجایی آزادکارها معمولاً به تنهایی کار می کنند یا با افرادی کار می کنند که معمولاً به صورت مجازی و راه دور است، زمان بیشتری برای حل مسئله صرف می کنند. برعکس ممکن است فریلنسر با توجه به آزادی عملی که دارد، در بسترهای مختلفی و به صورت خلاقانه اقدام به حل مسئله کند.

در نهایت، باید به این موضوع توجه داشت که فریلنسینگ به این نحو نیست که صرفاً براساس قواعد ساده و فعالیت های روزمره باشد. باید به این نکته توجه داشت که هر پروژه ماهیتی متفاوت دارد و هر فریلنسر باید سعی کند این توانایی تفکیک را در خود تقویت کند. بی توجهی به این موضوع، به احتمال زیاد باعث ناکامی فرد می شود، اما اگر او به خوبی تلاش کند، حتماً موفق خواهد شد.

۲) جسارت

با یک مثال می توان خصلت جسارت را ملموس تر کرد بدین صورت:

«فریلنسر در برخی موقعیت ها، با درخواست های مختلفی از سوی کارفرما مواجه می شود، او باید پیش گام باشد و جسارت به خرج دهد، از دایره امن خود بیرون آید و نظر کارفرما را جلب کند. شاید در حالت کارمندی، صرفاً یک سری وظایف روزمره برای کارمند تعیین می شود، مسئولیت پیدا کردن پروژه، مذاکرات، روابط عمومی و این موارد به عهده کارمند نیست. اما در حالت آزادکاری، این خود فرد است که با رعایت اصول مختلف، از جمله فن بیان، رعایت شئونات اخلاقی و احترام متقابل، سعی می کند نظر کارفرما را جلب کند. او باید توان دفاع از خود را داشته باشد و در نهایت بتواند پروژه های برون سپاری شده را تصاحب کند و به کسب درآمد بپردازد».

تقویت این ویژگی برای آزادکاری، در سایر امور زندگی هم قطعاً مفید است و فرد می تواند در تمام تعاملات خود به عنوان فردی مذاکره کننده، خیلی قوی تر ظاهر شود.

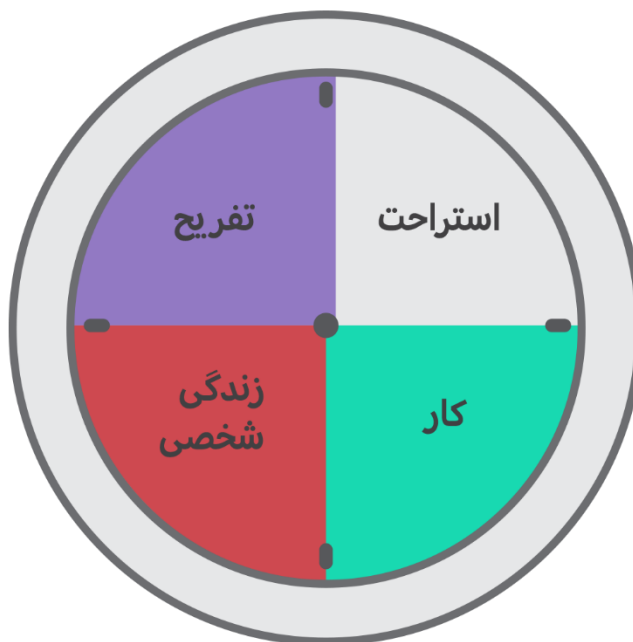
۳) کنترل استرس و انعطاف پذیری

کنترل استرس و انعطاف پذیری، یکی دیگر از ویژگی های ضروری برای آزادکارها محسوب می گردد. در شرایط موجود، افراد برای انجام فعالیت های خود با استرس های زیادی مواجه هستند. زمانی که آنها فریلنسینگ را انتخاب می کنند، از آنجا که کنترل نظم و مدیریت پروژه بر عهده خود فرد است، ممکن است نتواند به خوبی این کار را انجام دهد؛ و زمانی که به مرحله تحویل پروژه نزدیک می شوند، کم کم دچار استرس شده و

احساس ناتوانی در انجام کار به آنها دست می‌دهد. در اوایل کار و در پروژه‌های اول، این امر طبیعی است و فرد باید به‌مرور انعطاف‌پذیری و توانایی کنترل استرس خود را تقویت کند. باید مدام به خودیادآوری کند که این سبک کار چه خصیصه‌ها و مزایایی دارد و چون آگاهانه این حرفه را انتخاب کرده است، باید با سختی‌های آن هم کنار بیاید و بتواند استرس خود را کنترل کند.

۴) مدیریت زمان

مدیریت زمان، مشکلی است که خیلی از افراد با آن روبه‌رو هستند. بسیار طبیعی است که افراد سعی مکرر در مدیریت زمان خود داشته باشند، اما در نهایت ناکام بمانند. مهم این است که در این موقعیت‌ها و بعد از ناکامی‌ها، متوجه اشکال کار خود شد و تجربه اندوخته را برای پروژه‌های آینده به کار برده و عملکرد بهتری داشت. در بخش‌های بعدی این کتاب، به‌صورت جزئی‌تر در این رابطه صحبت خواهد شد. باید توجه داشت که مدیریت زمان برای موفقیت یک فریلنسر از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است و فرمولی ساده و راه‌حلی مشخص برای آن وجود ندارد. شاید اصول نظری مدیریت زمان مشخص باشد، اما در حیطه عمل، بستگی زیادی به شخصیت فرد، تجارب قبلی و میزان تعهد او دارد. فرد باید این توانایی را داشته باشد که بتواند از ابزارهای موجود به نحو احسن استفاده کند؛ یعنی باید مناسب‌ترین ابزاری را که با روحیات و توانایی‌های او سازگار هست، پیدا کرده و از آن استفاده کند.



۵) دانش و بهبود آن

به دلیل ماهیت رقابتی آزادکاری، مهارت بالا و دانش به‌روز، نقش کلیدی و تعیین‌کننده‌ای در موفقیت فریلنسینگ دارد. به‌طورمعمول، در محیط‌های کارمندی، ممکن است تا مدت‌ها نیازی نباشد که فرد دانش خود را ارتقاء دهد، اما این موضوع در حرفه آزادکاری، یکی از ارکان اصلی به شمار می‌رود و فرد مدام باید در حال مطالعه و ارتقاء دانش خود باشد تا از رقبای خود عقب نماند. مخصوصاً اگر فریلنسر قصد دارد در عرصه جهانی فعالیت کند، باید به این مسئله توجه ویژه‌ای داشته باشد تا فرصت‌ها را از دست ندهد.

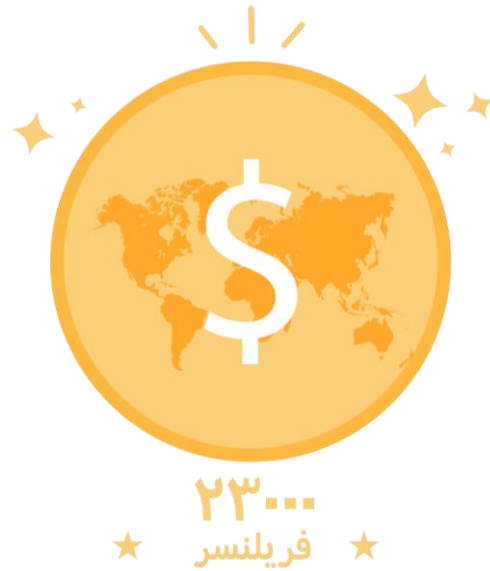


۶) اخلاق حرفه‌ای

یکی دیگر از مهم‌ترین ویژگی‌های موردنیاز برای یک فریلنسر موفق، داشتن اخلاق حرفه‌ای است. اخلاق حرفه‌ای عامل بسیار تعیین‌کننده‌ای در تعاملات آزادکارها و میزان موفقیت آنها است. در ادامه مباحث، در رابطه با این ویژگی بیشتر صحبت خواهد شد. به طور خلاصه و ملموس می‌توان گفت: «اخلاق حرفه‌ای، تعهد و صداقتی است که فرد نسبت به مشتری خود برای تحویل کار در زمان مقرر، خوشحال کردن مشتری و حتی انجام چیزی فراتر از انتظار او را دارد». این موارد، جزئی از اخلاق حرفه‌ای به حساب می‌آیند و از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار هستند. به عنوان مثال، اگر فریلنسر تنها در یک پروژه خلاف آن را ثابت کند، و متوجه شود چه تأثیر منفی شدیدی بر عملکرد او دارد، در نهایت به ناکامی شدیدی خواهد رسید. اگر مشتری علاوه بر کیفیت کار، از نوع تعامل و برخورد فریلنسر هم رضایت کافی داشته باشد، بدون شک، او این فریلنسر را از دست نخواهد داد و پروژه‌های بعدی خود با به دست او می‌سپرد. بدین ترتیب، کسب‌وکار فرد با شتاب بیشتری ارتقاء پیدا کرده و با رضایت بیشتری پروژه‌های خود را انجام می‌دهد.

۷) مهارت مذاکره

در ویژگی‌های قبل، به اهمیت مهارت مذاکره اشاره گردید. یکی از اصلی‌ترین ویژگی‌های فریلنسر خوب، اتخاذ پروژه و جلب نظر کارفرما است. او باید در زمینه جلب نظر کارفرما مطالعه داشته باشد؛ با افراد با تجربه در این خصوص صحبت کند، مقالات آنها را بخواند و نحوه جلب نظر افراد در بازار واقعی را مطالعه نماید. فریلنسر با کسب این مهارت، به همراه رعایت اخلاق حرفه‌ای، می‌تواند به خوبی نظر مشتریان را به خود جلب کند.

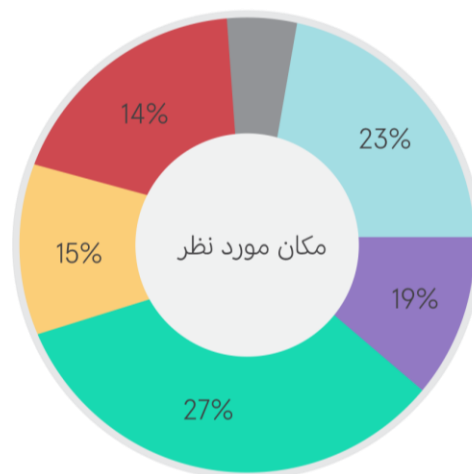


در این قسمت، مروری بر سطح درآمد آزادکارها در ایران و سایر کشورهای جهان و پراکندگی آزادکارها به لحاظ موقعیت مکانی در سطح بین‌المللی می‌شود. در تصویر زیر، نموداری مشاهده می‌شود که در آن، محل زندگی آزادکارها دیده می‌شود. این آمار بر اساس یافته‌های یک نظرسنجی است که در میان حدود ۲۳ هزار فریلنسر در سراسر دنیا انجام شده است.

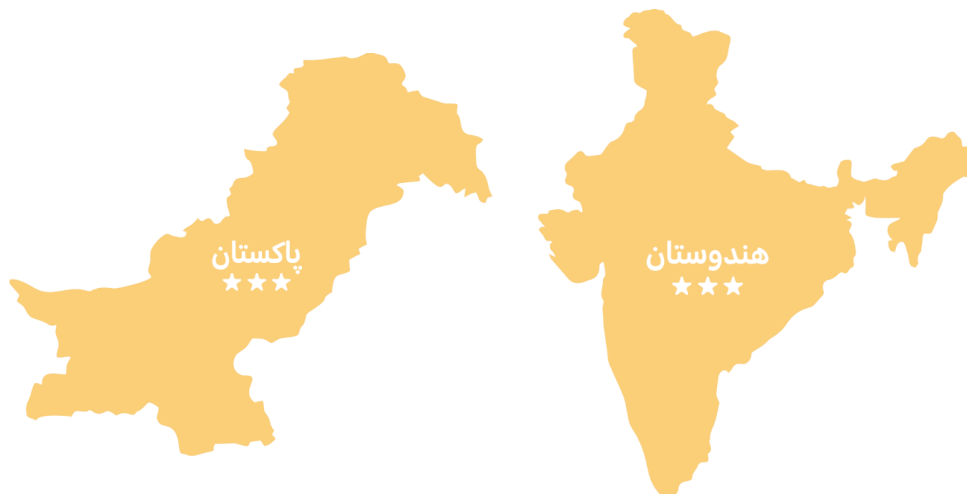
سطح درآمد در ایران و جهان

- بر اساس اطلاعات دریافتی از بیش از بیست و سه هزار آزادکار در سراسر دنیا
- با نرخ دستمزد ساعتی از یک دلار تا صد دلار

- آمریکای شمالی
- آمریکای لاتین
- اروپا
- آسیا
- خاور میانه
- آفریقا



بر اساس اطلاعات موجود در تصویر، آسیا و خاورمیانه در مجموع، درصد زیادی از آزادکارها را شامل می‌شوند. یکی از عمده‌ترین دلایل این وضعیت، این است که در این مناطق، هزینه‌های زندگی و سطح درآمد پایین‌تر است و فریلنسینگ به دلیل پایین بودن قیمت، رونق بیشتری پیدا کرده است و در رقابت با سایر آزادکارها، جذابیت بیشتری برای کارفرماها دارند.



در محدوده نقشه‌های موجود در تصاویر بالا، دو کشور هند و پاکستان دارای تعداد زیادی فریلنسر هستند. دستمزد ساعتی این افراد، بین یک تا صد دلار متغیر هست. در مناطق ضعیف‌تر همچون، جنوب شرق آسیا، ممکن است یک فریلنسر با نرخ ساعتی یک دلار کار کند. البته نرخ تخصص‌های مختلف، طبیعتاً متفاوت است که در ادامه به آن پرداخته خواهد شد. در واقع دستمزد ساعتی یک دلار برای کارهایی با مهارت‌های ویژه نیست. ممکن است این نرخ برای کارهای روزمره همچون ترجمه و یا نوشتن مطلبی ساده در نظر گرفته شده باشد. بدیهی است که نرخ ساعتی صد دلار هم برای کارهای با فناوری بالا مانند ارائه یک وب‌سرویس یا یک وب‌اپلیکیشن و موارد مشابه دیگر باشد که در کشورهای توسعه‌یافته مثل آمریکای شمالی این مسئله به‌وضوح دیده می‌شود.

با استناد به منابع آماری، میانگین نرخ دستمزد ساعتی در سطح جهان حدوداً ۲۱ دلار است. این آمار می‌تواند تا حدودی به فریلنسر کم‌کند تا ارزیابی مناسبی در مورد نرخ ساعتی خدمات خود داشته باشد. البته شرایط در کشور ایران بسیار متفاوت است و فریلنسر نباید انتظار داشته باشد که بتواند به سرعت به این نرخ ساعتی برای خدمات خود دست پیدا کند. در ادامه راهکارهایی برای رسیدن به این نرخ ساعتی ارائه می‌گردد و آگاهی از نرخ جهانی می‌تواند به مقایسه‌های خوبی بینجامد.



یک فریلنسر باید همیشه تجربه و سطح مهارت خود را در نظر داشته باشد و به همان نسبت درخواست دستمزد کند. براساس برآوردها و مطالعات آماری و تجربیات شخصی نویسنده، تقریباً در ایران حداکثر مقدار نرخ ساعتی در حدود هشت و نیم دلار در ساعت است که بدون شک مربوط به آزادکارهای حرفه‌ای و با مهارت‌های خاص است.^۳

یکی دیگر از مهم‌ترین نتایج آمارها، این است که بیش از ۸۰ درصد از آزادکارها، همزمان یک الی سه کار در دست اجرا دارند. این بدان معنا است که فریلنسینگ که نرخ ساعتی خود را پیدا کرده است معمولاً توانایی این را داشته است که حداکثر تا سه کار را به طور همزمان پیش ببرد و از آنها کسب درآمد کند. یک فریلنسر باید بدین نکته توجه داشته باشد که نباید با این تصور که به درآمدهای بسیار بالا خواهد رسید، در پذیرش کارها شتاب به خرج داده و یا به زبان ساده‌تر طمع بورزد. واضح است که فریلنسر بازدهی مشخصی دارد و نمی‌تواند بیش از یک حد مشخص، کارهای مختلفی را به صورت همزمان انجام دهد؛ او باید به مرور و با تجربه به این حد برسد. در واقع این آمار به او کمک می‌کند تا روال مناسبی را در پیش بگیرد. به طور متوسط، آزادکارهای حرفه‌ای، حدود ۳۶ ساعت در هفته کار می‌کنند که معادل ۷ ساعت در روز است. یک فریلنسر ممکن است محدودیتی نداشته باشد و از زمانی که بیدار می‌شود، تمام روز را مشغول به کار باشد، اما باید توجه داشت که این نوع کار کردن، باعث بروز آسیب‌های روحی و جسمی مختلفی می‌شود؛ به خصوص در صورت تأهل ممکن است آسیب‌های زیادی به زندگی زناشویی وارد شود. بنابراین فرد باید همیشه با برنامه‌ریزی درست فعالیت کند و به خاطر آزادکاری، همه چیز را فدا کند، وقت کافی برای خانواده خود نگذارد، مسافرت نرود، صرفاً به این خاطر که از تمام وقت خود برای کسب درآمد استفاده کند. روش درست و معقول، این است که ساعت معینی برای کار در نظر بگیرد و بتواند با تفریح و سایر موارد، خود را تقویت کند و روال متناسبی در زندگی پی گیرد. در غیر این صورت، دیر یا زود، یا خود یا خانواده او خسته شده و نمی‌تواند ادامه دهد. البته آزادکارهای تازه‌کار، ممکن است زمان بیشتری را صرف کار کنند و این موضوع طبیعی است. برای هر کسب‌وکاری که در شرف شکل‌گیری است، در ابتدا باید تلاش بیشتری داشت تا به ثبات و روال مطلوب، نزدیک شود. بنابراین دوری از تعصب و شتاب در این راه بسیار مهم است.

بر اساس آمارها، بیش از ۴۶ درصد، یعنی تقریباً نیمی از آزادکارها در دنیا، از سطح درآمد خود رضایت داشته‌اند. از عواملی که باعث عدم رضایت آزادکارها می‌شود، می‌توان به شرایط رقابتی و مسئولیت تام اشاره کرد؛ زیرا در محیط کارمندی، ممکن است فرد برخی مسئولیت‌ها را نداشته باشد و بتواند به سایر افراد تکیه کند. به علاوه، در حالت فریلنسینگ به جهت رقابت موجود، ممکن است افراد برخی مواقع مجبور شوند قیمت‌های پایین‌تری ارائه دهند. قیمت‌های پایین‌تر، لزوماً به معنی درآمد کمتر نیست. فرد می‌تواند تا یک حد معقول، پروژه‌های بیشتری بردارد و درآمد خود را افزایش دهد. بهتر است فرد بر اساس تجربه، به نرخ مطلوب، شامل تعداد پروژه‌های همزمان، میزان دستمزد و ساعت کار، دست پیدا کند.



^۳ با توجه به نوساناتی که در مورد برابری نرخ دلار و ریال در کشور وجود دارد، نویسنده ترجیح می‌دهد این مبلغ را برحسب دلار عنوان کند تا ارزیابی خواننده در بازار کار داخلی و همین‌طور در سطح جهانی، راحت‌تر انجام شود.

سطح درآمد در ایران و جهان

میانگین نرخ ساعتی

درصد آزادکارها

\$۰ - \$۵	• • •	۲۱%
\$۶ - \$۱۰	• • •	۲۱%
\$۱۱ - \$۱۵	• • •	۱۴%
\$۱۶ - \$۲۰	• • •	۱۲%
\$۲۱ - \$۲۵	• • •	۸%
\$۲۶ - \$۳۰	• • •	۶%
\$۳۱ - \$۵۰	• • •	۱۰%
\$۵۱ - \$۱۰۰	• • •	۸%

باید به این نکته توجه داشت که اکثر [آزادکارها](#)، در چه بازه‌ای برای نرخ ساعتی قرار گرفته‌اند، چرا که بخش عمده‌ای از آنها در کشورهای درحال توسعه و کشورهایی هستند که سطح رفاه اجتماعی و هزینه‌های زندگی پایین‌تر است و به تبع آن، سطح توقعات نیز پایین‌تر است و ممکن است همه این عوامل باعث شود که آزادکارها، نرخ دستمزد ساعتی پایین‌تری را طلب کنند. در واقع اکثر آزادکارها، دستمزدهای پایین‌تر از متوسط ساعتی ۲۱ دلار طلب می‌کنند و این می‌تواند چراغ راهی برای تصمیم‌گیری باشد. البته قابل تأکید است که همیشه این فرصت برای فرد وجود دارد که نرخ دستمزد ساعتی خود را بر اساس سوابق و توانایی‌های خود افزایش دهد. این افزایش می‌تواند بسیار سریع‌تر از مدل کارمندی رخ دهد و به نوعی شتاب بیشتری داشته باشد.



پیوند مستقیمی بین تحصیلات دانشگاهی، یا مهارت‌ها و درآمدی که از مدل کسب‌وکار فریلنسرینگ حاصل می‌شود، وجود دارد. **همیشه مهارت، مهم‌تر از سطح تحصیلات یک فریلنسر محسوب می‌شود.** در واقع سطح تحصیلات، فقط در نگاه اول برای یک کارفرما تأثیرگذار هست، ولی این مهارت است که در درازمدت می‌تواند کارفرماهای مختلف را به سمت یک فریلنسر جذب کند. در آزادکاری، حالت رقابتی شدیدی وجود دارد و کارفرماها بر اساس سوابق و توانایی‌های واقعی فرد تصمیم‌گیری می‌کنند. اکثر سازمان‌ها و ارگان‌های دولتی، اهمیت بیشتری برای مدارک تحصیلی قائل هستند و خیلی از اشل‌های حقوقی براساس سطح تحصیلات شکل گرفته است، ولی این حالت در فریلنسرینگ دیده نمی‌شود.



یکی دیگر از ویژگی‌های آزادکاری، این است که یک فریلنسر باید هر چه سریع‌تر وارد بازار کار شود؛ به این دلیل که تجربه بیشتری کسب می‌کند و خیلی سریع‌تر تلاش می‌کند تا دانش خود را افزایش دهد و نهایتاً زودتر به درآمد می‌رسد.

مطابق آمارهای استخراج‌شده، در میان افرادی که مورد مصاحبه قرار گرفتند، کسانی که دارای مدرک دیپلم یا مشابه آن بودند، نرخ ساعتی آنها ۲۲ دلار در ساعت بوده است، اما این نرخ برای افرادی که دارای مدرک دانشگاهی بودند، نزدیک به ۲۰ دلار بوده است. زیرا افرادی که مدرک پایین‌تری داشتند، سریع‌تر وارد بازار کار شده و تجربه بیشتری کسب کرده‌اند و طبیعتاً خیلی سریع‌تر این افزایش نرخ دستمزد را تجربه کرده‌اند. در مقابل، افرادی که وارد دانشگاه شدند، از انجایی که زمان بیشتری را صرف تحصیلات دانشگاهی کرده‌اند، زمانی که وارد بازار رقابت می‌شوند، مقداری از کورس رقابتی عقب افتاده و ممکن است سطح توقع بالاتر آنها و تضادهایی که می‌بینند، باعث شود رشد مطلوب خود را نداشته باشند. البته باید توجه داشت که تحصیلات لزوماً نامناسب یا غیرضروری نیست، تنها تأکید بر این است که همه‌چیز به خود فرد بستگی دارد و عامل تعیین‌کننده، تجربه او است. حتی اگر فرد یک دانشجو باشد و زودتر از هم‌دوره‌ای‌های خود وارد بازار کار فریلنسر شود، به‌زودی متوجه می‌شود که در همان محیط دانشگاه هم از دیگران بالاتر است. کافی است که بررسی ساده‌ای در کلاس‌های خود انجام دهد و ببیند آیا افرادی که موفق بوده‌اند، مطالعات و تجربه‌های جانبی داشته‌اند یا اینکه صرفاً به مواردی که در دانشگاه تدریس شده است، اکتفا کرده‌اند.

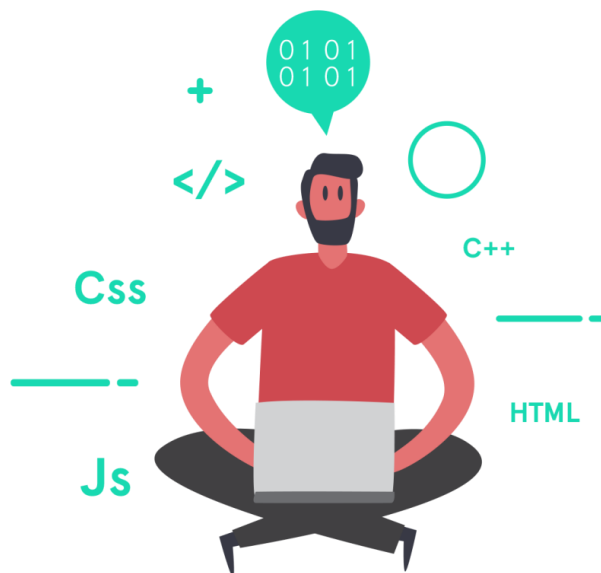
واقعیتی که در حال حاضر وجود دارد این است که فعالیت فریلنسینگ در کل دنیا، عمدتاً حول‌وحوش صنعت آی‌تی شکل گرفته است. فناوری اطلاعات و همهٔ زیرمجموعه‌های آن، یا همه صنایعی که پیوند خیلی نزدیکی با صنعت آی‌تی دارند، به‌سرعت در حال تغییر هستند. یک سری از فناوری‌ها، خیلی سریع ارائه می‌شوند و خیلی سریع هم منقضی می‌شوند و این خودش تأکیدی بر این موضوع است که فرد باید خود تلاش کند تا مهارت‌های خود را افزایش دهد.

رشته‌ها و تخصص‌های مناسب برای فریلنسرها

همیشه این سؤال مهم وجود دارد که در کدام رشته‌ها و با استفاده از چه تخصص‌هایی می‌شود در حوزه [فریلنسینگ](#) اقدام به کسب درآمد کرد. بر اساس شرایط ایران، عمدتاً به رشته‌هایی اشاره می‌شود که می‌توان مطابق با مدل آزادکاری یا فریلنسینگ با آنها در داخل کشور کسب درآمد کرد، اما طبیعتاً با این رشته‌ها می‌توان در حوزه‌های جهانی نیز اقدام به کسب درآمد کرد.

کامپیوتر و فناوری اطلاعات

در وهله اول، رشته شاخصی که بتوان به آن اشاره کرد، کامپیوتر و فناوری اطلاعات است که با زیرمجموعه‌های متنوع خود، فرصت بسیار خوبی را در اختیار افراد قرار می‌دهد تا بتوان کسب درآمد کرد. شاخه‌هایی مثل برنامه‌نویسی، تولید محتوا در این رابطه، ساخت اپلیکیشن‌ها، طراحی دیجیتال و کلیه مواردی که در این بخش دسته‌بندی می‌شوند، این فرصت را دارند که در این مدل کاری، اقدام به کسب درآمد کنند.



گرافیک، طراحی و چندرسانه‌ای

هنرمندان، طراحان و افرادی که در حوزه‌های چندرسانه‌ای فعال هستند، شانس بسیار خوبی در این زمینه دارند. در این میان، گرافیک بین آزادکارها رشته بسیار شاخصی هست و آزادکارهای گرافیکست زیادی در ایران و سراسر دنیا در این زمینه، فعالیت می‌کنند. از طراحی پوستر، لوگو، ست اداری، سایت، اپلیکیشن و این قبیل موارد گرفته تا طراحی پلان‌های ساختمانی و محصولات چندرسانه‌ای مانند کلیپ‌ها و المان‌هایی برای تیزرهای ویدیویی، همه و همه باعث می‌شود که هنرمندان فعال در این رشته‌ها، این شانس را داشته باشند که اقدام به کسب درآمد کنند.



نویسندگی، ترجمه و تایپ

مورد بعدی که فرصت بسیار خوبی را برای آزادکارها ایجاد می‌کند، نویسندگی، ترجمه و تایپ هست که هم در داخل ایران و هم کشورهای دیگر، مشتریان زیادی دارد. سایت‌ها، شرکت‌ها و افراد زیادی وجود دارند که به دنبال نویسندگانی ماهر می‌گردند تا بتوانند با کمک آنها، محتویات مناسبی را تولید کنند. به خصوص این روزها که بازاریابی محتوایی شاخص است و کسب‌وکارها تلاش دارند تا به این مسئله توجه بیشتری داشته باشند. البته ویراستارها هم به نوعی در این دسته قرار می‌گیرند. درعین حال، مترجمین و تایپیست‌ها هم شانس خوبی در بازار فریلنسینگ دارند و به خاطر تعداد بالای این افراد، طبیعتاً رقابت هم در این عرصه زیاد هست.



فروش، بازاریابی و روابط عمومی

یکی از نیازمندی‌هایی که اخیراً پررنگ‌تر دیده می‌شود، این است که بسیاری از کارفرماها به دنبال افرادی با توانایی بالا در فروش، بازاریابی و روابط عمومی می‌گردند. در حال حاضر، کسب‌وکارها و سرویس‌دهنده‌های متعددی در اینترنت وجود دارند که نیاز به افرادی دارند که بتوانند از راه دور این موارد را برای آنها انجام دهند، برای سایت‌شان بازاریابی کنند، برای سرویسی که ارائه می‌دهند مشتری پیدا کنند و به تبع آن، امور مربوط به روابط عمومی را هم انجام دهند؛ بتوانند پشتیبانی انجام داده و با مشتریان در تعامل باشند. همه این موارد، فرصت بسیار خوبی به خصوص برای خانم‌ها ایجاد کرد که بتوانند از توانمندی‌های خود استفاده کنند و در خانه به کسب درآمد بپردازند.



الکترونیک، برق و مخابرات

در حوزه الکترونیک، برق و مخابرات هم فرصت بسیار خوبی برای آزادکارها وجود دارد. نیازمندی برای طراحی مدارات مختلف، نوشتن برنامه با زبان‌های مختلف، خصوصاً متلب، طرح و حل مسائل و ارائه راهکارهای خلاقانه، همه این موارد در این حوزه قرار می‌گیرند و افراد متخصص در این زمینه‌ها، شانس بسیار خوبی برای کسب درآمد به‌عنوان یک فریلنسر دارند.



حقوق و روانشناسی

انجام پروژه‌های مرتبط با رشته‌های حقوق و روان‌شناسی هم به‌تازگی در ایران به‌صورت فریلنسینگ رایج شده است. افراد متخصص در این حوزه‌ها هم می‌توانند با ارائه مشاوره از راه دور و ارائه راهکار به کارفرماها کمک کنند. البته این تخصص در بین کشورهای خارجی، خیلی بیشتر مورد استقبال قرار گرفته است و پیش‌بینی می‌شود که ایران نیز به زودی شاهد رونق دو چندان آن در حوزه فریلنسینگ خواهد شد، زیرا برخی از کسب‌وکارها در مناطقی واقع شده‌اند که ممکن است به لحاظ شرایط، دسترسی به حقوق‌دانان خبره نداشته باشند و ترجیح دهند با استفاده از بستر اینترنت و به کمک آزادکارها، نیازهای خود را برآورده کنند. در حوزه روان‌شناسی نیز به‌طور مشابه، همین استدلال وجود دارد و ممکن است بیمارانی که قرار است مورد مشاوره قرار گیرند، ترجیح دهند از راه دور سؤالاتی را پرسیده و مورد مشاوره قرار گیرند و در واقع از خدمات راه دور بهره‌مند شوند. همه این موارد، فرصت‌هایی را برای آزادکارها ایجاد کرده و افراد فعال در این حوزه می‌توانند با خلاقیت خود، سعی کنند خدمات بهتری را به کارفرماها ارائه داده و به کسب درآمد بپردازند.



آموزش

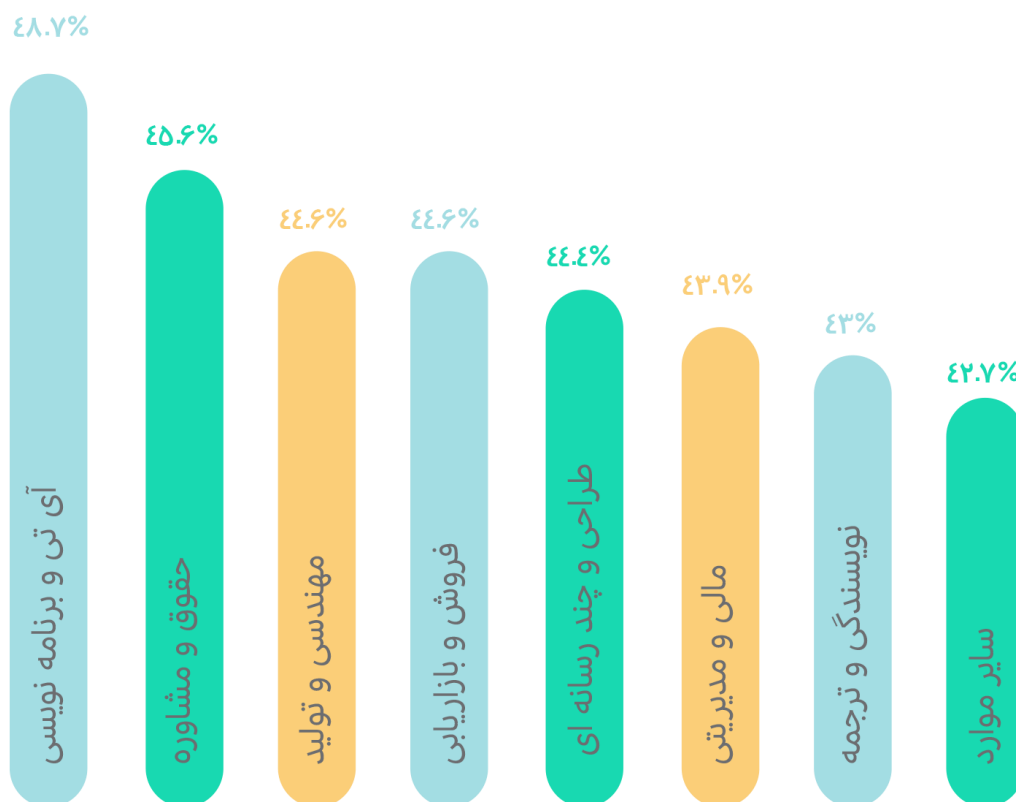
حوزه آموزش هم مشابه سایت [فرانشس](#)، [فرادرس](#) و سایت‌های دیگری که خدمات آموزشی ارائه می‌دهند، رشد چشم‌گیری در بازار فریلنسینگ داشته و می‌شود بازار بسیار خوبی را برای آن متصور بود. افرادی که بتوانند آموزش‌های مختلف، از آشپزی گرفته تا آموزش‌های فنی مهندسی و تخصصی ارائه دهند، شانس بسیار خوبی برای کسب درآمد به‌عنوان یک فریلنسر را دارند. فریلنسر یک محتوای آموزشی تولید می‌کند و بسته‌هایی که این محتوا را ارائه می‌دهند، برای مدت زیادی محصول او را در معرض دید عموم قرار می‌دهند و این برای او به‌راحتی درآمدزایی می‌کند. در واقع این کار با حالتی که او یک محصول را برای یک سایت طراحی می‌کند و می‌فروشد، متفاوت است و برای او یک درآمد جاری ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر، این محصول آموزشی، در یک بازه زمانی طولانی در حال فروش هست و حتی وقتی که او خواب هست نیز ممکن است یکی از مخاطبان، آموزش او را خریداری کرده و در خواب به او سود برساند. به همین دلیل، اصطلاحاً به این نوع کسب درآمد «درآمد پسیو» هم گفته می‌شود. بنابراین، بگفت آموزش و تولید محتوای آموزشی با کیفیت هم جزء حوزه‌های مطلوب برای فریلنسینگ به شمار می‌رود.



میزان رضایت شغلی فریلنسرها بر اساس تخصص

میزان رضایت شغلی فریلنسرها بر اساس میزان تخصص آنها است. آماری که در اینجا مشاهده می‌شود، جهانی هست و متأسفانه داخل کشور، آمارهای خیلی دقیقی در این رابطه وجود ندارد. اما تقریباً داخل کشور هم به همین شکل است و کم و بیش، همین آمارها را می‌شود برای آن متصور شد.

میزان رضایت شغلی بر اساس تخصص



تفاوت مشاغل و میزان رضایت شغلی براساس تجارب و مطالعات

در حوزه آی تی، برنامه نویسی و بخش های مشابه که بیشترین تقاضا و فرصت ها وجود داشته است، طبیعتاً بیشترین رضایت در بین آزادکارها مشاهده می شود. در عرصه جهانی، جایگاه دوم به بخش حقوق و مشاوره تعلق می گیرد که رشته های متفاوتی را شامل می شود، اما در ایران هنوز این طور نیست و در بازار کار آنلاین، میزان رضایت شغلی در حوزه حقوق و مشاوره، جایگاه دوم ندارد.

مورد بعدی رشته های مختلف مهندسی و تولید هست که آمارش با بازاریابی و فروش در سطح جهانی یکسان هست. اما باز هم در ایران نمی توان گفت که بازاریابی و فروش چنین جایگاهی در کنار رشته های مهندسی دارد، اما این آمار نشان می دهد که چه پتانسیلی برای آن وجود دارد.

طراحی و چند رسانه ای در ایران جایگاه نسبتاً خوبی دارد و می شود گفت بالاتر از جایگاه جهانی است، زیرا نیازمندی های بیشتری در بازار کار آنلاین برای آن وجود دارد و کارفرماهای بیشتری به نسبت رشته های حقوق و مهندسی، پروژه های خود را برون سپاری می کنند.

بخش مالی و مدیریتی، هنوز در ایران ضعیف است و افرادی که این خدمات را به صورت فریلنسینگ ارائه می دهند، دست کم این روزها شانس کمتری دارند و این بر عهده خود آنها هست که بتوانند به نوعی ابتکار به خرج داده و کارفرماها را به سمت خود جلب کنند.

بخش نویسندگی و ترجمه به نسبت پتانسیلی که وجود دارد، در ایران رونق خوبی دارد و متخصصین این حوزه می توانند با اطمینان بیشتری شانس خود را به عنوان یک فریلنسر امتحان کنند.

ترتیب درست این نمودار داخل ایران تقریباً به این شکل هست که افراد شاغل در حوزه های آی تی و برنامه نویسی رتبه اول را دارا هستند و بعد از آن حوزه نویسندگی، تایپ و ترجمه شاخص هست. رتبه بعدی در حوزه طراحی و چند رسانه ای است که زیرمجموعه های زیادی دارد و به

عنوان گرافیک از آن یاد می‌شود و در کنار آن حوزه مهندسی و تولید قرار می‌گیرد. رتبه‌های آخر هم به ترتیب به بازاریابی و فروش، حقوق، مشاوره، مالی و مدیریتی تعلق می‌گیرد. طبیعتاً هیچ دلیلی وجود ندارد که این نمودار در آینده هم به همین شکل باشد و برحسب نیازمندی‌ها، فعالیت آزادکارها و شرایط مختلف دیگر، ممکن است این ترتیب کاملاً عوض شود. اما به هر حال، نکته مهمی که از این نمودار می‌توان درک کرد، این است که فارغ از نوع تخصص، ۴۰ تا ۵۰ درصد تمام فریلنسرهای جهان از کار خودراضی هستند و این آمار از هر جهت، آمار امیدوارکننده‌ای محسوب می‌شود. در نهایت اگر کسی قصد دارد تازه وارد بازار آزادکاری شود، این نمودار می‌تواند به او ایده خوبی برای تصمیم‌گیری دهد.

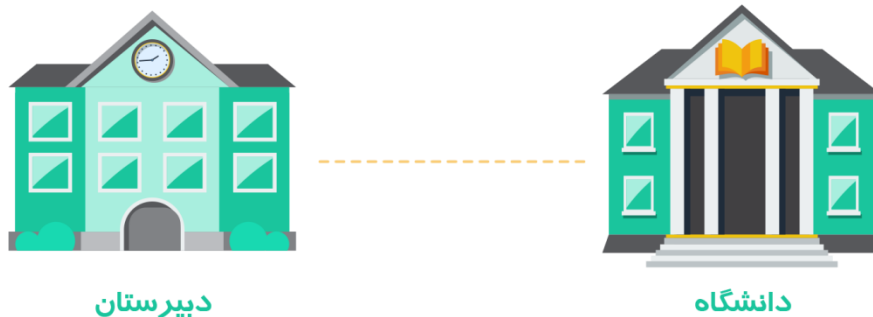
فصل دوم: شروع آزادکاری و فریلنسینگ

بعد از تعریف فریلنسینگ و کلیاتی که در مباحث گذشته مرور شد، در این قسمت، گامی به جلو برداشته می‌شود و در رابطه با شروع فریلنسینگ صحبت می‌شود. در واقع این پرسش پاسخ داده می‌شود که «بهترین زمان برای شروع فریلنسینگ چه موقع هست و چه گام‌هایی را باید برداشت». اگر کسی این شانس را داشته باشد که در آن مقطع زمانی قرار گیرد، با اطمینان بیشتری می‌تواند از تمام پتانسیل‌های کسب‌وکار فریلنسینگ بهره‌مند گردد.

بهترین زمان برای شروع آزادکاری

(۱) ایام دانش‌آموزی و دانشجویی

بر اساس ارزیابی سایت‌های آزادکاری، آمارهای موجود، مطالعات و تجربیات نگارنده، به نظر می‌رسد که بهترین زمان برای شروع آزادکاری، دوره دانشجویی یا حتی اواخر دوره دانش‌آموزی باشد، چراکه در این ایام افراد یک‌سری از تعهدهایی که در سنین بالاتر با آن روبرو هستند را ندارند. یعنی، عمدتاً متأهل نیستند، هزینه مسکن و خورد و خوراک عمدتاً به عهده آنها نیست و همه اینها باعث می‌شود که با فراغ بال بیشتری اقدام به کسب درآمد کنند. همین‌طور در این ایام، به خاطر اینکه سن افراد پایین‌تر است، سطح توقعات نیز پایین‌تر است و خیلی راحت‌تر و منعطف‌تر برای پروژه‌های مختلف، پیشنهاد ارسال می‌کند. از طرف دیگر، وقتی در سن پایین‌تر شروع به کار می‌شود، سابقه کاری خوبی رقم می‌خورد و پس از دوران دانشجویی یا دانش‌آموزی، شانس فرد برای استخدام در محیط‌های کاری بهتر، افزایش داده می‌شود. در کل به نظر می‌رسد که ویژگی‌های این ایام، خیلی به فرد کمک می‌کند تا بتواند فریلنسینگ را با یک گام مستحکم شروع کند.



(۲) بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی

مقطع مناسب بعدی برای شروع آزادکاری، پس از فارغ‌التحصیلی است، زیرا هنوز فرد سن پایینی دارد و فرصت کسب درآمد و پس‌انداز با خیالی آسوده‌تر برای او وجود دارد. از لحاظ جسمانی نیز توانایی‌های خوبی دارد و با توجه به اینکه تازه فارغ‌التحصیل شده است، هنوز در کوران کسب مهارت قرار دارد و ذهن او آمادگی بیشتری برای این کار و رقابت با آزادکارهای دیگر دارد.



۳) پس از تثبیت در موقعیت شغلی کارمندی

اگر این امکان برای فرد میسر نشد و نتوانست در موارد یک و دو اقدام به فریلنسینگ کند، مقطع مناسب بعدی، زمانی هست که شغلی دیگری دارد و در آن موقعیت شغلی، تثبیت می‌شود. یعنی با آن کار آشنایی کامل پیدا کرده است و می‌تواند در آینده‌ای نزدیک، برنامه‌ریزی کند تا از طریق آزادکاری، درآمد مکملی برای خود کسب کند. در نهایت باید توجه داشت که هر چند این سه مقطع بهترین زمان برای شروع فریلنسینگ به حساب می‌آید، اما فرد هر زمان اراده کند، می‌تواند به کسب درآمد از راه فریلنسینگ بپردازد و در واقع محدودیتی برای او وجود ندارد. در اینجا می‌تواند اصل، تنها اولویت‌بندی و معرفی مقاطع زمانی بهتر برای شروع فریلنسینگ بود تا افرادی که هنوز سن پایینی دارند، تصور نکنند ورود به بازار کار برای آنها زود است، باید صبر کنند و حتماً پس از فارغ‌التحصیلی به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار خود باشند.

کار در خانه یا بیرون از خانه

زمانی که تفاوت‌های اساسی مدل کارمندی و فریلنسینگ برشمرده شد، خیلی کوتاه به این مطلب اشاره شد که افراد می‌توانند در محیط‌های مختلفی اقدام به فریلنسینگ کنند. به‌طور مشخص، اگر محیط‌های کاری به دو بخش خانه و بیرون از خانه تقسیم شوند، راحت‌تر می‌توان مقایسه‌ای بین آنها انجام داد. باید در نظر داشت هیچ جواب صریحی در پاسخ به این پرسش که کدام یک از موارد (کار در خانه یا بیرون از خانه) وجود ندارد. این مورد کاملاً به خصوصیات اخلاقی و رفتاری فرد بستگی داشته و باید خود انتخاب کند که کجا راندمان بیشتری دارد. طبق آمارهایی که وجود دارد، تقریباً اکثر آزادکارها کار در خانه را ترجیح می‌دهند و دلیل عمده آن به خاطر آزادی عمل و هزینه‌ی پایین‌تر است. اما درعین حال، آزادکارهایی هم هستند که کار بیرون از خانه را ترجیح می‌دهند.

کار در خانه یا بیرون از خانه

- آزادی کامل
- آزادی محدودتر
- هزینه های کمتر
- هزینه های بیشتر
- تمرکز کمتر
- تمرکز بیشتر
- نظم کمتر
- نظم بیشتر
- محیط تک نفره
- محیط اجتماعی تر

بیرون از خانه

در خانه

با مقایسه دقیق تر می توان متوجه شد که با کار در خانه، فرد آزادی عمل کامل در رابطه با نوع پوشش، خوردوخوراک، ساعت کار، نوع نشستن و نوع وسایل مورد استفاده دارد. اما بیرون از خانه، به عنوان مثال در فضای یک کافی شاپ، کافی نت یا شرکت های دوستان و اطرافیان، محدودیت هایی وجود دارد. درست است که فرد ساعت کار را به دلخواه انتخاب می کند، اما این ساعت باید طوری باشد که خلل یا مشکلی برای محیط ایجاد نکند و در واقع فقط می تواند در یک بازه زمانی مشخص، ساعت کار را انتخاب کند. درعین حال ممکن است این مزیت را هم به همراه داشته باشد که به دلیل زمان محدود، خود را بیشتر به انجام کار مقید کند.

مورد بعدی این است که در محیط بیرون از خانه، در محیط اجتماعی تری قرار می گیرد و تنهایی بر مسائل روحی-روانی فرد تأثیر نمی گذارد. در خانه، هزینه های فرد عمدتاً کمتر است و تنها از امکانات و ابزارهایی که داخل خانه هست، استفاده می کند، اما کار در بیرون از خانه، ممکن هزینه هایی در پی داشته باشد و فرد مجبور شود ابزارهایی برای خود خریداری کند. تأکید بر این است که این تصمیم، به انتخاب خود فرد بازمی گردد و خود فرد باید به طور آگاهانه انتخاب کند و بر اساس پیشنهاد شخصی دیگر عمل نکند.

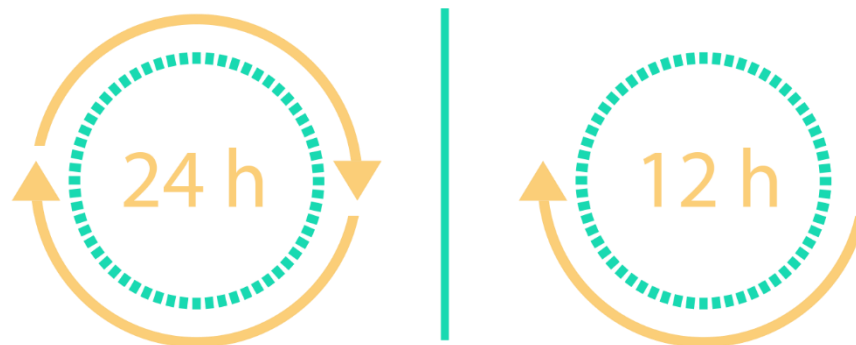
بیرون از خانه به خاطر محدودیت هایی که از لحاظ زمانی و مکانی وجود دارد، ممکن است فرد تمرکز بیشتری داشته باشد، اما درون خانه، به خاطر ابزارهای رفاهی همچون تلویزیون، کنسول های بازی و موارد دیگر، ممکن است زمان زیادی صرف آنها شود و تمرکز از بین رود. اما این موضوع اصلاً عمومیت ندارد و بسیاری از آزادکارها در خانه تمرکز بیشتری دارند.

درون خانه به جهت عدم نظارت بیرونی، ممکن است نظم کمتری وجود داشته باشد و ساعت خواب کاملاً نامنظم باشد و این خود باعث می شود که نتوان کار را در زمان مقرر تحویل داد. بنابراین در صورت انتخاب درون خانه برای کار بهتر است در امور مختلف نظم را رعایت کرد.

عمدتاً درون خانه به صورت تنهایی کار انجام می شود و ممکن است خستگی زود هنگام شود؛ زیرا میزان تعامل با دیگران کم است، احتمال حس افسردگی وجود دارد. اما خارج از محیط تکاپو و تلاطمی وجود دارد که می تواند به تقویت ذهن کمک کرده و این مسأله ارتباط تنگاتنگی با تمرکز دارد. ممکن است نویسنده ها کافی شاپ را ترجیح دهند، گرافیست ها و هنرمندان ممکن است یک کافه ترجیح دهند و یا به طبیعت بروند و برنامه نویس ها ممکن است خانه را ترجیح دهند. اما در آخر این خود فرد است که با توجه به خصوصیات اخلاقی خود انتخاب می کند که کدام مکان بهتر است و بازده بیشتری دارد.

فریلنسینگ پاره وقت یا تمام وقت

یکی از موضوعات مهم برای فریلنسرهای تازه کار یا افرادی که می خواهند وارد این حوزه شوند، تصمیم گیری در این مورد است که آیا بهتر است به صورت پاره وقت کار کنند یا تمام وقت. هر کدام از این حالت ها، مزایا و معایب خاص خود را دارند که فرد بسته به شرایط خود باید انتخاب کند.



در حالت پاره‌وقت، فرد فرصت کافی دارد که اگر کارمند است، به کار خود نیز بپردازد و یا اگر در حال تحصیل است، باز هم وقت کافی برای پرداختن به امور تحصیلی و کسب مهارت دارد. از طرف دیگر، زمانی که فرد از همان ابتدا به صورت تمام‌وقت، مشغول فریلنسینگ شود، ممکن است به خاطر ناکامی‌های موقتی و زودگذری که به وجود می‌آید، از این کار دل‌زده و ناامید شود. به‌عنوان مثال، در روزهای نخستین کار، زمانی که فریلنسری برای پروژه‌ها پیشنهاد قیمت ارسال می‌کند؛ ممکن است پیشنهادهای او به دلیل سابقه کم، نداشتن رزومه قانع‌کننده برای کارفرماها، به طور مداوم رد شود و این ناامیدی باعث شود به کلی این فرصت را از دست دهد. بنابراین برای اینکه ریسک کار کمتر شود، بهتر است فرد با توجه به مواردی که ذکر شد، ابتدا به صورت پاره‌وقت کار فریلنسینگ خود را شروع کند، اما این یک قانون کلی نیست و اگر فرد تمایل داشته باشد، می‌تواند با صبوری بیشتری از همان ابتدا، تمام‌وقت مشغول به فعالیت شود. در کل منظور این است که هیچ حکم قطعی و صددرصدی وجود ندارد و فرد باید با توجه به شرایط و خصوصیات اخلاقی خود تصمیم بگیرد. طبیعتاً با آگاهی بیشتر از شرایط کار فریلنسینگ و مرور تمام توصیه‌های موجود در این کتاب، می‌توان تصمیم درست‌تری گرفت و موفق‌تر عمل کرد.

امکانات موردنیاز فریلنسرها

در این قسمت به امکانات موردنیاز فریلنسینگ اشاره می‌شود. بدیهی است که در اینجا به حداقل‌های لازم اشاره می‌شود و فرد می‌تواند در صورتی که شرایطش را دارد، امکانات بیشتری برای خود تهیه کند.

روحیه

شاید اشاره به مورد «روحیه» برای اولین مورد جای تعجب باقی گذارد. اما این مورد اولین جزء از امکانات مورد نیاز است. شاید در نگاه اول نیاز به امکاناتی همچون کامپیوتر، میز و صندلی احساس شود، اما بر روحیه خوب تأکید ویژه‌ای می‌شود که فرد با دریافت پاسخ‌های منفی، رد پیشنهادات کار یا تعامل نامناسب برخی از کارفرماها، زود ناامید نشود و بتواند در شرایط مختلف، مذاکره کند، اعصاب خود را کنترل کند و به طور کلی قادر باشد با تسلط و کنترل شرایط روحی و روانی، مانند یک فریلنسر حرفه‌ای عمل کند. به جرأت می‌توان گفت داشتن این امکانات، کلیدی‌ترین رمز موفقیت آزادکارها به شمار می‌رود.

دستمزد فرد، ارتباط تنگاتنگی با خصوصیات اخلاقی او دارد. یک فریلنسر هر چه قدر بتواند خصوصیات اخلاقی خود را تقویت کند، به مرور با افزایش دستمزد چشمگیری روبه‌رو می‌شود. اگر فردی حس می‌کند که در تعامل با آزادکارها اذیت می‌شود، تا حدی که حس می‌کند فریلنسر خوبی نیست، این می‌تواند نشانه‌ای بر این باشد که فرد باید به خصوصیات اخلاقی خود رجوع کرده و نقطه ضعف‌های خود را شناسایی و راه‌حلی برای از بین بردن آنها پیدا کند.

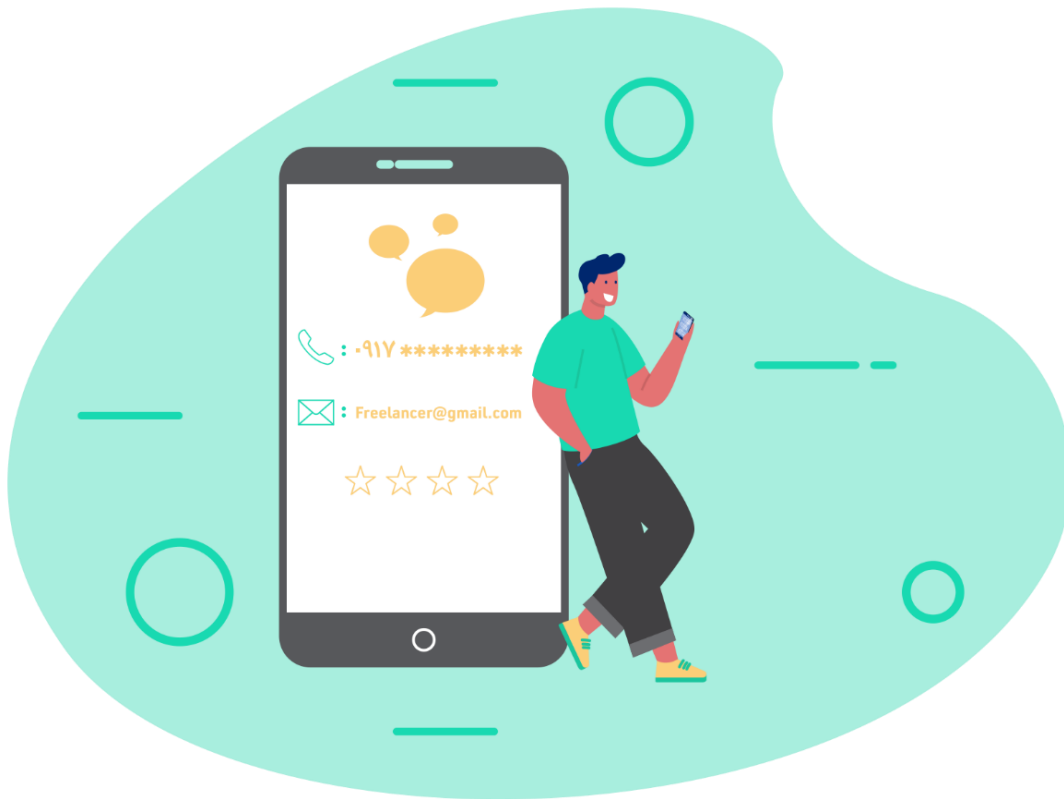
کامپیوتر و اتصال اینترنت خوب

داشتن یک کامپیوتر و اتصال اینترنتی مناسب مورد بسیار واضح و ضروری بعدی برای فریلنسینگ است، زیرا عمده خدمات فریلنسینگ از بستر اینترنت ارائه می شود و فرد باید نتایج کار را به اشخاص در مکان های مختلف ارسال نماید. البته، آزادکارهایی هستند که به صورت فیزیکی خدمات خود را ارائه می دهند و الزامی به داشتن امکانات ندارند، همچون پیمانکاران در حوزه های مختلف و صنایع متنوع.



آدرس ایمیل و شماره همراه

آدرس ایمیل و شماره همراه، یکی دیگر از ابزارها و امکانات مورد نیاز برای کار فریلنسینگ به شمار می رود. شاید کمی مضحک به نظر برسد، اما هنوز آزادکارهایی هستند که آدرس ایمیل ندارند و اصلاً به این موضوع مقید نیستند. گاهی با در اختیار دیگران قرار دادن تنها یک شماره همراه نیز می توان به راحتی کار خود را پیش برد. یک دلیل ساده و واضح برای الزام داشتن ایمیل، این است که تبادلات ایمیلی قابل استناد هستند، آرشیو می شوند و در آینده به راحتی می توان سوابق کار را بررسی کرد. از طرفی، این فرصت را به فرد می دهد که با تفکر و تأمل بیشتری درخواست ها یا پاسخ های خود را ارسال کند. به این ترتیب هم، احتمال اینکه چیزی از قلم بیفتد، کمتر شده و فرصت اصلاح جملات خود را دارد، که تا حد ممکن پیام ها محترمانه شود.



به این دلیل به شماره همراه اشاره شد زیرا ارتباطات فریلنسرو کارفرما از راه دور صورت می‌گیرد. برخی کارفرماها ترجیح می‌دهند ارتباط کلامی، خصوصاً با آزادکارهایی که هنوز نمی‌شناسند، برقرار کنند تا سطح اعتمادشان افزایش یابد. وقتی فرد شروع به گفتگو می‌کند، بسیاری از خصیصه‌هایش به سرعت انتقال پیدا می‌کند و طرف مقابل می‌تواند قضاوتی نسبی درباره او داشته باشد. این موضوع در کنار اینکه کارفرماها عمدتاً حوصله لازم برای نوشتن مستندات و مکتوب کردن آنها را ندارند، باعث نیاز به برقراری ارتباط تلفنی یا حتی یک دیدار حضوری می‌شود. بنابراین فرد باید سعی کند به موقع از این فرصت استفاده نماید. البته توصیه اکید می‌شود که زمانی فریلنسر می‌تواند مکالمه تلفنی یا حضوری انجام دهد که بعد تمام موارد بیان شده در آن را با ایمیل یا ابزاری دیگر مستندسازی کند. به این مستندات، بعدها می‌توان استناد کرد و مشکلات احتمالی را راحت‌تر حل کرد.

وب سایت شخصی

یکی از امکانات مورد نیاز، وب‌سایت شخصی است. به‌عنوان مثال، آزادکارهایی که کار ترجمه انجام می‌دهند، نیاز به سایت شخصی ندارند، اما هنرمندها و کسانی که در حوزه‌ای فعالیت می‌کنند، آگه وب‌سایت شخصی داشته باشند، شانس موفقیت خود را افزایش می‌دهند. به این خاطر که راحت‌تر در بستر اینترنت پیدا می‌شوند و می‌توانند توانایی‌ها و رزومه کاملی از خود را در آن قرار دهند و در کل وجهه بهتری از خود به دیگران نشان دهند.



کارت ویزیت

یکی دیگر از ابزارهایی که به فرد کمک می‌کند، کارت ویزیت است. «تصور کنید در یک همایش شرکت کرده‌اید که انواع مشتری‌های بالقوه در آن حضور دارند. فرد می‌تواند با استفاده از کارت ویزیت، ارتباطی اولیه برای معرفی خود با افراد برقرار کند و در ادامه، فرصت همکاری و کسب تجربه با کارفرماهای جدید را برای خود ایجاد کند.»



دفترچه یادداشت و تقویم

دفترچه یادداشت و تقویم نیز یکی دیگر از ملزومات بسیار مهم و کلیدی برای آزادکارها محسوب می‌شود. تفاوتی ندارد که فرد از دفترچه یادداشت فیزیکی، دیجیتالی یا نرم‌افزاری استفاده کند، مهم، مفهوم آن هست و هر کدام که راحت است، مورد استفاده قرار گیرد. دفترچه یادداشت بسیار به فرد کمک می‌کند تا امورات خود را به‌طور منظمی پیگیری کند، ذهنیت‌ها و ایده‌ها را یادداشت کند و مشکلاتی که وجود دارد را بنویسد. این کار بعدها به فرد برای رسیدگی و مرور کارها بسیار کمک می‌کند. برخی افراد، ارزش این ابزار را هنوز به‌خوبی درک نکرده‌اند و از آن استفاده نمی‌کنند. توصیه اکید می‌شود که حتماً این کار انجام داده شود؛ خواه با استفاده از نرم‌افزارهای مدرنی که وجود دارد یا با استفاده از دفترچه‌های ساده و سنتی. در کنار این، از تقویم هم برای زمان‌بندی امور مختلف و قرارها می‌توان استفاده کرد. افراد زیادی از سررسیدها استفاده

می‌کنند و قرارهای ملاقات و تعهدات خود را در آن یادداشت می‌کنند. ابزارهای مدرن‌تری مانند تقویم‌های گوگل، یاهو یا نرم‌افزارهای موبایل و اینترنت وجود دارد که تأکید می‌شود انتخاب شود و از آن استفاده شود. این ابزارها یادآورهایی دارند که حتی اگر فرد فراموش کند کاری را انجام دهد، به او قبل از زمان مقرر اطلاع می‌دهد و این باعث می‌شود که فرد حرفه‌ای به نظر برسد. همین نکته به ظاهر ساده، یکی از تفاوت‌های اساسی میان آزادکارهای موفق با آزادکارهای ناکام به شمار می‌رود.

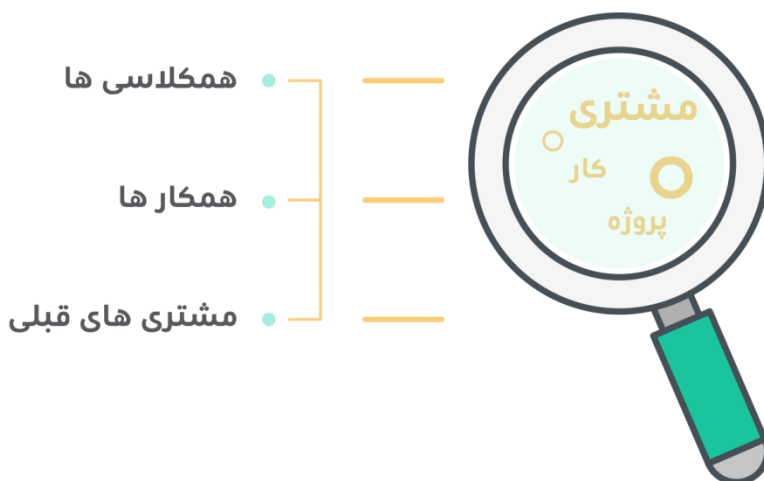


محل کار مناسب

اتاق یا محل مناسبی هم به لحاظ نور، ما و گرما، و راحتی کافی برای انجام فریلنسینگ بسیار ضروری است. دلیل اشاره به اتاق مناسب به‌عنوان امکانات ضروری این است که آزادکارها به خاطر داشتن آزادی لازم، زمان بیشتری را صرف کار می‌کنند و اگر شرایط مناسب نباشد، آسیبی که ممکن است به‌تبع آن ایجاد شود، خیلی بیشتر و شاید دردناک‌تر خواهد بود.

سواد و دانش!

آخرین مورد ضروری برای آزادکاری، **سواد و دانش است**. متأسفانه افرادی وجود دارند که سعی می‌کنند بدون داشتن دانش و مهارت کافی، با فریفتن کارفرماها، کاری که توانایی انجامش ندارند را تصاحب کنند و درنهایت، هم تجربه بدی برای خود رقم می‌زنند و هم موجب رنجش و نارضایتی کارفرماها می‌شوند. یک فریلنسر واقعی باید همواره در حال مطالعه، کسب دانش و تجربه باشد تا بتواند موفق شود. البته این مورد، محدود به فریلنسینگ نیست و هر جای دیگر که فرد بخواهد موفق عمل کند، باید دانش کافی داشته باشد. سواد و دانش کافی، در پیوند با مهارت‌های مذاکره، برای تصاحب پروژه‌ها بسیار عامل تعیین‌کننده‌ای است. البته برخی معتقدند مهارت‌های اجتماعی، وجهه شخصیتی و روابط عمومی است که در نهایت به عقد قرارداد و گرفتن پروژه می‌رسد. این نظر تا حدود زیادی درست است اما زمانی که فرد از این مرحله گذر کرد، بالاخره نیاز به تخصص و مهارت دارد تا بتواند پروژه تصاحب‌شده را به سرانجام برساند. حتی اگر فرد تصمیم دارد که به شکل واسطه عمل کند و تمام یا بخشی از پروژه را برون‌سپاری کند، در نهایت باید سواد کافی برای ارزیابی، تحویل و تحول پروژه داشته باشد.



بعد از معرفی ابزارهای لازم که در مباحث گذشته مرور شد، نوبت به بررسی این نکته که چطور می‌توان مشتری یا کارفرماها را پیدا کرد، می‌رسد. براساس آمارهای مستند و تجارب موجود، فریلنسر از طریق اطرافیان، اعم از همکلاسی‌ها، همکارها و مشتری‌های قبلی، شانس زیادی برای پیدا کردن مشتری و گرفتن پروژه دارد. در واقع ۲۸ درصد کارهایی که یک فریلنسر پیدا می‌کند، از این طریق هست.

مورد شاخص بعدی که بیشترین درصد را به خود اختصاص می‌دهد، استفاده از اینترنت و وبسایت‌های مرتبط است. در داخل ایران و خارج از کشور، سایت‌های متنوعی وجود دارد که بستری برای پیوند دادن کارفرماها و آزادکارها محسوب می‌شود و روزبه‌روز در حال رونق گرفتن هستند. حالا در ادامه، بیشتر در این مورد صحبت خواهد شد، زیرا همان‌طور که این آمار نشان می‌دهد، هر فرد باید توجه ویژه‌ای به این سایت‌ها داشته باشد. در عین حال، این سایت‌ها ابزارهای متنوعی در اختیار فرد قرار می‌دهند تا بتوانند کارهای خود را مدیریت کنند و به‌خوبی در جریان کارها قرار گیرند.

در شبکه‌های اجتماعی هم این شانس وجود دارد که فرد بتواند به‌واسطه مطالبی که منتشر می‌کند و تصویری که از خود به‌جا می‌گذارد، پیشنهادهایی را بپذیرد. عمدتاً طبق شواهد، در شبکه‌های اجتماعی مانند لینکدین و توییتر، شانس بسیار خوبی برای پیدا کردن مشتری و کار وجود دارد.

درصد کمی از پروژه‌های فریلنسینگ از سایر موارد به دست می‌آید مانند پیشنهاد رهگذری، یا ارسال درخواست و تصاحب تصادفی یک پروژه در مواجهه با افراد.

راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: از طریق آشنایان

در مباحث گذشته، راه‌های متفاوت یافتن کار و مشتری برای فریلنسرها به تفکیک معرفی شد، حال قرار است کمی جزئی‌تر هر کدام از این راه‌ها مرور شوند. باید توجه داشت که فرد به زمان و تجربه نیاز دارد تا بتواند به مرور شانس خود را برای گرفتن پروژه‌های جدید افزایش دهد. این نکته بسیار شاخصی است تا این باور در فرد ایجاد شود که در واقع «تجربه» فرد هست که شانس او را برای یافتن کارفرما افزایش می‌دهد. یعنی نباید تصور کرد که فرد از همان ابتدای راه در سایت‌های فریلنسینگ بتواند خیلی موفق عمل کند. باید سعی کرد در زمان مناسب شروع به فریلنسینگ کند تا با پشتوانه تجربه بتواند مهارت‌های خود را به‌خوبی عرضه کرد.

در مباحث گذشته، اولین عامل برای یافتن کار و مشتری، از طریق آشنایان و دوستان بود. در اینجا به طور مفصل توضیح داده می‌شود.

(۱) کمک به همکلاسی‌ها و همکاران. زمانی که فردی در زمان دانشجویی یا زمانی که در جایی مشغول به کار است، به دیگران کمک می‌کند و سؤال‌های آنها را در حد توان خود پاسخ می‌دهد، و سعی می‌کند مشکلات اطرافیان خود را حل کند، این امر باعث می‌شود، سابقه خوبی از فرد در ذهن همکارها و همکلاسی‌های خود شکل گیرد و بعدها اگر آنها با مشکلی مواجه شدند، حاضر شوند مجدداً به فرد رجوع کرده و با پرداخت هزینه درخواست انجام کار داشته باشند. بنابراین، یکی از فواید جانبی کمک یا فعالیت داوطلبانه، همین پیشنهادهای آتی است که بعدها به فرد داده می‌شود.

۲) شرکت در جشنواره‌ها و مشارکت در کارها، می‌تواند در این راه عامل مؤثری باشد. افرادی که در جشنواره‌ها شرکت می‌کنند، عمدتاً از قشری هستند که با روحیات فریلنسرسازگاری دارند و عمدتاً توانایی‌های مشابهی با او دارند. ممکن است همین افراد نیازمندی‌هایی داشته باشند که فرد بتواند به آنها پاسخ دهد. شبکه‌سازی‌هایی که میان فرد و سایرین در سمینارها، رویدادها و همایش‌های مختلف انجام می‌شود، می‌تواند به همکاری‌های خوبی منتهی شود. از طرف دیگر، اگر خود فرد جزء دست‌اندرکاران باشد، به‌واسطهٔ آشنایی خوبی که با حضار و شرکت‌کننده‌ها پیدا می‌کند، ارتباطات بسیار خوبی را به دست می‌آورد و به‌تبع آن، ممکن است پیشنهادهای کاری خوبی دریافت کند.

۳) در مورد پاسخگویی به همکاران و کمک به آنها در مورد اول توضیح داده شد، اما اینجا تأکید ویژه‌ای بر آن می‌شود، زیرا کمک کردن باعث می‌شود، فرد در آینده، از این حسن نیت و خیرخواهی بهرهٔ مالی ببرد.

۴) شرکت در رویدادهای محلی و کشوری. مورد دیگری است که می‌تواند در جذب مشتری مؤثر واقع شود. رویدادها معمولاً به صورت محلی برگزار می‌شوند. در ارتباط با مورد شمارهٔ ۲، در این مورد، بحث محلی و کشوری مورد تأکید قرار می‌گیرد. زمانی که فریلنسینگ شروع به کار می‌کند، به دلیل کم تجربه‌ی یا عدم شناخت کافی، ممکن است مجبور شود در محدودهٔ کمتری کار خود را شروع کند تا اعتباری برای خود درست کرده و به تبع آن به مرور رشد کند. بنابراین باید سعی کرد در رویدادهای محلی شرکت کرد و تصور نکرد که این رویدادها کوچک هستند و نمی‌توانند برای فرد مفید واقع شوند. این رویدادها باعث ایجاد فرصتی می‌شوند تا افراد مختلف، فرد را شناخته و آزادکار، دیگران را بشناسد و کارفرماهای بالقوه‌ای پیدا کند. از طرف دیگر، زمانی که فرد رشد می‌کند و به سطح قابل‌قبول‌تری می‌رسد، می‌تواند در رویدادهای کشوری و حتی جهانی شرکت کند و هویت او بیشتر شناسایی شود و توسعه یابد و شانس خود را در این کار افزایش دهد.

۵) تماس با مشتری‌های قبلی و در دسترس بودن. فریلنسری باید برای مشتری‌هایی که از قبل داشته است، پیشنهادهای جدید ارسال کند. به عنوان مثال اگر فریلنسری برای مشتری یک وبسایت طراحی کرده است، حالا با پیشنهادی جدید قصد دارد به اون کمک کند تا کسب‌وکارش را رونق دهد یا ممکن است مدتی بعد به آن سایت سر بزند و بتواند بهبودی در آن ایجاد کند. به‌هرحال، بهتر است از هر فرصتی برای تعامل با مشتری‌های قبلی استفاده کرده تا رابطه به‌مرور قطع نشود، آنگاه هیچ پیشنهادی هم وجود نداشت، می‌توان به مناسبت‌های مختلف به مشتری تبریک گفته تا رابطه حفظ شود. به‌این‌ترتیب می‌توان توجه مشتری را به خود جلب کرد و متعاقب آن، شانس خود را برای به دست آوردن پروژه‌های بعد افزایش داد.

راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: از طریق سایت‌های فریلنسینگ

همان‌طور که قبلاً اشاره شد، شاخص‌ترین روشی که برای پیدا کردن کارفرما و گرفتن پروژه توسط فریلنسرها وجود دارد، از طریق وبسایت‌های فریلنسینگ داخلی و خارجی هست. در اینجا چند وبسایت شاخص معرفی می‌شود که در صورت تمایل، می‌توان در آن عضو شد و فعالیت فریلنسینگ را آغاز کرد.



اولین مورد، وبسایت «پارسکدرز» هست. پارسکدرز در واقع اولین سایتی است که به صورت جدی در ایران راه اندازی شد تا بستری مناسب در اختیار کارفرماها و آزادکارها قرار دهد. در این بستر، تقریباً برای همه شاخه‌هایی که در بخش‌های قبل توضیح داده شد، امکان فعالیت و کسب درآمد وجود دارد. چندین سال از فعالیت این سایت می‌گذرد و تعداد بالای اعضاء و پروژه‌های انجام شده در آن نشان‌دهنده اعتبار بسیار بالای آن است و فریلنسر می‌تواند به راحتی با عضویت در آن، اقدام به فعالیت و کسب درآمد کند.



وبسایت بعدی، «پونیشا» هست که بستر خود را تقریباً مشابه با پارسکدرز راه‌اندازی کرده است و آزادکارها می‌توانند با عضویت در آن، شانس خود را برای کسب درآمد، آزمایش کنند.

وبسایت «انجام میدم» به لحاظ عملکرد با دو سایت قبلی تفاوت‌هایی دارد، اما آزادکارها می‌توانند خدمات خود را در آنجا به‌صورت شاخص، عرضه کنند تا خریداران یا کارفرماها، سفارش‌های خود را به آنها ارسال کنند.

وبسایت دیگری که نسبتاً قدیمی است، «برنامه‌جو» هست که می‌توان به آن سر زد و در صورت تمایل، عضو شد.

یکی از شاخص‌ترین وبسایت‌های خارجی، «freelancer.com» هست و برای افرادی مناسب است که توانایی کار در سطح بین‌المللی را دارند. نکته‌ای که اینجا باید به آن اشاره کرد، بحث تبادلات مالی هست که هر فرد نیاز دارد تا درآمدهای ارزی خود را با توجه به تحریم‌ها و سایر موارد، به طریقی نقد کند و طبیعتاً با مشکلاتی همراه هست. البته وبسایت‌های خدمات‌دهی مختلفی وجود دارند که فرد می‌تواند درآمدهای ارزی خود را به حساب آنها واریز کرده تا معادل آن به حساب فرد، به صورت ریال پرداخت شود.

از جمله این سایت‌ها، می‌توان به وبسایت‌های [ترایی](#)، [paymentExpres](#)، [ایرانیکارت](#)، [تهران پرداخت](#) و غیره به‌عنوان نمونه‌ای از سایت‌های واسط پرداخت اشاره کرد. به‌هرحال فرد باید با توجه به این مشکلات و داشتن راهکاری مناسب برای پرداخت‌های مالی، به‌عنوان مثال از طریق آشنایانی که خارج از کشور دارد در وبسایت‌های فریلنسینگ خارجی عضو شود.

سایت شاخص بعدی، «UpWork» هست که مشابه freelancer.com بازار بزرگی دارد و تا حدودی می‌توان گفت رقابت سنگینی با هم دارند. وبسایت «[envato](#)» هم زیرمجموعه‌های زیادی برای طراح‌ها، گرافیست‌ها، موسیقی‌دانان، نویسندگان، هنرمندان، برنامه‌نویس‌ها و حوزه‌های مختلف دیگر بستری را فراهم کرده است تا بتوانند محصولات خود را به فروش رسانند. البته با توجه به شرایط موجود ایران، متأسفانه این سایت برای ایرانی‌ها محدودیت‌های زیادی را اعمال می‌کند و طبیعتاً با توجه به توضیحات قبلی باید از راه‌های میان‌بر برای گذشتن از آنها استفاده کرد. در حال حاضر، تیم‌ها و افرادی داخل کشور هستند که در این سایت‌های خارجی فعالیت می‌کنند و درآمد قابل‌توجهی کسب می‌کنند.

بدیهی است که تعداد سایت‌های فریلنسینگ بسیار بیشتر از این مواردی است که معرفی شد. این سایت‌ها در واقع از نظر نویسنده، شاخص‌ترین وبسایت‌ها بوده و فرد می‌تواند با جستجوی ساده، سایت‌های مشابه دیگری را پیدا کند؛ خصوصاً در حوزه تایپ، ترجمه و نویسندگی، اخیراً سایت‌های زیادی راه‌اندازی شده است. به‌عنوان نمونه، می‌توان وبسایت آموزش آنلاین [فرانش](#) و [فرادرس](#) را معرفی کرد که فرد بتواند از دوره‌های آموزشی آن استفاده کرده و با تولید محتوای آموزشی، به کسب درآمد بپردازد. همچنین، می‌توان عضو خبرنامه این سایت‌ها شد و با آگاهی بیشتر و استفاده از امکانات مختلف آنها، در کورس رقابت باقی ماند.

راه‌های به دست آوردن مشتری برای فریلنسرها: شبکه‌های اجتماعی

بستر دیگری که به فریلنسر امکان پیدا کردن کار و مشتری می‌دهد، شبکه‌های اجتماعی مختلف هستند. در این شبکه‌ها، فرد به خاطر تعاملاتی که با دیگران دارد و با مطالبی که مدام به اشتراک می‌گذارد، خود را به‌نوعی معرفی می‌کند، شانس ایجاد اعتمادی نسبی و مذاکره برای عقد قرارداد و همکاری برای او به‌وجود می‌آید.



لینکدین

اولین سایت، شبکه اجتماعی لینکدین هست که در سراسر دنیا، طرفداران زیادی دارد و شبکه اجتماعی مختص کارجویانی محسوب می‌شود که می‌خواهند مباحث علمی، کاری و حرفه‌ای را دنبال کنند. بنابراین، بهتر است، فرد در لینکدین، یک حساب کاربری برای خود داشته باشد؛ اطلاعات را تکمیل و مدام به‌روز کند و با افراد مستعد در تعامل باشد. البته بسیار تأکید می‌شود که فرد خود را با توجه به مهارت‌هایی که دارد، به‌دور از هرگونه بزرگ‌نمایی، معرفی کند و سعی کند هیجان‌ناک‌ذب، فعالیت‌های او را تحت تأثیر قرار ندهد. بهتر است مقداری وقت گذاشته و اطلاعات لازم در مورد این شبکه اجتماعی را کسب کند تا در کنار سایر موارد، به او کمک کند و شانس موفقیت او را افزایش دهد.

توییتر

در شبکه اجتماعی توییتر هم متخصصین زیادی برای فعالیت روزمره حضور دارند. ماهیت این شبکه به لحاظ مختصر و مفید بودن محتوایی که در آن قرار می‌گیرد، با روحیات افراد متخصص سازگار هست. بنابراین فرد به‌عنوان یک فریلنسر می‌تواند با افراد متخصص در حوزه کاری خود آشنا شود و به‌عنوان یک کارفرما با کارفرمایی آشنا شود که نیازهای مشابهی دارند یا تجربه انجام کار با متخصصین حرفه‌ای را داشته و می‌توانند به فرد برای پیدا کردن یک فریلنسر مناسب کمک کنند.

فیسبوک

شبکه اجتماعی مناسب بعدی برای کار، فیسبوک است. در این شبکه هم فرصت‌های مختلفی، به‌خصوص برای نویسنده‌ها و افرادی که فعالیت‌های هنری دارند، وجود دارد. زیرا در این شبکه اجتماعی برخلاف توییتر، این افراد می‌توانند به شکل گسترده، نمونه کارها و مهارت‌های خود را با تصاویر و فیلم‌های مختلف معرفی کنند.

«من هنرمندی را می‌شناسم که روی ظروف شیشه‌ای و بلوری هر تصویری که مشتری بخواهد را کنده‌کاری می‌کند. تا قبل از اینکه نمونه کارهایش در فیسبوک معرفی شود، فقط توانسته بود با سه مغازه فروشنده بلورجات همکاری داشته و درآمد خیلی پایینی داشت. اما بعد از معرفی خودش در فیسبوک، ظرف سه ماه توانست با بیشتر از ۱۰ فروشنده در شهرهای مختلف همکاری کرده و به‌شدت کسب‌وکارش رونق پیدا کرد.»

درواقع برای یک سری از کارها و فعالیت‌های هنری باید طالبش پیدا شود تا آن هنرمند بتواند به کسب درآمد موردنظرش برسد و فیسبوک یکی از مناسب‌ترین و پرتیرین‌ها برای نمایش این مدل کارها محسوب می‌شود».

اینستاگرام

در نهایت می‌شود به شبکه اجتماعی اینستاگرام اشاره کرد که اکثر افراد با آن آشنا هستند. مشابه فیسبوک، در اینستاگرام نیز هنرمندان می‌توانند نمونه کارهای خود را به معرض نمایش گذاشته و علاوه بر آن، فرد می‌تواند حواشی فعالیت‌های خود را در اینستاگرام منعکس کند. مثلاً اگر فرد در همایشی شرکت کرد یا خود همایش یا مسابقه‌ای برگزار کرد، می‌تواند جوانب مختلف حرفه‌ای خود را به صورت معقول و منطقی در اینستاگرام معرفی کند و از این طریق، توجه و اعتماد مشتریان را جلب کند.

کدامیک برای فریلنسرها مناسب‌تر است؟ فعالیت فردی یا تیمی

یک سؤال مهم که در مدل کسب‌وکار فریلنسینگ ممکن است برای برخی از فریلنسرها پیش آید، این است که فعالیت به صورت تیمی بهتر است یا فردی؟ باید توجه داشت که پاسخ دقیق و مشخصی برای این پرسش وجود ندارد. با توضیح بیشتر این مسأله روشن‌تر خواهد شد. به‌طور کلی و در اغلب موارد، فریلنسینگ به صورت فردی شکل می‌گیرد و به خاطر شرایطی که وجود دارد، فرد عمدتاً به تنهایی یا نهایتاً با یکی یا دو نفر دیگر به صورت گروهی و از راه دور فعالیت می‌کند. بدون شک فعالیت گروهی با مفهوم تشکیل یک تیم و انجام پروژه به صورت تیمی فرق می‌کند. به این ترتیب، فرد می‌تواند با کسب تجربه و افزایش اعتبار خود، شرایط لازم برای کار به صورت تیمی را پیدا کند. این فعالیت تیمی می‌تواند با استفاده از اینترنت و ابزارهای موجود از راه دور شکل گیرد، یا اینکه برای یک پروژه خاص، در صورت لزوم در مکانی مشخص، در کنار هم به فعالیت تیمی بپردازند. بنابراین تا حد زیادی مسیر کاری فرد در این مورد مشخص است و او به مرور می‌تواند برای مدل کاری خود تصمیم‌گیری درستی داشته باشد.

در کشور ما با توجه به شرایط موجود و خصوصیات رفتاری و فرهنگی که وجود دارد، عمدتاً این اعتقاد وجود دارد که همکاری از راه دور سخت است و اغلب اوقات نتیجه مناسبی ندارد. به‌طور مشخص، این اشکال از آنجایی به وجود می‌آید که ارتباطات اعضا به نحو مطلوبی صورت نمی‌گیرد و ممکن است برخی از افراد، تعهد لازم را نداشته باشند. در واقع این افراد رفتار و تعامل حرفه‌ای ندارند و ممکن است به خاطر ماهیتی که فضای مجازی و شبکه اینترنت دارد، گاهی اوقات خود را مخفی کنند و به تعهداتی که دارند، پایبند نباشند. زمانی که یک کارفرما این چنین رفتار و تعاملاتی را در حین انجام پروژه می‌بیند، تصویر بدی از فعالیت تیمی در ذهنش شکل می‌گیرد و یا حتی خود آزادکارها هم ترجیح می‌دهند دیگر از راه دور و از طریق اینترنت، همکاری تیمی نداشته باشد.

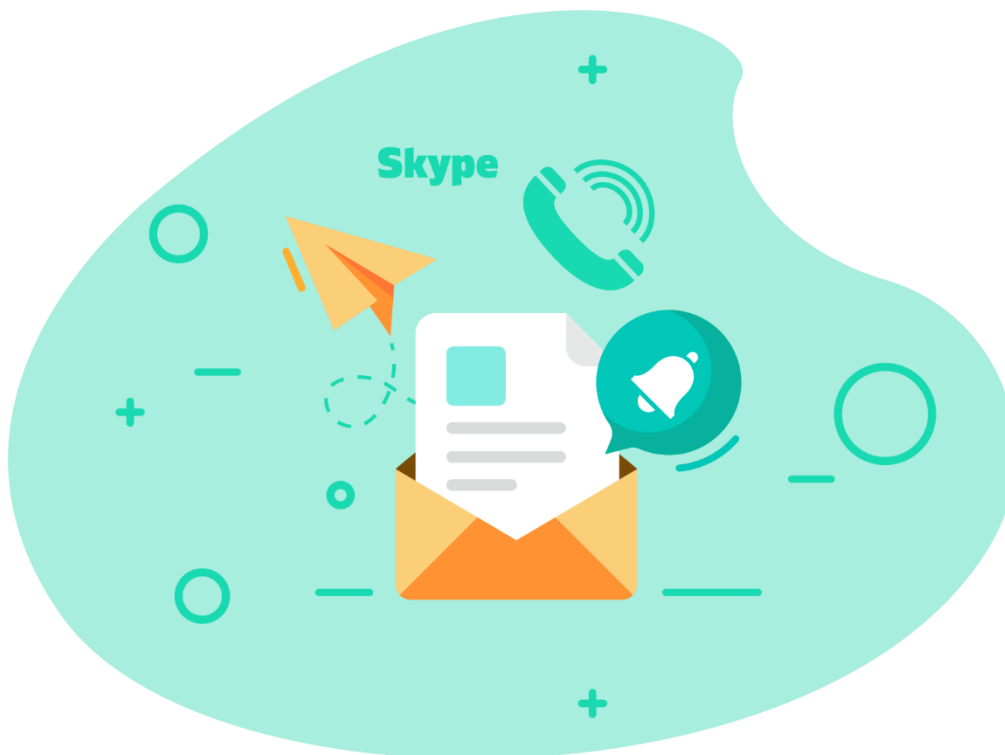
اما با وجود همه مسائل، این واقعیت وجود دارد که تیم‌هایی حتی از شهرهای کوچک و روستاها در حال فعالیت در داخل کشور هستند و با توجه به پتانسیل‌هایی که وجود دارد، با استفاده از اینترنت، پروژه‌هایی را انجام می‌دهند و به سودآوری می‌رسند. قاعدتاً برای فعالیت تیمی باید به بلوغ لازم رسید و در عین حال توجه داشت که در رأس هر تیم، نیاز به رهبر و مدبری باتجربه وجود دارد. این مسئله بسیار حائز اهمیت است و متأسفانه حتی در سطح ملی این مشکل وجود دارد و تقریباً همه معتقد هستند که علت عمده نتیجه نامطلوب، اغلب پروژه‌های کوچک و بزرگ، این است که مدیریت ضعیف است.

انتخاب فرد ممکن است در مقاطع مختلف، متفاوت باشد. ممکن است فرد در حین کار با افرادی آشنا شود که حس کنند در کنار آنها، چه به صورت تیمی، چه به صورت گروهی، نتیجه بهتری از کار می‌گیرد و سریع‌تر رشد می‌کند. شاید به این نتیجه برسد که با توجه به پتانسیل‌هایی که دارد، تنها کار کردن برای آنها مناسب‌تر است. در هر صورت، با توجه به این توضیحات، باید سعی کرد همیشه بهترین انتخاب را داشت.

فصل سوم: ارتباط با مشتریان

شاخص بعدی که در حوزه کسب‌وکار فریلنسینگ از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است، ارتباط و تعامل با مشتریان هست که عمدتاً در حین کار و پس از اتمام کار، بیشتر خودنمایی می‌کند. بنابراین، اگر فرد قصد دارد به عنوان یک فریلنسر حرفه‌ای به فعالیت خود ادامه دهد، توصیه می‌شود حتماً توجه ویژه‌ای به نوع تعامل خود با مشتریان داشته باشد.

راه‌های برقراری ارتباط مؤثر با مشتری برای فریلنسرها



ایمیل

مورد اول که در ارتباطات اینترنتی، بسیار بدیهی است، استفاده از ایمیل هست. از آنجا که ایمیل، یک رسانه نوشتاری و قابل استناد هست و از طرفی برای تهیه متن پیام، فرصت مناسبی برای فکر کردن وجود دارد، ابزار بسیار مناسبی برای تعامل با مشتری و آرشیو پیام‌ها به حساب می‌آید. باید به خاطر داشت که تعامل مداوم با مشتری در تمام مقاطع، یعنی از زمانی که مذاکره برای عقد قرارداد شروع می‌شود تا بعد از تحویل پروژه و در مرحله پشتیبانی، اهمیت زیادی برای رسیدن به نتیجه موردنظر دارد و احتمال انحراف از خواسته‌های مشتری را کم می‌کند و هم اینکه مشتری اطمینان خاطر بیشتری پیدا می‌کند و فرد را به عنوان یک فریلنسر حرفه‌ای، همیشه برای انجام کارهای بعدی خودش مدنظر قرار می‌دهد. فریلنسرحتی اگه بعد از تحویل پروژه هیچ پیامی از طرف مشتری نداشته باشد، بهتر است خود حداقل با ارسال یک پیام از رضایت‌مندی آن مطمئن شود. این مدل رفتارهای حرفه‌ای، در واقع سرمایه‌گذاری یک فریلنسر برای آینده به حساب می‌آید و قطعاً در آینده تبدیل به درآمد می‌شود.

برای کنترل و مدیریت بهتر پیام‌ها، فریلنسر باید سعی کند یک کتابچه آدرس کامل برای مشتری‌ها و افرادی که با آنها کار می‌کند در صندوق ایمیل خود داشته باشد. اسامی مشتری‌ها را به صورت کامل ذخیره کند تا در مواقع لزوم بتواند با آنها ارتباط صمیمی‌تری برقرار کند. به این ترتیب، اگر در آینده برای فرد پیامی ارسال شد و بخواهد همکاری مجدد داشته باشد، آنها را راحت‌تر به خاطر می‌آورد و طبیعتاً نتیجه مثبتی در تعاملات او دارد. ضمناً باید سعی کرد که آدرس بوک فرد با فهرست مخاطبین موبایل سینک شود و در کل اطلاعات کافی و یکپارچه‌ای از افرادی

که با آنها در تعامل است، داشته باشد. بی‌توجهی به همین نکات ساده، ممکن است منجر به بروز بعضی سوءتفاهم‌ها یا حتی شکست پروژه‌های فرد شود.

از طریق امکانات سایت‌های آزادکاری

ایجاد ارتباط از طریق امکانات سایت‌های فریلنسینگ که فرد در آنها مشغول به فعالیت است، می‌تواند راه‌حل مناسبی برای ارتباط مناسب با مشتری باشد. این سایت‌ها ابزارهایی در اختیار فرد قرار می‌دهد که برخی ماهیت ایمیل را دارند و پیام‌ها را برای طرفین ایمیل می‌کنند. حتماً باید سعی کرد از این ابزارها استفاده کرد، زیرا از طرفی از لحاظ حقوقی قابل استناد هستند و از طرف دیگر حس بهتری را برای خریدار ایجاد می‌کنند.

تماس تلفنی

تماس تلفنی یکی از ضرورت‌های فریلنسینگ هست. برخی مواقع لازم است کارفرماها شناخت بهتری از فریلنسر پیدا کنند یا اینکه لازم باشد پیام‌هایی را خیلی سریع مبادله کنند. قاعدتاً پیام‌های ایمیلی، سرعت و اطمینان دریافت به‌موقع پیام را مشابه تماس تلفنی ندارند. از طرفی، تعداد زیادی از کارفرماها هنوز عقیده دارند که باید تماس تلفنی با مجری برای بهبود روند انجام پروژه برقرار باشد. اما فرد باید سعی کند بعد از تماس تلفنی، توافقات و تمام نکات لازم که در گفتگوهای خود داشته است را مشابه یک صورت‌جلسه مکتوب کند و به تأیید کارفرما برساند. به‌این‌ترتیب، اینها در آینده قابل استناد هستند و جلوی برخی سوءتفاهم‌ها را می‌گیرند.

ابزارهای پیام‌رسان

ابزارهای پیام‌رسان مانند تلگرام و واتس‌آپ هم با توجه به ماهیتی که دارند، عمدتاً برای گفتگوهای تقریباً غیررسمی و صمیمی خیلی مورد استفاده قرار می‌گیرند. البته مشکلی که در ابزارهای پیام‌رسان وجود دارد، این است که وقتی فرد پیام مخاطب خود را می‌خواند، متوجه می‌شود و اگر فرصت کافی برای پاسخ نداشته باشد و بخواهد بعداً سرفرصت پاسخ دهد، ممکن است این سوءتفاهم پیش آید که فریلنسر قصد پاسخ‌دهی ندارد و حداقل به‌طور موقت باعث ایجاد کدورت می‌شود. نکته مهم دیگر این است که لحن فرد، به‌طور کامل از روی متن پیام قابل تشخیص نیست. برای همین، ممکن است از یک پیام، برداشت‌های مختلفی صورت بگیرد و باز هم موجب سوءتفاهم شود. بد نیست که مفهوم ایموجی‌های پیام‌رسان‌ها به‌طور کامل مطالعه شود و برای این مدل پیام‌ها که ممکن است ابهام داشته باشند، از آنها استفاده کرد، زیرا تجربه نشان داده است که درصد بالایی از این سوءبرداشت‌ها را مرتفع می‌کند. درهرحال، با توجه به‌سرعت عملی که برای تبادل پیام در این پیام‌رسان‌ها وجود دارد، می‌توان به‌عنوان یک روش بینابینی برای ایمیل و تماس تلفنی در نظر گرفته شوند و در مواقع لزوم، مورد بهره‌برداری قرار گیرند. در بین کلیه ابزارهای پیام‌رسان، به نظر می‌رسد اسکایپ برای آزادکاری، چه در داخل کشور و چه برای فعالیت خارج از کشور مناسب‌تر باشد. زیرا هم امکان برقراری تماس‌های صوتی و تصویری در کنار ارتباط‌های متنی یا همان چت، با کیفیت خیلی خوب در آن وجود دارد و هم اینکه نسبت به ابزارهای دیگر در این حوزه، عمومیت بیشتری دارد. برای اسکایپ هم نسخه موبایل و هم نسخه دسکتاپ عرضه شده است و فرد به‌راحتی می‌تواند در موقعیت‌های مختلف از آن استفاده کند. شاید با توجه به تجربه‌ای که در چند سال گذشته از این ابزارها کسب شده است، شاید به نظر برسد که مثلاً تلگرام خیلی بهتر است، اما به این نکته مهم باید توجه داشت که هر جای دنیا ممکن است یکی از این ابزارها محبوبیت بیشتری داشته باشند، درست مانند کشور ما که تلگرام محبوبیت بیشتری پیدا کرده است. بنابراین باید به‌طور منطقی از ابزاری استفاده کرد که در مجموع و در سطح بین‌الملل، عمومیت بیشتری دارد. البته اگر فرد به‌طور دقیق حوزه فعالیت خود را مشخص کند، می‌تواند راحت‌تر تصمیم بگیرد، ضمن اینکه برای تعامل بهتر با انواع کارفرماها، می‌تواند چند تا از این ابزارها را به‌صورت هم‌زمان بر گوشی یا کامپیوتر نصب کند و با توجه درخواست کارفرما، یکی از آنها را برای تبادل پیام‌های خود در نظر بگیرد.

آداب رفتار در عرصه جهانی برای فریلنسرها

بدیهی است که رعایت آداب معاشرت در هر حوزه کاری و روابط اجتماعی لازم هست. اما اهمیت آن در حوزه فریلنسینگ برای به سرانجام رساندن پروژه‌ها و مهم‌تر از آن ادامه همکاری در آینده، بسیار بیشتر است. هرکس با توجه به فرهنگ جامعه و محیطی که در آن رشد می‌کند، دارای یک سری خصوصیات بارز رفتاری هست که با مناطق و کشورهای دیگر متفاوت است. بنابراین وقتی فرد بخواهد در سطح بین‌المللی یا

حتی سطح ملی که تنوع فرهنگی زیادی وجود دارد، فعالیت کند، باید توجه بیشتری به این موضوع داشته باشد تا احیاناً در کار با تناقض مواجه نشود. او همیشه باید جسارت این را داشته باشد که فراتر از منطقه خود فکر کند. باید باور کند که توانایی و پتانسیل انجام کار در عرصه جهانی را دارد، فقط باید به آداب رفتاری حوزه فعالیت خود هم توجه ویژه‌ای داشته باشد. برای توضیح بیشتر به چند نمونه اینجا اشاره خواهد شد:

مورد اول این است که همیشه باید به حقوق مؤلفین احترام گذاشته شود. در عرصه بین‌المللی هیچ‌وقت نباید صحبتی از نرم‌افزارهای کرک شده به میان آورد. نباید حاصل کار دیگران را به‌راحتی استفاده کرد و به اشتراک گذاشت. به‌عنوان مثال اگر فرد قصد ساختن یک اثر هنری دارد، باید بررسی کند که مجوز بهره‌برداری از تصاویری که در اینترنت پیدا شده است را داشته باشد.

علاوه بر حقوق مؤلفین، باید به رعایت اخلاق حرفه‌ای، بدون پرخاشگری‌های بی‌مورد هم توجه داشت. باید مطمئن بود که در صورت بروز مشکل در روند پروژه، پرخاشگری و ناسزاگویی هیچ کمکی به حل مسئله نمی‌کند و برعکس، مشکل را حادتر می‌کند. در پروژه‌هایی که در سطح بین‌المللی انجام می‌دهند، فریلنسری‌نوعی نماینده کشور محسوب می‌شود، زیرا هر زمان که کارفرما بخواهد با فرد دیگری در مورد این مشکل صحبت کند از این عبارت استفاده می‌کند: «پروژه خودم را به یک ایرانی دادم و».

یعنی ذهنیت او و افرادی که این موضوع را می‌شنوند، نه فقط در مورد شخص او، بلکه در مورد کل ایرانی‌ها به‌صورت منفی شکل می‌گیرد. بنابراین، یک فریلنسری‌نوعی نماینده یک کشور محسوب می‌شود. بنابراین، همیشه باید به‌صورت حرفه‌ای فعالیت کند و بپذیرد که در مورد محصول یا خدمات او قطعاً نظرات مختلفی می‌تواند وجود داشته باشد. او باید با روی گشاده و صبوری به انتقاداتی که به کارش وارد می‌شود، گوش دهد و پاسخ مناسبی در موردشان ارائه دهد.

مورد مهم بعدی که بسیار بدیهی است، تسلط پیدا کردن بر زبان انگلیسی هست. همواره فرد باید تلاش کند تا مهارت‌های گفتگوی خود را ارتقاء دهد تا هم در بخش فنی کار و هم تعاملات خود، موفق‌تر عمل کند. در نهایت باز تأکید می‌شود که فریلنسری‌سعی کند در مورد تفاوت‌های فرهنگی و اخلاقی کارفرماهای خود در مناطق و کشورهای مختلف، آگاهی لازم را پیدا کند تا با مشکلات کمتری در حین کار مواجه شود.

محاسبه قیمت پروژه و پیشنهاد قیمت مناسب برای فریلنسرها

یکی از زیرمجموعه‌های بخش ارتباط با مشتریان، محاسبه نرخ خدمات و نحوه ارائه آن به مشتری است، که قطعاً تأثیر به‌سزایی در عقد قرارداد همکاری دارد و عمده‌تأثیرگذارها بعد از شروع کارشان، تا مدتی با این مسأله درگیر هستند. در ابتدا اشاره‌ای به یک سری از فاکتورهای کلیدی می‌شود که در تعیین قیمت تأثیرگذار هستند و در ادامه سعی می‌شود با استفاده از فرمول‌های مشخصی، نحوه محاسبه قیمت یک پروژه را توضیح داد.



۱) قیمت رقابتی

عامل اول که به فرد کمک می‌کند تا قیمت یک پروژه را تعیین کند، قیمت رقابتی است. یعنی فرد باید به سایر قیمت‌هایی که قبلاً برای انجام یک پروژه مشابه به‌صورت فریلنسینگ ارائه شده، توجه کند تا حدود قیمت کار به دستش آید. البته گاهی اوقات فرد هیچ منبعی برای مشاهده قیمت‌های رقابتی دیگران در اختیار ندارد و طبیعتاً این عامل برای او کارساز نیست. اما به‌طور معمول او می‌تواند در برخی از سایت‌های فریلنسینگ که قبلاً به آنها اشاره شد، قیمت‌های پیشنهادی سایر آزادکارها را ببیند و از سطح قیمت‌ها آگاهی پیدا کند.

۲) محاسبه هزینه‌های شخصی

عامل بعدی برای تعیین قیمت، محاسبه هزینه‌های شخصی فرد است. بدون شک فرد نمی‌تواند درآمد خود را به گونه‌ای تنظیم کند که از هزینه‌های شخصی او کمتر باشد. بنابراین این عامل به او کمک می‌کند تا همیشه حداقل‌هایی را در ذهن خود داشته باشد و براساس آن قیمت را محاسبه کند.

۳) نرم بازار و رقبا

عامل دیگر، نرم بازار و رقباست که با عامل اول مرتبط است. منظور از نرم بازار این است که برای یک سری از خدمات در بازار، قیمت‌های نسبتاً مشخصی وجود دارد که از طرف اغلب افراد، رعایت می‌شود، به‌عنوان مثال، نرخ ترجمه نرم مشخصی نسبت به کیفیت کار دارد. عمدتاً سایت‌های ترجمه و آزادکارهای حرفه‌ای، سه سطح برنزی، نقره‌ای و طلایی را برای ترجمه در نظر می‌گیرند و برای هر سطح، نرخ ترجمه را به ازای هر کلمه تعیین می‌کنند. بنابراین فرد می‌تواند به نرم بازار رجوع کند و با استناد به آنها و سطح توانایی خود، قیمتی را پیشنهاد دهد.

۴) یافتن تعداد ساعت کار در هفته (در نظر گرفتن تعطیلات)

عامل مؤثر بعدی برای تعیین قیمت این است که فریلنسر تعداد ساعات کاری خود را در هفته در نظر بگیرد. در ادامه توضیح داده خواهد شد که چرا این موضوع برای تعیین قیمت یک عامل کلیدی محسوب می‌شود. نباید فراموش کرد که باید همیشه تعطیلات را در نظر داشت، زیرا فریلنسینگ به این معنا نیست که فرد باید ۲۴ ساعت روز و تمام هفته را کار کند. طبیعی است که کار کردن به این ترتیب، علاوه بر مشکلات روحی/روانی، به‌شدت از بازدهی فرد کم می‌کند.

در اینجا سؤالی مطرح می‌شود:

آیا انجام پروژه‌هایی با مبالغ بالا به‌صورت فریلنسینگ انجام‌شدنی هست یا فقط پروژه‌های کوچک را می‌توان در این مدل کاری انجام داد؟

پاسخ این است که به‌دون شک پروژه‌هایی با مبلغ بالا را هم می‌شود به‌صورت فریلنسینگ انجام داد، ولی طبیعتاً این موضوع ارتباط مستقیمی با تجربه و اعتبار فرد دارد. در محیط‌های فریلنسینگ خارجی، مبالغی بالاتر از مبالغی که در ایران و این روزها پیشنهاد می‌شود، وجود دارد. دلیل عمده‌اش این است که آنجا این مدل کسب‌وکار، قدمت و اعتبار بیشتری دارد، مزایای این مدل کاری به‌خوبی درک شده و اعتمادسازی‌های لازم انجام شده است. اما با توجه به شرایط داخلی کشور و اینکه این مدل کاری برای خیلی‌ها هنوز کاملاً ملموس نیست، اکثراً ترجیح می‌دهند کارها را با هزینه‌های پایین‌تر شروع کنند و پروژه‌های سنگین را به‌صورت‌های سنتی و مرسوم انجام دهند.

باید توجه داشت گاهی اوقات، کار باید به‌صورت تیمی انجام شود. بدین معنا که امکان انجام یک پروژه با مبلغ بالا به‌صورت تک نفره وجود ندارد. برای چنین پروژه‌هایی اگر فرد در سایت‌های فریلنسینگ پیشنهاد قیمت ارسال می‌کند، باید نقش نماینده یک تیم را ایفا کند و طبیعتاً از قبل باید افرادی را برای تشکیل تیم، مدنظر داشته باشد. به این نکته هم باید توجه کرد که پروژه‌های سنگین، نیاز به پشتیبانی دارند و فرد باید بررسی کند که آیا امکان ارائه پشتیبانی بعد از انجام کار برای او وجود دارد یا خیر؟ آیا بستری که قرار است در آن کار کند، این امکان را در اختیار فرد قرار می‌دهد و آیا اصلاً راه‌حلی برای پشتیبانی دارد؟ همه این موارد پیوند تنگاتنگی با مهارت‌های مذاکره فرد دارد. فرد باید با توجه به همه این مسائل تشخیص دهد که آیا توان انجام پروژه‌های سنگین و با مبالغ بالا را دارید یا خیر، بعد تصمیم بگیرد که برای این دسته از پروژه‌ها پیشنهاد قیمت ارسال کند.

محاسبه حداقل نرخ ساعتی برای فریلنسرها

در این قسمت، موضوع محاسبه و پیشنهاد قیمت مورد بررسی قرار می‌گیرد تا بتوان به نرخ دستمزد ساعتی فریلنسرها رسید. هر فریلنسر برای محاسبه پیشنهاد قیمت باید بدین سؤال‌ها پاسخ دهد.



۱) چند ساعت در هفته کار می‌کنید؟

به طور دقیق‌تر، بهتر است در آغاز اساس کار و بازه زمانی را ابتدا به صورت هفتگی در نظر گرفت و بررسی کرد که چند ساعت در هفته می‌توان کار مفید انجام داد. در نهایت فرمولی معرفی می‌شود تا با استفاده از این داده‌ها بتوان یک نرخ تقریبی قابل اتکا برای دستمزد به دست آورد.

۲) چند ساعت در ماه کار می‌کنید؟

براساس ساعت کار هفتگی، فرد باید حساب کند که چند ساعت در ماه می‌تواند با در نظر گرفتن تعطیلات و زمان استراحت، به کار خود اختصاص دهد. او باید به همین ترتیب، ادامه دهد و ساعت کار خود را برای یک سال محاسبه کند، زیرا برای فریلنسرینگ خیلی بهتر است که فرد هزینه‌ها را به صورت سالانه محاسبه کند تا به نسبت آن بتواند نرخ دستمزد خود را برای پیشنهاد قیمت تعیین کند.

۳) چند ساعت در سال کار می‌کند؟

بعد از محاسبه میزان ساعت کار سالانه، فریلنسر باید هزینه‌های ماهانه خود را که برای زندگی نیاز دارد، به دست آورد. همانطور که قبلاً هم اشاره شد باید به بحث مالیات هم توجه داشت. طبق قانون، هر درآمدی مشمول مالیات می‌شود و نباید تصور کرد که درآمد فرد از اینترنت، معاف از مالیات است. ممکن است که تا مدتی بحث مالیات برای آزادکارها مطرح نباشد، ولی بهتر است حداقل نیم‌نگاهی به این موضوع داشته باشد تا بعد غافلگیر نشود.

۴) هزینه ماهانه زندگی شما چقدر است؟

برای محاسبه هزینه ماهانه زندگی، باید حداقل‌ها را در نظر گرفت و یک تصویر واقعی داشت. نباید تصور کرد که فریلنسر درآمد بسیار خوبی دارد و توقع خود را بالا ببرد. فریلنسینگ هم یک مدل کسب و کار است و به معنی آن نیست که تفاوت زیادی با مدل‌های دیگر کسب‌وکار دارد. فریلنسینگ یک سری مزایا دارد، اما عمدتاً درآمد بالا، جزء مزایای آن به حساب نمی‌آید، درست مانند مدل کارمندی، که آن هم یک سری مزایای خاص دیگر دارد. به این نکته مهم باید توجه داشت که ممکن است فرد طی فعالیت با مدل آزادکاری، یک ماه درآمد قابل توجهی نداشته باشد، اما در مقابل ممکن است ماه بعدی، چهار یا پنج برابر درآمدی را که انتظار داشته، کسب کند. این یکی از چالش‌های فریلنسینگ محسوب می‌شود و حتماً باید برای آن برنامه‌ریزی داشت. مهم‌ترین اقدام برای مواجهه با این چالش، همان طور که قبلاً اشاره شد، داشتن یک حساب پس‌انداز کوتاه مدت است.

فرمول محاسبه درآمد سالانه

با این محاسباتی که تا اینجا انجام داده شد، اکنون دیگر داده‌های موردنیاز موجود است و می‌توان به فرمول اشاره کرد:

محاسبه حداقل نرخ ساعتی

هزینه سالیانه شما

= E

تعداد ساعت کار سالانه

(۱۰ درصد رقم E) + E

هزینه سالیانه در صورت کسر و تعداد ساعت کار سالانه را در مخرج کسر قرار می‌گیرد. حاصل این تقسیم، اینجا با E نمایش داده شده است. فرد باید ۱۰ درصد مقدار E را محاسبه کند و با آن E قبلی جمع کند. این ۱۰ درصد به عنوان تلورانس اشتباهات محاسباتی یا درواقع حاشیه امن برای پوشش آنها محسوب می‌شود و کمک می‌کند تا کمتر متحمل خسارت شود.

قواعد ارسال فاکتور و تحویل کار برای فریلنسرها

مزایای ارسال فاکتور

(۱) تأثیر روانی

(۲) بهبود وجه کاری

(۳) حساسی بهتر

(۴) قابل استناد در محاکم قضایی

به‌عنوان یک فریلنسر حرفه‌ای، بهتر است موقع تحویل کار، یک فاکتور با جزئیات که تخمین‌های قیمت را شامل می‌شود، برای کارفرما ارسال کرد. علاوه بر اینکه این کار، حس خوبی به مشتری می‌دهد و در ذهن او موندگار می‌شود، فواید دیگری هم دارد که در ادامه بدان‌ها اشاره می‌شود. البته باید توجه داشت که همیشه فرد از طریق سایت‌های فریلنسینگ اقدام به انجام پروژه نمی‌کند و ممکن است خود مستقیماً ب روش‌های دیگری این کار را انجام دهد. بنابراین در این حالت‌ها ارسال فاکتور خیلی بهتر است، اما در سایت‌های آزادکاری، از آنجا که پیام‌های فرد

مستند و مکتوب می شود و یک سری ابزار برای گزارش قیمت وجود دارد، شاید توجه به این مسأله خیلی نیاز نباشد، اما در حال رفتار حرفه‌ای فرد و قابل اعتماد بودنش را نشان می‌دهد.

فایده دیگر ارسال فاکتور این است که فرد می‌تواند در خاتمه هر ماه یا سال، براساس آنها حسابرسی بهتری داشته باشد. از طرفی اگر فاکتورها از طریق رسانه‌های مورد قبول تیم قضایی ارسال شوند، قابل استناد هستند و در صورت نیاز می‌توان به آنها مراجعه کرد. بعد از ارسال فاکتور که می‌تواند اول کار یا آخر کار باشد، نوبت به تحویل کار می‌رسد که خیلی از چالش‌های فریلنسینگ در این مرحله به چشم می‌خورد. بنابراین اینجا به چند مورد مهم از این چالش‌ها اشاره می‌شود.

تحویل کار

(۱) بدقولی آفت کسب و کار ماست.

یکی از مهم‌ترین مواردی که واقعاً به پروژه‌ها آسیب می‌رساند، بحث بدقولی و عدم رعایت زمان‌بندی کار هست. کسانی که با مدل فریلنسینگ فعالیت می‌کنند، به واسطه اختیارات و آزادی عملی که دارند و از طریق اینترنت تعامل می‌کنند، ممکن است آن نظم لازم و تعهد کافی در کار را نداشته باشند، یا به هر دلیلی مشکلاتی برای آنها پیش آید که منجر به بدقولی شود. طبیعتاً باید سعی کرد تا جایی که می‌شود این اتفاق نیفتد و پیش‌گیری کرد، اما واقعاً روش معینی برای این کار وجود ندارد. طبیعی است که برای خیلی از افراد بارها پیش آید که بدقولی کنند. در هر صورت همیشه باید تلاش کرد تا آگاهانه مانع از این مورد شد. باید توجه داشت که تخمین زمان برای انجام همه پروژه‌ها کار ساده‌ای نیست و نیاز به مهارت و تجربه دارد. بنابراین حتماً باید در موردش مطالعه داشت و به مرور و با کسب تجربه، جلوی یک سری از بدقولی‌ها را گرفت.

(۲) حرص نزنید

درصد زیادی از بدقولی‌های آزادکارها، مربوط به تعداد زیاد پروژه‌های هم‌زمان آنها است. بارها پیش آمده است که بعد از اینکه یک فریلنسر پروژه زیادی می‌گیرد، در حین کار متوجه می‌شود زمان کافی برای انجام همه آنها ندارد و همین باعث بدقولی و کاهش اعتبار آنها شده است. بنابراین باید سعی کند طمع نکند و همیشه براساس توانایی واقعی خود اقدام به انجام پروژه‌های هم‌زمان کند.



۳) حین انجام کار با مشتری در ارتباط باشید.

خیلی مهم است فریلنسر در حین انجام کار، با مشتری در ارتباط باشد و گزارش‌های مختصری از روند پیشرفت پروژه ارائه دهد و احیاناً به سؤالات آن پاسخ دهد. باید سعی شود پیشنهاداتی به مشتری ارائه داده شود که نشان دهد به نظرات او اهمیت می‌دهد. به این ترتیب، مشتری خیالش راحت می‌شود که فریلنسر در حال انجام کار او است. از طرف دیگر، این تعاملات باعث می‌شود که حاصل کار او با تصورات کارفرما مطابقت داشته باشد و احتمال عدم پذیرش کار در خاتمه پروژه بسیار کم می‌شود.

۴) در مورد روش‌های چابک (Agile) انجام کار مطالعه کنید.

در این ارتباط، یکی از اقداماتی که به فرد کمک می‌کند تا زمان‌بندی پروژه را بهتر رعایت کند و تعامل مناسبی با مشتری داشته باشد، مطالعه روش‌های چابک یا اجایل هست که توصیه می‌شود حتماً در این مورد و همین‌طور در رابطه با اسکرام مطالعه شود.

۵) صادق باشید

مسئله مهم بعدی این است که همیشه صادق باشید. طبیعی است که انجام پروژه ممکن است با مشکلاتی همراه باشد، ممکن است فرد ضعف دانش داشته باشد، ممکن است مشکلی برای او پیش آید که نتواند طبق برنامه زمان‌بندی پیش رود یا اصلاً ممکن است واقعاً بخواهد از انجام پروژه انصراف بدهد. نباید در وهله اول حقایق را آن‌طوری که نیست جلوه بدهد. به‌عنوان مثال خود را خیلی فراتر از چیزی که هست معرفی کند یا مشکلات را خیلی مبالغه‌آمیز جلوه بدهد. همیشه سعی کند با کارفرمای خود صادق باشد. درست است که ممکن است باعث تکدر خاطر و ناراحتی کارفرما شود، اما به‌رحال فایده این صداقت خیلی بیشتر از این است که فرد حقایق را پنهان کند و روز آخر همه چیز مشخص شود، چراکه در این صورت، اعتباری که مدت‌ها برایش زحمت کشیده، خیلی راحت از دست می‌رود. بر این مورد تأکید فراوان می‌شود، زیرا برای کار فریلنسینگ فوق‌العاده حیاتی است و عدم توجه به آن خسارت بسیار سنگینی به سرمایه یک آزادکار، که همان اعتبار و قابل‌اعتماد بودنش است، می‌زند.

۶) پس از تحویل کار، پشتیبانی ضروری است.

یک مورد مهم دیگر، پشتیبانی بعد از تحویل کار هست. ممکن است حتی در قرارداد ذکر نشده باشد، اما اگر سعی شود حداقل پیشنهاد کمک بدهد و یا کارفرمای خود را راهنمایی کند، تأثیر فوق‌العاده‌ای بر اعتبار فرد می‌گذارد و در ذهن کارفرما، ماندگار می‌شود. به‌عنوان مثال، ممکن است فرد سائیتی طراحی کرده باشد که کارفرما در گذاشتن محتوا در آن مشکل داشته باشد؛ یا ممکن است ترجمه‌ای انجام داده باشد که نیاز به ویرایش داشته باشد و کارفرما متوجه نشده باشد، اما بعداً خود فرد متوجه شود. ممکن است مشاوره‌ای داده باشد و منتظر نتیجه باشد یا ممکن است یک کار هنری انجام داده باشد و بعداً متوجه شود که می‌شود پیشنهادات بهتری ارائه کرد. در همه این موارد، ارسال پیام از طرف فریلنسر برای بهبود یا اصلاح نتیجه کار، باعث می‌شود مشتری احساس بسیار خوبی نسبت به فریلنسر پیدا کند و ارزش بیشتری برای کار قائل شود. به این ترتیب فرد نهایتاً به سود بیشتری می‌رسد و درعین حال، به‌عنوان یک فریلنسر حرفه‌ای شناخته می‌شود.

قواعد دریافت دستمزد برای فریلنسرها

در این قسمت، به بخش دریافت دستمزد برای آزادکارها اشاره می‌شود که با چالش‌های مختلفی همراه هست و سعی می‌شود به موارد عمده آنها اشاره شود و راهکارهایی برای مواجهه با آنها مطرح شود.

۱) برای تضمین دریافت دستمزد از سایت‌های فریلنسینگ استفاده کنید.

اگر فریلنسر در سایت‌های فریلنسینگ مانند [پارس‌کدرز](#)، فعالیت کند، دریافت دستمزد در صورت انجام صحیح کار، تضمین شده است. دلیلش این است که قبل از شروع کار، مبلغی از طرف خریدار به‌عنوان ودیعه گروگذاری می‌شود و فریلنسر خیالش آسوده است که حداقل وجه پروژه در گرو شخص ثالثی هست و اگر مشکلی پیش آید، تیم داور این سایت می‌تواند کمک کند تا دستمزد آن پرداخت شود. حال این حالت با حالتی مقایسه می‌شود که به‌صورت شفاهی کار می‌کند و هیچ مرجعی نیست که بتواند به‌راحتی حق فرد را بگیرد.

۲) پیش پرداخت بگیرید.

اگر فریلنسر خارج از سایت‌های فریلنسینگ فعالیت می‌کند، حتماً سعی کند برای انجام پروژه، پیش‌پرداخت بگیرد و بعد کار را شروع کند. طبیعتاً بدون دریافت پیش‌پرداخت، در صورتی که مشکلی در حین انجام کار پیش آید یا اختلاف نظری با کارفرما پیدا کند، ممکن است هیچ‌وقت به پول خود نرسد. البته در اینجا با توجه به مورد یک و دو، توصیه می‌شود اگر فریلنسر با شخصی کار می‌کند که زیاد به او اطمینان ندارد، می‌تواند آن را به سایت‌های فریلنسینگ دعوت کند تا آنجا پروژه‌اش را تعریف کند و مبلغ پروژه را گروگذاری کند. به این ترتیب، برای هر دو طرف، این اطمینان به وجود می‌آید که به توقعات و خواسته‌های خود برسند. در کشورهای توسعه‌یافته هم سایت‌هایی راه‌اندازی شده است که خدمات گروگذاری را ارائه داده و به نوعی همان حکم قرارداد را با ماهیتی ساده‌تر دارند. در واقع تضمینی ایجاد می‌شود که وجه موردنظر به‌درستی پرداخته شود و جلوی سوءاستفاده طرفین گرفته شود.

۳) حساب بانکی اینترنتی داشته باشید.

یک مشکلی که در ارتباط با بعضی از آزادکارها دیده می‌شود، این است که خیلی تمایل ندارند حساب اینترنتی داشته باشند. البته این مورد روزبه‌روز در حال کاهش است، اما هنوز هم افرادی هستند که ترجیح می‌دهند وجه از طریق دستگاه‌های خودپرداز به حساب آنها واریز شود. طبیعی است که خریدارها ترجیح می‌دهند خیلی راحت وجه پروژه را از طریق اینترنت انتقال دهند و شاید همین سختی رفتن پای دستگاه خودپرداز باعث شود از همکاری با شما منصرف شوند. استفاده از درگاه‌های پرداخت اینترنتی هم قابل استناد است و هم سرعت عمل بالا و ده‌ها فایده دیگر دارد. بنابراین اگر فرد بخواهد به‌عنوان یک فریلنسر حرفه‌ای شناخته شود و فعالیت کند، به‌هیچ‌عنوان از این موضوع غافل نشود.

۴) با تلفن و ایمیل پرداخت را پیگیری کنید.

روش دیگری که به فرد برای دریافت دستمزد کمک می‌کند، پیگیری از طریق ایمیل یا تماس تلفنی است. فرد باید سعی کند بعد از تحویل کار یا در همان حین، پیگیر آزادسازی وجه پروژه یا پرداخت آن باشد و به‌صورت محترمانه از کارفرما بخواهد به زمان‌بندی پرداخت‌ها مقید باشد. البته بدیهی است که خود هم باید خوش‌قول باشد تا بتوند وجه را به‌موقع دریافت کند. خیلی از مواقع تأخیری که در پرداخت به وجود می‌آید، ارتباط مستقیم با بدقولی فریلنسر در حین انجام کار و تحویل پروژه دارد.

۵) رک و بسیار مؤدب باشید.

فریلنسر باید موقع دریافت مطالبات و تعامل برای این مورد، سعی کند خیلی رک و درعین‌حال با احترام رفتار کند. اگر در لفافه صحبت کند، ممکن است کارفرما متوجه منظور او نشود و اشتباه برداشت کند. از طرف دیگر، اگر فکر کند کارفرما خارج از بندهای قرارداد از او متوقع هست و با پرخاشگری پاسخ دهد، این رفتار تنها باعث جنجال بیشتر می‌شود و هیچ کمکی به دریافت دستمزد او نمی‌کند. بدتر اینکه اگر این پیام او توسط ایمیل یا پیام‌رسان‌های دیگر منتقل شده باشد، به دلیل فقدان لحن، باعث ایجاد سوءتفاهم و حادثه شدن مشکل می‌گردد.

۶) آداب جهانی را بدانید.

برای فعالیت در جهانی، باید از روش تعامل مناسب حتماً آگاهی پیدا کرد و توقعات را متعادل کرد. فریلنسر باید محترمانه رفتار کند و از کلمات مناسبی داخل پیام‌ها استفاده کند. در کل، باید وجهه مناسبی از خود نشان دهد تا در فضای رقابتی بین‌المللی بتواند سرپا بماند و رشد کند.

۷) بعضی مواقع واقعاً راهی نیست!

در خاتمه باید گفت که گاهی اوقات واقعاً راهی نیست و رها کردن آن جنجال بهترین تصمیم است، چراکه باعث آرامش اعصاب و روان می‌شود. البته اگر فریلنسر در سایت‌های فریلنسینگ مشغول به فعالیت باشد، بخش دآوری سایت به او کمک می‌کند تا مشکل به وجود آمده به نحو مطلوبی حل شود، اما اگر پروژه را به‌صورت شفاهی انجام داده باشد و به جنجال کشیده شده باشد، اگر فریلنسر حس کرد که واقعاً راه‌حلی وجود ندارد و مبلغ پروژه خیلی بالا نیست، شاید بهتر باشد آن را رها کند و به‌عنوان یک تجربه از آن درس بگیرد که مجدداً دچار آن نشود. آگه بخواهد به مجامع قضایی رجوع کند، شاید لازم باشد وقت و هزینه زیادی برای آن صرف کند و با یک حساب سرانگشتی می‌بیند که ارزش ندارد. اگرچه اگر مواردی که پیش از این بیان شد را رعایت شود امکان به وجود آمدن این شرایط کمتر می‌شود.

قواعد توافق اولیه و قرارداد برای فریلنسرها

احتمالاً از طرق مختلفی به فریلنسر توصیه می‌شود که برای کارهای جدی و حرفه‌ای، سعی کند توافق اولیه مکتوب یا قراردادی داشته باشد که حرف کاملاً درستی هم هست. ولی اگر در کسب‌وکار [فریلنسینگ](#) دقیق‌تر این موارد بررسی شوند، شاید مقوله‌های مختلفی وجود داشته باشد که بهتر است آنها دانسته شوند.

(۱) مندرجات آزادکاری در سایت‌های فریلنسینگ حکم قرارداد دارد.

اگر فریلنسر در سایت‌های فریلنسینگ فعالیت کند، تعریف پروژه و تمام پیام‌ها و توافقات تا قبل از گروه‌گذاری خریدار، همان حکم بندهای یک قرارداد را دارند. پیام‌ها و گزارش‌ها، بعد از گروه‌گذاری هم همگی قابل استناد هستند و اگر توافقی خارج از بندها تا قبل از گروه‌گذاری انجام دهد، حکم متمم قرارداد را دارد که هر دو طرف، ملزم به رعایت مفاد آن هستند. به دلیل همین شفافیت و غیرقابل انکار بودن تعهدات، سایت‌های فریلنسینگ مانند پارسکدرز بسیار پرترفدار شده و هم کارفرماها و هم فریلنسرهای حرفه‌ای ترجیح می‌دهند در این سایت‌ها پروژه‌های خود را انجام دهند.

(۲) مبالغ پایین نیازی به قرارداد ندارند.

مورد دیگری که اکثر افراد بر اساس تجربه به آن رسیده‌اند، این است که مبالغ پایین خیلی نیاز به قرارداد مکتوب آن‌چنانی ندارند. زیرا رسیدگی به این قراردادها در مجامع قضایی مقرون به صرفه نیست. بنابراین فرد یا می‌تواند کار را بر اساس اعتماد انجام دهد یا اینکه به سمت سایت‌های فریلنسینگ هدایت شود. حتی اگر فریلنسر درصدی از مبلغ را به عنوان کارمزد به این سایت‌ها بپردازد، بهتر از این است که هیچ مبلغی دریافت نکند. به عنوان مثال، برای ترجمه یک مقاله چند صفحه‌ای یا بر فرض طراحی گرافیکی برای چند تا دکمه، خیلی نیاز به یک قرارداد جامع و مانع نیست و عموماً این پروژه‌های ساده و کم‌هزینه به صورت توافقی و براساس اعتماد انجام می‌شود. اما به هر حال، اگر فرد برای این پروژه‌ها هم نمی‌تواند به طرف مقابل خود اعتماد کند، بهتر است آنها را به سمت سایت‌های فریلنسینگ هدایت کند تا با آسودگی خاطر بیشتری کار را انجام دهد.

(۳) شکایت براساس قرارداد در مجامع حقوقی دشوار است.

از طرف دیگر، شکایت کردن براساس قراردادهای مکتوب در مجامع حقوقی، کار بسیار دشواری است. ممکن است طرفین در یک مکان فیزیکی حضور نداشته باشند یا ممکن است کار تخصصی باشد و مشاورین و قضایی که مأمور پیگیری پرونده هستند، تسلط کافی بر این مسئله نداشته باشند. علاوه بر این، به دلیل تعدد پرونده‌ها در محاکم قضایی، ممکن است این کار با تأخیر زیادی انجام شود و نهایتاً باعث سردرگمی و تنش عصبی و آشفتگی روانی شود. البته دوباره اشاره می‌شود که در سایت‌های فریلنسینگ به دلیل وجود تیم داوری متخصص که بعد بیشتر در مورد آن صحبت می‌شود، فرد درگیر این مشکلات نمی‌شود و در یک زمان بسیار کوتاه‌تری به صورت تخصصی به شکایت او رسیدگی می‌شود.

(۴) یک داور و شخص امین پیدا کنید.

برای پروژه‌هایی که خارج از این سایت‌ها انجام می‌شود، بهتر است فریلنسر یک فرد متخصص را به عنوان امین انتخاب کند که مورد قبول هر دو طرف باشد و اگر به مشکلی برخورد کرد از قضاوت آن شخص برای حل اختلاف استفاده کند.

(۵) اعتمادسازی بهترین قرارداد است.

در کل باید به این نکته توجه داشت که اعتمادسازی، بهترین قرارداد برای طرفین محسوب می‌شود؛ یعنی اگر فرد سعی کند در همکاری‌های اول با یک کارفرما، سابقه خوبی از خود به جا گذارد، اعتماد کارفرما به او جلب می‌شود و همان طور که قبلاً هم اشاره شد، این بزرگ‌ترین سرمایه برای یک فریلنسر محسوب می‌شود که در نهایت باعث رشد و رونق سریع کسب‌وکار او می‌شود.

بهترین راهکارهای پیشگیری و حل اختلاف برای فریلنسرها

بدیهی است که در خیلی از توافقات و کارها، حتی مدل کارمندی، ممکن است اختلافاتی پیش آید و فرد باید ابزارهای لازم برای حل اختلاف را در اختیار داشته باشد. در کسب‌وکار [فریلنسینگ](#) هم به‌هرحال، بروز اختلافات، جزئی از کار محسوب می‌شود.

۱) سایت‌های فریلنسینگ دارای بخش داوری هستند.

اگر فرد از خدمات سایت‌های فریلنسینگ استفاده کند، می‌تواند تا حد زیادی با اطمینان خاطر پروژه‌های خود را انجام دهد، زیرا این سایت‌ها تیم داوری متخصص دارند و در زمان کوتاهی به مشکلات پروژه رسیدگی می‌کنند. درواقع برای خریداران، مجریان و پیمانکاران، به‌طور توأم شرایطی را فراهم می‌کنند تا بتوانند با اعتماد بیشتری کار خود را انجام دهند و در صورت بروز اختلاف، خیال آنها آسوده باشد که یک تیم متخصص به‌سرعت به مشکلات پروژه رسیدگی می‌کند.

۲) متن تبادلی شده لحن ندارد و منجر به تنش می‌شود.

یک مورد دیگر که تا حالا به دلیل اهمیتش چند بار به آن اشاره شد، این است که متن پیام‌ها لحن ندارند و خیلی احتمال دارد که از آنها سوءبرداشت شود. ممکن است زمانی که یک اختلاف جزئی بین طرفین وجود دارد، ارسال یک متن اشتباه یا بی‌موقع، باعث ایجاد یک تنش بی‌مورد شود و دیگر اصلاً نتوان آن اختلاف جزئی را برطرف کرد. بنابراین باید دقت کرد که پیام‌های فرد همواره حاوی واژه‌های مؤدبانه باشد و با رعایت احترام، جلوی بروز مشکلات بیشتر را بگیرد.

۳) فروتنی باعث حل اختلاف می‌شود.

بارها دیده شده است زمانی که اختلافی پیش می‌آید و یکی از طرفین فروتنی به خرج می‌دهد، درنهایت مشکل به‌راحتی حل شده و هر دو طرف آسیب کمتری می‌بینند. به‌هرحال، همیشه سعی داورها بر این بوده است که با نهایت دقت، رأی خود را به‌گونه‌ای صادر کنند تا نفع طرفین در آن دیده شود و حقی از کسی ضایع نشود. خیلی باید به این نکته توجه داشت که مسائل اخلاقی و تعامل حرفه‌ای در حوزه فریلنسینگ بسیار تعیین‌کننده هستند. یکی از مهم‌ترین نکات در راز موفقیت فریلنسینگ حرفه‌ای، رعایت اصول اخلاقی و تعامل حرفه‌ای، به‌دوراز هرگونه جنجال و پرخاشگری است.

۴) ناسزا نگویید.

متأسفانه گاهی اوقات ناسزاهایی بین طرفین موقع حل اختلاف ردوبدل می‌شود که واقعاً هیچ ضرورتی ندارد، نه‌تنها کمکی به حل اختلاف نمی‌کند، بلکه موضوع را بسیار خیلی پیچیده‌تر می‌کند و به ناراحتی منجر می‌شود. بهتر است زمانی که یکی از طرفین، اعتراضی را مطرح می‌کند، طرف مقابل به‌جای گفتن ناسزا، با آرامش، دلیل آن را جویا شود و با صبوری و پرهیز از قضاوت عجولانه، مانع از شعله‌ورتر شدن آتش این اختلاف شود. اگر فریلنسر به‌صورت مستقل با کارفرما کار می‌کند و در سایت‌های فریلنسینگ نباشد، این حساسیت بیشتر است و اگر اختلاف‌ها شعله‌ورتر شود، شاید دیگر واقعاً قابل حل نباشد و تجربه خیلی بدی را برای فرد رقم بزند. امتیاز سایت‌های فریلنسینگ این است که فرد می‌تواند طی روند داوری، به‌جای اینکه مستقیماً با طرف مقابل گفتگو کند، داورها را خطاب قرار دهد. یعنی وقتی حس می‌کند طرف مقابل احترام را رعایت نمی‌کند، بهتر است به‌جای بی‌احترامی متقابل برای دفاع از خود، داورها را مخاطب قرار دهد. اگر ناسزایی از طرف کارفرما به فریلنسر گرفته شود و فریلنسر هم با ناسزا پاسخ دهد، چه تغییری حاصل می‌شود؟ آیا این رفتار باعث می‌شود کارفرما پول فریلنسر را پرداخت کند؟ زمانی که یک طرف، فروتنی به خرج می‌دهد و با احترام پاسخ می‌دهد، اکثر اوقات دیده شده است که طرف مقابل هم به‌نوعی شرم‌منده حرف‌های قبلی خودش شده و ادامه گفتگوی خودش را با احترام بیشتری انجام داده است. به‌این‌ترتیب، احتمال حل مسالمت‌آمیز اختلاف به مقدار زیادی افزایش پیدا می‌کند. هیچ‌وقت نباید حس کرد که کوتاه آمدن فریلنسر یا پاسخ ناسزای طرف مقابل را ندادن، به معنی مغلوب شدن اوست، بلکه برعکس، این رفتار نشانه بزرگ‌منشی فرد است که درنهایت منفعت بسیار بیشتری چه در کسب‌وکار و چه در زندگی شخصی او دارد.

۵) مستند صحبت کنید.

در اینجا تأکید زیادی بر مستند صحبت کردن و مکتوب کردن پیام‌ها با ارسال پیام‌ها از طریق ایمیل یا خدمات سایت‌های فریلنسینگ می‌شود، زیرا در صورت بروز اختلاف، فریلنسر می‌تواند به آن استناد کند و از حق خود دفاع کند. او باید سعی کند صحبت‌های شفاهی خود را تا حد امکان مکتوب کرده و تأیید از کارفرما را به نحوی بگیرد که تصور نکند فریلنسر اصلاً به او اعتماد ندارد.

۶) قرارداد تنظیم کنید.

اگر فریلنسر قصد انجام کاری را دارد، بستن قرارداد یکی از راهکارهاست. قرارداد، لزوماً به این ترتیب نیست که طرفین پشت یک میز بنشینند و برگه‌هایی را امضاء کنند. اگر کار تحت نظر سایت‌های فریلنسینگ است، به‌طور خودکار، تعریف پروژه و مذاکرات، حکم قرارداد را پیدا می‌کند. اگر هم از طریق ایمیل توافقات خود را انجام داده باشند، برای پروژه‌های کوچک، اشکالی زیادی پیدا نمی‌کند. اما برای پروژه‌های بزرگ که قرار است طی ۶ ماه یا یک سال انجام شود، طبیعتاً فرد باید قرارداد تنظیم کند. بنابراین لازم است که فرد به‌عنوان یک آزادکار، تا حدودی با مسائل حقوقی آشنا باشد و یک فرمت قرارداد برای خود تدوین کند. برای این کار، بهتر است با جستجوی فرمت‌های آماده و مشورت با همکاران یک چارچوب کلی آماده کند و برای هر پروژه، ویرایش‌های لازم را در آن انجام دهد.

۷) بعضی مواقع واقعا راهی نیست!

در صورتی که فریلنسر با وضعیتی مواجه شود که با انجام تمام این تمهیدات، هیچ راهی برای حل مشکل او با کارفرما پیدا نمی‌شود، باید با یک محاسبه عقلانی و با توجه به مبلغ پروژه بررسی کند که آیا این کار ارزش هزینه و پیگیری‌های قضایی را دارد یا بهتر است منصرف شود.

چطور مانند یک فریلنسر حرفه‌ای رفتار کنید؟

یکی از حلقه‌های مفقوده کسب‌وکار بعضی از افراد ناموفق، فقدان اخلاق حرفه‌ای و تعامل مناسب با طرف مقابل است. شاید افراد از لحاظ تخصصی در سطح بالایی قرار داشته باشند، اما عدم رعایت اخلاق حرفه‌ای، عدم رعایت تعهد و صداقت در کار، باعث می‌شود که در انجام پروژه به مشکل برخورند.

به عنوان یک فریلنسر همیشه باید سعی کرد کار را با کیفیتی فراتر از انتظار کارفرما انجام داد، این بر اساس تجربه گفته می‌شود و یک شعار نیست. کارفرما حتماً متوجه می‌شود و از فریلنسر قدردانی می‌کند. البته شاید برای بعضی از پروژه‌ها مقدور نباشد، اما در هر صورت، اگر هدف کلی را «تحويل پروژه با کیفیتی فراتر از انتظار کارفرما» در نظر گرفت، به سرعت فریلنسر در بین رقبا برجسته می‌شود و اعتبار بالایی کسب می‌کند. در واقع این کار، یک سرمایه‌گذاری بلندمدت محسوب می‌شود که در آینده حتماً منافع زیادی به همراه دارد.

نکته مهمی که شاید برخی به آن توجه چندانی نمی‌کنند، این است که خصوصیات فردی فریلنسر همیشه در کار بروز پیدا می‌کند؛ یعنی فرد نمی‌تواند همواره چهره واقعی خود را پشت یک نقاب مخفی کند. آنگاه در دنیای واقعی، فرد کارهای خود را به شکل درست انجام نمی‌دهد، به دیگران دروغ می‌گوید یا اینکه بدقول هست، باید مطمئن بود که در کسب‌وکار حرفه‌ای خود هم این خصیصه‌ها بروز پیدا می‌کند. بنابراین، اگر واقعاً فردی با این مشکلات مواجه هست، باید یک تغییر اساسی در شخصیت خود ایجاد کند، که اینجا مجال صحبت در مورد آن نیست و شاید بهتر باشد متخصصین دیگری در این ارتباط صحبت کنند.

نکته بعدی بحث امانت‌داری و رعایت اصول حرفه‌ای در کار هست. آنگاه کارفرمایی از فریلنسر بخواهد که حاصل کار را جایی منتشر نکند یا جای دیگری نفروشد، حتماً باید این موضوع را رعایت کرد و به تعهد خود پایبند باشد. علاوه بر اینکه عدم رعایت این تعهد، اعتبار او را از بین می‌برد، ممکن است مورد شکایت هم واقع شود.

مورد دیگر، احساس مسئولیت اجتماعی است. فرد در خیلی از مواقع، آموخته‌هایی دارد و از ابزارهایی استفاده کرده است که دیگران به‌صورت رایگان در اختیار او قرار داده‌اند. بنابراین او هم مسئولیت دارد که این روند را ادامه دهد. او هم باید به جامعه کمک کند، باید در تولید محتوای رایگان و آموزش‌ها تا جایی که می‌تواند، مشارکت داشته باشد. نباید فقط پذیرنده باشد و از دسترنج و خدمات دیگران به‌صورت رایگان بهره‌برد. اگر از نرم‌افزار رایگانی استفاده می‌کند که از آن میلیون‌ها تومان کسب درآمد کرده است، شاید بد نباشد که یک محتوای آموزشی تولید کند و به دیگران هم چیزی را به‌صورت رایگان آموزش دهد. با قبول این مسئولیت اجتماعی، این دومینو همواره ادامه پیدا می‌کند و همه افراد جامعه از آن

منتفع می شوند. از طرف دیگر، این فرایند به فرد کمک می کند تا به عنوان یک شخص با اخلاق حرفه ای شناخته شود. بنابراین یک فریلنسر باید سعی کند بیش از پیش به موضوع اخلاق حرفه ای فکر کند و آن را سرلوحه همه کارهایش قرار دهد.

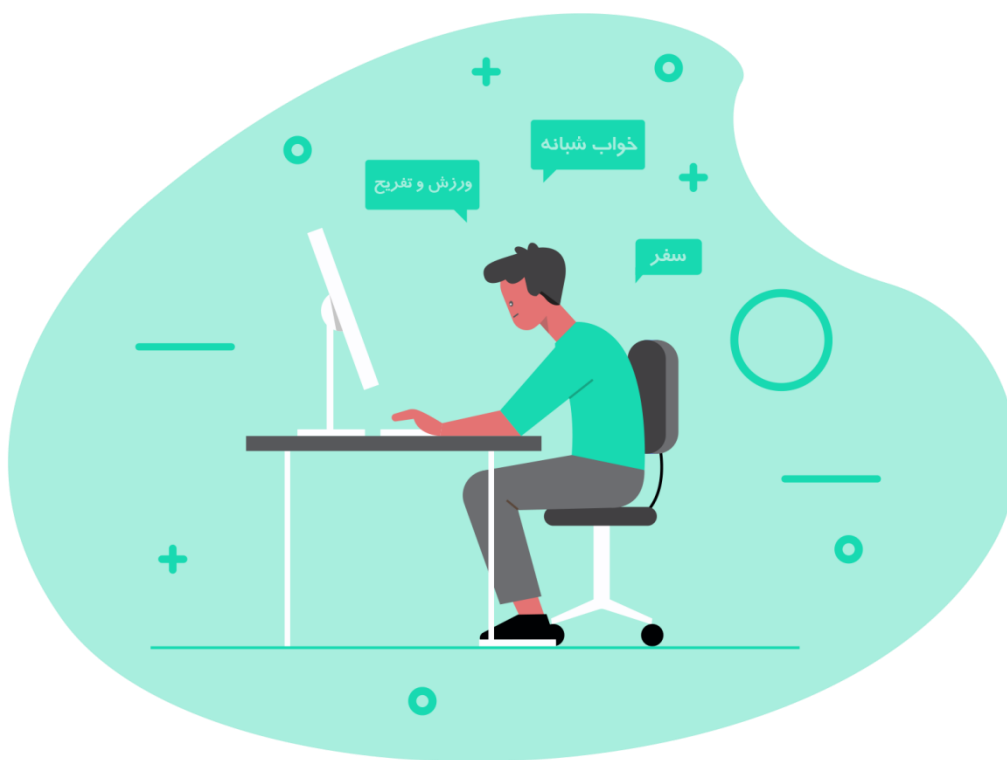
فصل چهارم: مدیریت زمان

راهکارهای مدیریت زمان برای فریلنسرها

اهمیت مدیریت زمان برای هیچ‌کس پوشیده نیست و همه دوست دارند زمان را به‌خوبی مدیریت کنند، اما این کار همیشه ساده نیست و گاهی اوقات چالش‌هایی وجود دارد. به‌واسطه یک سری عدم قطعیت‌هایی که در کارهای مختلف خصوصاً برای آزادکارها وجود دارد، ممکن است تخمین‌های زمانی کار راحتی نباشد. تجربه دیگران در این مورد می‌تواند بسیار کارساز باشد.

ساعات کاری و استراحت مناسب برای فریلنسرها

در رابطه با بحث مدیریت زمان برای آزادکارها، باید چند جنبه مختلف را مدنظر داشت. یکی مربوط به تخمین اولیه زمان انجام پروژه است و به تبع آن، رعایت زمان‌بندی کار و اینکه چطور با برنامه‌ریزی پیش رفت و بتوان به‌موقع کار را تحویل داد. جنبه دیگر مدیریت زمان، در نظر داشتن زمان استراحت، پرداختن به امور شخصی و همین‌طور تعطیلات هست. یعنی فرد باید موقع تخمین اولیه زمان انجام پروژه به همه این موارد توجه داشته باشد تا در حین کار و همین‌طور امور شخصی زندگی با مشکل برخورد نشود.



در این قسمت، موضوع ساعات کاری و زمان استراحت بررسی می‌شود و به نکات مهم و کلیاتی اشاره می‌شود که برای انجام به‌موقع کار، بدون فدا کردن زمان‌هایی که باید به امور شخصی و یا خانواده اختصاص داد، لازم هستند.

۱) همواره کار نکنید.

در وهله اول، باید توجه داشت که فریلنسر نباید تمام ساعات روز و هر ۷ روز هفته را کار کند. این نحوه کار کردن باعث می‌شود تا در بلندمدت، دچار آسیب‌های روحی/روانی مختلفی شود. اگر متأهل باشد، قطعاً خانواده او هم از اینکه وقت کافی برایشان نمی‌گذارد، آسیب می‌بینند. باید سعی کرد ساعات کاری او محدود باشد و از هر فرصتی برای کار کردن استفاده نکند. شاید اوایل کار، این مورد ضرورت داشته باشد، اما باید سعی کرد به‌مرور که اعتبار کسب می‌کند و سطح درآمد افزایش پیدا می‌کند، تعادل لازم را برای اختصاص وقت خود به کار و امور شخصی برقرار کند.

۲) شب‌ها بخوابید!

لازم به توضیح نیست که سلامتی از هر چیزی واجب‌تر است، اما متأسفانه بین آزادکارها، شب‌زنده‌داری خیلی رایج هست. درست است که مشکلات اقتصادی فرد را مجبور می‌کند تا ساعت کاری خود را افزایش دهد، اما با از دست دادن سلامتی، نه تنها همه درآمدی که قبلاً کسب شده را باید صرف مداوای خود کند، بلکه ممکن است دیگر توان اولیه خود را نیز از دست داده و بازده قبل را نداشته باشد. از طرف دیگر، در طول روز باید چند ساعت استراحت کرد و با خواب‌آلودگی به کار ادامه نداد. همه اینها منجر به بی‌نظمی در کار می‌شوند و مطمئناً نتیجه مطلوبی برای فرد ایجاد نمی‌کند. اگر با آزادکارهای حرفه‌ای مشورت شود، احتمالاً اکثر آنها این تجربه را در اوایل کار خود داشته‌اند و این اشتباه را نباید تکرار کرد. علاوه بر این که آسیب‌های جسمی زیادی به فرد وارد می‌شود که برخی جبران‌ناپذیر هستند، اگر با دقت نتیجه کار بررسی شود، به دلیل پایین آمدن راندمان، عملاً آن ساعات اضافه‌ای که کار شده، منفعتی برای فرد ایجاد نکرده است.

۳) سفر بروید.

بد نیست که مابین انجام پروژه‌های بزرگ یا مقاطع مختلفی که خود فرد تشخیص می‌دهد، به مسافرت برود تا ذهن خالی شود و آمادگی بیشتری برای انجام پروژه‌های بعدی داشته باشد. اگر در طول سال، دائماً در حال انجام پروژه‌های فریلنسینگ باشد، به خاطر فشار و صرف انرژی زیاد ممکن است میزان خلاقیت او کاهش پیدا کند و با یک خستگی مفرط مواجه شود. همین خستگی ممکن است تأثیر خود را در یکی از پروژه‌های حساس او نشان دهد و اعتباری که برای آن زحمت بسیار کشیده است را به راحتی از دست بدهد. بنابراین تأکید می‌شود که به استراحت و سفر بین پروژه‌های بزرگ، تا جایی که امکان دارد اهمیت دهد و دست‌کم سالی یک یا دو بار به سفر برود.

۴) بیش از ۳ کار را به صورت همزمان انجام ندهید.

نکته بعدی این است که فریلنسر سعی کند بیش از سه کار را به صورت همزمان انجام ندهد. هرچقدر هم که پروژه‌های او کوچک باشند، به خاطر اینکه ذهن او باید بر سه‌شاخه مختلف معطوف شود، از راندمان فرد کاسته می‌شود. البته بعضی از افراد واقعاً توانایی این کار را دارند و حتی پروژه‌های بیشتری را به صورت همزمان انجام می‌دهند. همیشه استثناهایی وجود دارد، اما به‌طور کلی توصیه می‌شود که پروژه‌های زیادی را به صورت همزمان انجام ندهد. فرد با یکی دو بار تجربه، قطعاً توانایی خود را می‌فهمد و متوجه می‌شود که حداکثر چه تعداد پروژه را می‌تواند به صورت همزمان انجام دهد. در کل باید به این نکته توجه داشت که کیفیت کار نباید فدای کمیت شود. ارزش اعتبار یک فریلنسر بسیار بالاتر از آن است که به خاطر طمع و کسب درآمد بیشتر در مقطعی خاص، از بین برود. کیفیت خوب کار همان طور که قبلاً اشاره شد، به دلیل اینکه اعتبار شما را به سرعت افزایش می‌دهد، خودبه‌خود در درازمدت تبدیل به پول نقد می‌شود.

۵) ورزش‌های توأم با تفریح انجام دهید.

همیشه در مورد ورزش به صورت منظم توصیه می‌شود، اما توصیه می‌شود ورزش‌هایی انجام داده شود که توأم با تفریح باشد. به‌عنوان مثال، فوتبال یا والیبال بازی کند یا با یک موزیک شاد نرمش کند. این باعث می‌شود تا ذهن فرد برای فعالیت‌های روزانه، خیلی آماده‌تر باشد و دیرتر خسته شود.

۶) با دوستان و خانواده باشید.

مورد مهم بعدی این است که سعی کند با دوستان و خانواده خود وقت بگذارد. نباید از همه ساعات روز برای فریلنسینگ استفاده کرد. حتماً از روزهای تعطیل برای معاشرت با دوستان یا سپری کردن اوقات خوش به همراه خانواده استفاده کند. خصوصاً آزادکارهایی که جوان‌تر و مجرد هستند، بیشتر از معاشرت با دیگران پرهیز می‌کنند و سعی می‌کنند ساعات بیشتری را به کار خود اختصاص دهند. این موضوع در درازمدت تأثیرات روانی و جسمی بدی به همراه دارد. از طرف دیگر، برای افراد متأهل، علاوه بر این تأثیرات، ممکن است باعث ایجاد مشکلاتی برای زندگی زناشویی و منتهی به بی‌توجهی شود. از دست دادن یک سری از زمان‌ها و موقعیت‌ها، جبران‌ناپذیر هست و نباید به خاطر مشغله آنها را از دست داد. زمانی که عزیزان فرد به او نیاز دارند و فرد نتواند در کنارشان باشد، قطعاً اتفاقات خوبی رقم نمی‌خورد و باید تا جایی که امکان دارد از کار مداوم و درعین حال بی‌نظمی پرهیز کرد.

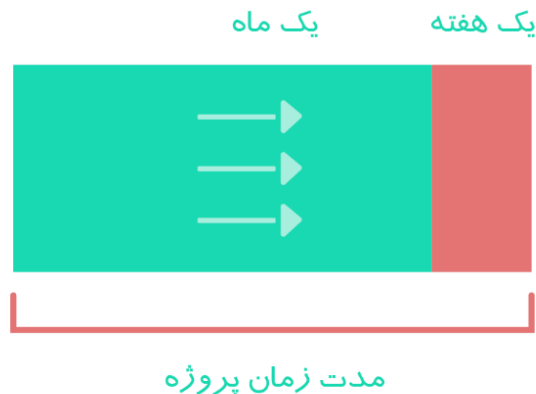
تخمین مدت زمان پروژه برای فریلنسرها

در اینجا، به طور خاص در مورد چگونگی تخمین زمان موردنیاز برای انجام یک پروژه صحبت می‌شود. برای برخی کارها می‌توان تخمین نسبتاً دقیقی به دست آورد، به‌عنوان‌مثال، ترجمه یک متن، اولاً برای ترجمه هیچ‌وقت نباید تعداد صفحات را معیار قرار داد، زیرا از دقت تخمین فرد به‌شدت کم می‌کند. متن‌های مختلف با توجه به‌اندازه فونت و فاصله خطوط ممکن است در هر صفحه، بین ۲۰۰ تا ۱۰۰۰ کلمه داشته باشند. تعداد کلمات، مناسب‌ترین معیار برای تخمین زمان و مبلغ یک پروژه ترجمه است. فرد باید از قبل با توجه به توانایی و سرعت عمل خود برآورد کند که در هر ساعت چند کلمه می‌تواند ترجمه کند. به‌طورمعمول، یک مترجم ۵۰۰ کلمه در ساعت ترجمه می‌کند، البته منظور از ترجمه به معنی واقعی کلمه است نه اینکه صرفاً معادل فارسی کلمات را بدون انسجام لازم و رعایت نکات گرامری و نگارشی، کنار هم بچیند. بنابراین این مترجم اگر بخواهد برای یک مقاله ۵۰۰۰ کلمه‌ای، پیشنهاد ارسال کند، باید ۱۰ ساعت کار مفید انجام دهد. با توجه به اینکه باز از قبل برآورد شده است که در روز می‌تواند ۵ ساعت کار مفید انجام دهد، تخمین او برای انجام این پروژه به دو روز می‌رسد. اما همه کارها به این راحتی نیستند، برای بسیاری از پروژه‌ها واقعاً راه دقیقی برای تخمین اولیه وجود ندارد و اکثر روش‌های تخمین، تجربی هستند. اغلب افراد، مدل خاص خود را دارند و توصیه‌های متنوعی می‌کنند.



(۱) هر چقدر تخمین زدید باز هم کمی به آن اضافه کنید.

در اینجا رویکرد ساده‌ای ارائه می‌شود تا فرد در گام‌های اول، راحت‌تر بتواند این کار را انجام دهد. یکی از نکاتی که حتماً باید در نظر داشت این است که با هر روش یا فرمولی که تخمین زده می‌شود، درنهایت برای ایجاد حاشیه امن، یک مقدار به تخمین زمان خود اضافه کند. به‌این‌ترتیب زمان‌بندی او منعطف‌تر می‌شود و اگر مشکلات غیرقابل‌پیش‌بینی در حین کار برای او پیش آمد، با احتمال بیشتری می‌تواند کار را به‌موقع تحویل دهد.



۲) هیجان زده و خوش بین نباشید.

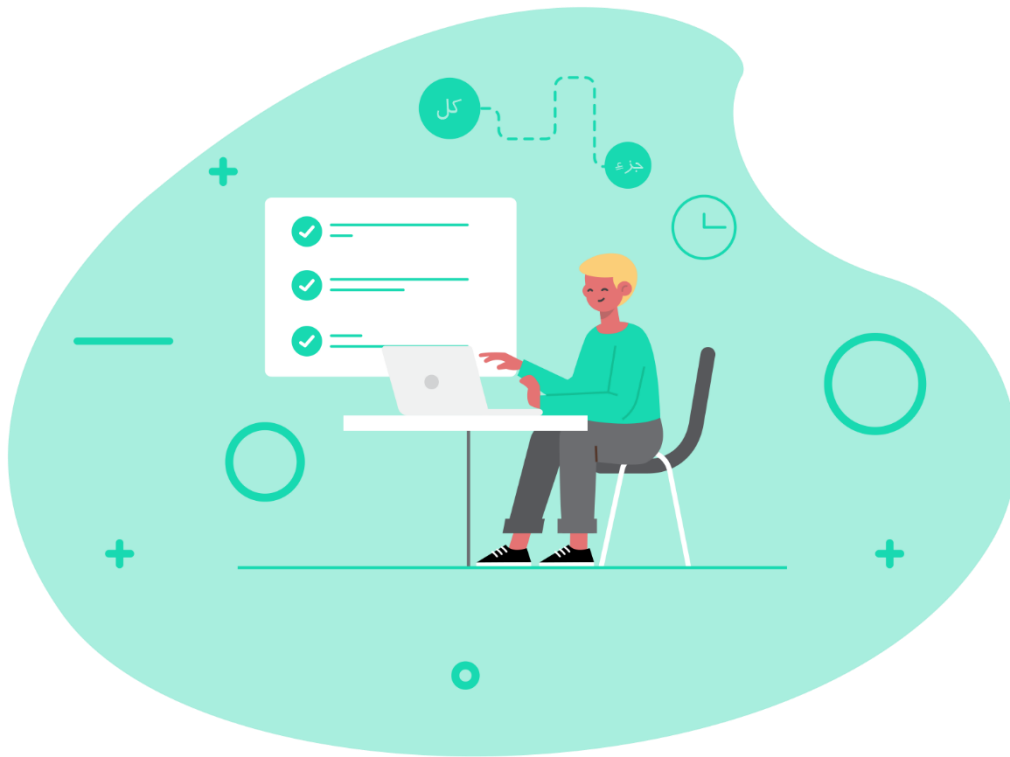
نکته بعدی این است که فریلنسر سعی کند هیجان زده و زیادی خوش بین نباشد. «فرض کنید کارفرمایی از شما انجام پروژه‌ای را خواسته است و خیلی تأکید بر فوریت کار دارد. احتمالاً مبلغ اغواکننده‌ای را هم به شما پیشنهاد می‌دهد و شما هیجان زده می‌شوید که حتماً این پروژه را قبول کنید. بنابراین یک زمان خیلی کوتاه را بدون تخمین مناسب پیشنهاد می‌دهید تا حتماً پروژه را به دست آورید. اما این کار اصلاً صحیح نیست و همین تخمین اشتباه، در حین کار گریبان‌گیر شما می‌شود و کاملاً شما را پشیمان می‌کند. همیشه باید سعی کنید با آرامش و برآورد درست، تا جایی که می‌توانید تصمیم منطقی برای ارائه پیشنهاد زمان انجام کار بگیرید.»

۳) از باتجربه‌ها بپرسید.

مورد مهم بعدی، استفاده از تجربه افراد باسابقه و حرفه‌ای است. اگر فرد واقعاً در جایی برای برآورد زمان، ابهام دارد، نظر افراد حرفه‌ای را جویا شود. اگر دسترسی به این افراد ندارد، می‌تواند به تخمین‌های زمانی که آزادکارهای حرفه‌ای در سایت‌ها برای انجام یک پروژه مشابه داده‌اند، رجوع کند. البته یک سری ابزار آنلاین هم برای زمان‌بندی پروژه وجود دارد که با دریافت یک سری پارامتر، یک زمان تخمینی به فرد پیشنهاد می‌دهد. می‌توان این ابزار را نیز جست و جو کرد و در صورت امکان از آنها استفاده کرد.

۴) کارها را تا جایی که می‌شود بشکنید و لیست کنید.

نکته مهم بعدی این است که پروژه را تا جایی که امکان دارد به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کرد. به‌عنوان مثال، اگر قرار است یک وب‌سایت ساخته شود، فهرستی از بخش‌های عمده که دیگر به‌صورت یک واحد تلقی شوند تهیه شود و تخمین زده شود برای هر بخش به چه میزان زمان نیاز است و درنهایت، مجموع آن زمان‌ها حساب شود. این کار علاوه بر اینکه برای تخمین زمان به فرد کمک می‌کند، دید بهتری هم در مورد نیازمندی‌ها و جنبه‌های مختلف کار به او می‌دهد.



۵) مطمئن شوید که نیازمندی‌های پروژه را درک کرده‌اید.

مورد بعدی که اهمیت بسیار بالایی دارد این است که فرد باید مطمئن باشد نیازمندی‌های بازار را به خوبی درک کرده است. برای انجام بسیاری از پروژه‌ها، فقط یک توضیح مختصر به فرد داده می‌شود و اگر درک درستی از بازار وجود نداشته باشد، نمی‌تواند تخمین مناسبی برای آن به دست آورد.

«فرض کنید که برای یک پزشک یا یک صنعت خاص، قرار است یک سایت طراحی کنید و شما واقعاً در رابطه با آن حوزه، تخصص و اطلاعات خاصی ندارید. نباید تصور کنید که سایت‌ها کم‌وبیش مشابه هم هستند و بدون اطلاع از ماهیت آن حرفه و شناخت بازار برآورد زمانی خود را انجام دهید. به این ترتیب شما در حین کار، به احتمال زیاد با مشکلاتی مواجه می‌شوید و نمی‌توانید کار را به موقع تحویل دهید.» باید حتماً از خود کارفرما سؤالات و ابهامات خود را پرسید. این کار هیچ اشکالی ندارد و نباید تصور کرد که ممکن است از نگاه کارفرما به عنوان یک فریلنسر تازه‌کار و کم‌تجربه دیده شود و یا این کار موجب ناراحتی کارفرما شود. سؤال از کارفرما به این معنا است که فریلنسر در واقع در حال تلاش برای درک کامل کار و انجام صحیح پروژه مطابق با نظر کارفرما است. این مورد در کنار ارتباط مداوم او با کارفرما در حین کار، باعث می‌شود تخمین زمانی بهتری داشته باشد و در صورت لزوم، تخمین اولیه خود را با توجه به اطلاعاتی که به دست آورده، تعدیل کند. بنابراین بر این موضوع تأکید زیاد می‌شود.

۶) از کل به جزء یا از جزء به کل

الگوی دیگر این است که در ابتدا باید دیدی کلی از کار داشت و طبق آن برآورد زمانی خود را انجام داد. «به عنوان مثال فرض کنید از شما خواسته شده که یک الگوریتم خاصی را طراحی کنید. شما طبق تجارب قبلی خود می‌گویید که مثلاً باید ۱۰ روز زمان برای مطالعه ۵ مقاله در این ارتباط در نظر بگیریم و ۲۰ روز هم کار طراحی آن زمان می‌برد. بنابراین تخمین کلی شما برای انجام این کار یک ماه هست. توی این حالت شما از کل به جزء رسیده‌اید و در واقع وارد جزئیات نشدید.»

حالت بعدی از جزء به کل رسیدن است. یعنی بلوک دیاگرام کلی الگوریتم را در نظر گرفته و این بار برای تک‌تک بلوک‌ها برآورد زمانی خود را انجام دهد و با جمع آنها زمان انجام کل پروژه را تخمین زند. حالا باید برآوردهای خود را که از این دو روش به دست آورده است با هم مقایسه

کند. اگر تفاوت فاحشی نداشت، می‌تواند نتیجه بگیرد که تخمین او درست بوده است، اما اگر این تفاوت، چشم‌گیر بود، اشکالی در کار او وجود دارد و تخمین درستی به دست نیاورده است. بنابراین به این روش هم فرد می‌تواند برای پروژه‌های خود تخمین مناسبی داشته باشد.

(۷) بیشترین زمان، کمترین زمان و بهترین زمان (بهترین بازه زمانی)

روش دیگر، استفاده از سه پارامتر یا درواقع دو برآورد خوش‌بینانه و بدبینانه و محاسبه میانگین آنها به‌عنوان تخمین نهایی زمان انجام پروژه است. در برآورد خوش‌بینانه، فرد حداکثر توان خود را در نظر می‌گیرد و فرض می‌کند هیچ مشکلی در حین انجام کار برای او پیش نمی‌آید. در نتیجه زمان کوتاه‌تری را تخمین می‌زند. در برآورد بدبینانه هم با توجه به احتمال بروز مشکلات شخصی و کاری، به برآورد زمانی طولانی‌تر می‌رسد. در نهایت با محاسبه میانگین زمانی این دو تا برآورد، تخمین فرد برای زمان انجام پروژه به دست می‌آید.

ابزارهای مدیریت زمان و پروژه برای فریلنسرها

برای مدیریت کارهای مختلف و همین‌طور زمان‌بندی آنها، ابزارهای ساده و کارآمدی عرضه شده است که فرد با استفاده از آنها به شکل دقیق‌تری می‌تواند زمان‌بندی کارهای خود را کنترل کند و درنهایت صرفه‌جویی بیشتری در زمان صورت گیرد. در اینجا به چند نمونه از این ابزارها اشاره می‌شود. در حوزه‌های مختلف، مانند مهندسی یا برنامه‌نویسی، ممکن است ابزارهای تخصصی خاصی به فرد معرفی شود، اما در اینجا قرار نیست وارد جزئیات شد، بلکه فقط چند نمونه عمومی‌تر معرفی می‌شود که برای غالب آزادکارها کاربرد داشته باشد. شاید در نگاه اول فردی که تازه‌کار است، حس کند نیازی به چنین ابزارهایی ندارد و خیلی در کار او مؤثر نیست. بنابراین پیشنهاد می‌شود حداقل یک مدت کوتاه از آنها کند، بعد قضاوت کند.



(۱) ابزار محبوب و ایرانی تسکولو

اولین ابزار معرفی شده در اینجا، یک ابزار محبوب ایرانی تحت وب به نام تسکولو هست، که توسط یک تیم مجرب ایرانی عرضه شده و موبایل اپلیکیشن آن هم الان در دسترس هست. آموزش‌های لازم برای کاربری این ابزار هم در سایت فرانش موجود است که در صورت تمایل، می‌توان به آن مراجعه کرد و اطلاعات دقیق‌تری در مورد آن کسب کرد. با این ابزار، می‌توان نظم بیشتری به کارها داد و کنترل و مدیریت مناسبی بر آنها

داشت. تسکولو، علاوه بر اینکه می‌تواند به فرد به‌عنوان یک شخص به‌صورت منفرد کمک کند، برای مدیریت کارهای تیمی هم بسیار مناسب است.

۲) ابزار محبوب و جهانی ترلو

چند سال قبل‌تر از تسکولو، ابزار مشابهی به نام ترلو عرضه‌شده بود که آن هم کارایی خوبی دارد. برای ترلو هم موبایل اپلیکیشن و نسخه وب ارائه‌شده است و مشابه تسکولو، در سایت فرانش آموزش آن وجود دارد. البته ترلو محیط راست به چپ ندارد، اما با تکنیک‌هایی می‌توان این کار را انجام داد. تاریخ شمسی هم ندارد، اما باز راه‌حل‌های مختلفی برای آن ارائه‌شده است. این مشکلات در تسکولو وجود ندارد و طبیعتاً استفاده از آن برای تازه‌کارها راحت‌تر است.

۳) سررسید

حتی اگر فرد تمایل به استفاده از این ابزارها را ندارد یا اینترنت برای او آزاردهنده یا سخت است، توصیه می‌شود که فرد حداقل از یک سررسید استفاده کند و برنامه کاری خود را برای روزهای آینده یادداشت کند. همین مورد ساده کمک خیلی بزرگی برای مدیریت بهتر کارها و کنترل زمان‌بندی آنها محسوب می‌شود.

۴) استفاده از نرم‌افزار Excel

استفاده از نرم‌افزار اکسل، به همراه ابزارهایی که ارائه داده می‌شود، برای این منظور خیلی کارساز است. همین‌طور می‌توان از ابزار google Sheet استفاده کرد و در صورت نیاز، افراد مورد نظر را به آن دعوت کرد تا برای آنها هم به‌صورت آنلاین قابل دسترس باشد. کلاً ابزارهای خیلی ساده‌ای وجود دارد که فرد می‌تواند تقسیم‌بندی‌های زمانی کارهای خود را در شیت‌های آنها یادداشت کند و عملیات محاسباتی ساده را با فرمول‌هایی که در اختیارش قرار می‌دهد، انجام دهد.

۵) یادآور گوشی و ایمیل

ابزار یادآور گوشی و ایمیل نیز برای این منظور خیلی مناسب است. فرد می‌تواند به‌راحتی از آنها برای مواردی که ممکن است یادش برود و نیاز به یادآوری دارد، استفاده کند که خیلی هم متنوع هستند و به‌صورت پیش‌فرض، بر روی گوشی‌ها و صندوق‌های پستی وجود دارند.

۶) فریاد و خشم مشتری!

در نهایت به این نکته مهم باید توجه داشت که اگر از هیچ ابزاری استفاده نکنند، احتمالاً فریاد و خشم مشتری، به جای آن ابزارها، فریلنسر را مجبور می‌کند که زمان‌بندی کار را رعایت کند و مقید باشد. یعنی کاری را که می‌شد به خوبی به سرانجام رساند، بی‌جهت و به خاطر یک سهل‌انگاری ساده، با دلخوری به اتمام می‌رسد و صدمه زیادی به اعتبار فرد می‌زند. هیچ اجباری در انتخاب این ابزارها نیست و فرد باید براساس سلیقه خود، هر کدام را که مناسب‌تر تشخیص می‌دهد، مورد استفاده قرار دهد. مهم این است که حتماً یکی از آنها را به کار گیرد تا کارهای او ساده‌تر و با برنامه‌ریزی مدون پیش رود. بنابراین، فرد باید وقت مختصری را برای مسلط شدن بر ابزار مورد نظر اختصاص دهد و این کار را جزئی از وظایف خود بداند. باید مطمئن بود که هر چه حرفه‌ای‌تر از این ابزارها استفاده شود، نتیجه بهتری در روند کار ایجاد می‌شود.

برون‌سپاری برای فریلنسرها

برنامه‌ریزی و تخمین‌های مناسب برای انجام یک کار از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. اما با این حال، به عنوان یک فریلنسر گاهی اوقات پیش می‌آید که حتی اگر به‌خوبی تخمین زمانی زده شده باشد و کارها به شکل مناسبی مدیریت شده باشند، مشکلات غیرقابل پیش‌بینی، روند اجرای کار را مختل می‌کنند. یا حتی ممکن است در خلال کار، فرد متوجه شود توان انجام بخشی از آن را ندارد. راه‌حل این مشکل، برون‌سپاری است.

به بیان ساده، برون‌سپاری به این معنی است که فرد انجام تمام یا بخشی از کار را به دیگری واگذار می‌کند. البته اینجا منظور واسطه‌گری نیست، فرد به‌عنوان یک فریلنسر متخصص، خودش در حال انجام پروژه‌های برون‌سپاری شده است و اگر قصد واسطه‌گری ندارد، طبیعتاً تنها در صورت بروز مشکلاتی که باعث تأخیر در تحویل پروژه می‌شوند یا برای افزایش کیفیت کار، باید به فکر برون‌سپاری باشد.

«تصور کنید قرار است یک وب‌سایت را به‌طور کامل بسازید. می‌توانید بخش گرافیکی سایت را به یک گرافیست حرفه‌ای دیگر واگذار کنید. یا تصور کنید کتابی را ترجمه کردید که قرار است چاپ شود. طبیعتاً این ترجمه نیاز به ویراستاری حرفه‌ای دارد و ممکن است در توان شما نباشد. در این قبیل موارد بهتر است به برون‌سپاری رو آورید و با رعایت زمان‌بندی پروژه، کیفیت کار خود را افزایش دهید.»

به‌این‌ترتیب فرد با اطمینان و آرامش بیشتری کارهای خود را پیش می‌برد و در مواقع لزوم از تخصص دیگران استفاده می‌کند. ممکن است گاهی اوقات برون‌سپاری، هزینه‌های فرد را افزایش دهد. به‌عنوان مثال، برای طراحی وب‌سایت که در موردش توضیح داده شد، ممکن است برای برون‌سپاری بخش گرافیکی فرد مجبور شود دو برابر تخمین اولیه خود هزینه کند، اما این هزینه‌ها در نهایت به فرد برمی‌گردد. علاوه بر آن، داشتن اطمینان و حس آرامش در انجام پروژه ارزش بسیار زیادی دارد و تأثیر فوق‌العاده‌ای هم در کارهای دیگر فرد و هم در زندگی شخصی او می‌گذارد. بنابراین، اگر به هر دلیلی فرد با مخصصه مواجه شد یا اینکه تشخیص داده که برای افزایش کیفیت کار نیاز به کمک متخصصان دیگری دارد، برون‌سپاری می‌تواند راهکاری مناسب برای او باشد.

درواقع نکته اصلی، هوشمندانه کار کردن است، به‌نحوی که فرد بتواند نتیجه بهتری از کار، چه از لحاظ فنی، چه از لحاظ مالی به دست آورد. حتی برخی زمان‌ها شاید بهتر باشد بخشی از کار را به آزادکارهای تازه کار واگذار کند تا علاوه بر اینکه دستمزد کمتری طلب می‌کنند، برای کسب اعتبار و رزومه مناسب، سعی کنند کار را برای فرد به نحو احسن انجام دهند.

برندسازی شخصی برای فریلنسرها

در رابطه با برندسازی، اساتید و متخصصان زیادی کتاب‌های متنوعی تألیف کرده‌اند. بنابراین، اینجا به‌صورت تخصصی وارد موضوع نشده، فقط کلیات آن مرور می‌شود و به نوعی فرد را تشویق می‌کند تا در این رابطه اطلاعات خود را افزایش دهد.

به‌طورکلی، برندسازی شخصی از بهبود هویت و جایگاه فرد و اینکه دیگران چه احساسی در مورد آنها دارند و او را چگونه خطاب می‌کنند، صحبت می‌کند. اگر افراد به برند محصولاتی که خود در اختیار دارند، دقت کنند، متوجه می‌شوند که احساس یا تعلق خاطر به آن برند دارند. یعنی براساس تجربه‌ای که از استفاده این محصولات برای آنها رقم می‌خورد، ممکن است از یک برند خیلی استقبال کنند یا برعکس. در بحث برندسازی شخصی هم این موارد مطرح است و فرد باید سعی کند حضور خود را به نحو احسن نشان دهد و این کار همواره تداوم داشته باشد. باید به نوعی عمل کرد که جزء انتخاب‌های اول دیگران برای همکاری باشد و مدام به فکر افزایش اعتبار و ارتقاء خود باشد. به‌این‌ترتیب، قطعاً آینده کاری روشن‌تر و پررونق‌تری در انتظار خواهد بود.

برای یک فریلنسر شخصیت حقیقی مناسب‌تر است یا حقوقی

در ادامه بحث پرسنال برندینگ، سؤالی در رابطه با هویت در حال ساخت مطرح می‌شود. سؤال این است که هویت باید حقیقی باشد یا حقوقی؟ یعنی باید از اسم خود استفاده کرد یا نام یک شرکت و به چه شکلی رفتار کرد؟

عمدتاً فریلنسرها به‌صورت فردی کار می‌کنند و یک شخص هستند. بنابراین تقریباً می‌توان گفت اگر هویت یک فریلنسر حقیقی باشد، به نظر بهتر می‌آید. زمانی که هویت، حقوقی و به‌صورت شرکتی یا موارد مشابه دیگر باشد، دیگر آن ماهیت فریلنسرینگ ممکن است خود را به‌خوبی نشان ندهد. بنابراین به‌طورکلی، آزادکارهای حرفه‌ای سعی می‌کنند بر آن هویت حقیقی خود مانور دهند.

کارهای ضروری برای بهبود هویت

حال فریلنسر می‌تواند اقداماتی را در جهت بهبود هویت خود انجام دهد و توصیه می‌شود همیشه خود فرد جستجو کند و مطالب به‌روز این حوزه را مطالعه کند. البته نیازی به زیاده‌روی نیست و همیشه باید به حد کفایت به این مسئله اهمیت داده شود و سعی نشود که صرفاً خود را در این واژه‌ها غرق کند و صرفاً یک وجهه غیرواقعی و مبالغه‌آمیز از خود نشان دهد.

۱) ارائه محصولات و خدمات رایگان

برای برندسازی شخصی، یکی از اقدامات برجسته که اکیداً توصیه می‌شود، این است که سعی شود در صورت امکان، حتماً محصولی یا خدمت رایگان ارائه دهد. علاوه بر اینکه پاداش و دعای خیر دیگران پشت سر فرد خواهد بود، برای کسب‌وکار او هم اعتبار زیادی ایجاد می‌کند و دیگران خیلی سریع‌تر و راحت‌تر به او اعتماد می‌کنند. در نتیجه، این کار او به‌مرور برای فرد تبدیل به پول نقد می‌شود و متوجه می‌شود که در واقع او خدمت رایگانی انجام نداده، بلکه به نوعی سرمایه‌گذاری کرده است تا در آینده از منفعتش بهره‌بردار شود.

به‌عنوان مثال، نوشتن یک مقاله آموزنده، ترجمه یا تألیف یک کتاب، ساخت یک پوسته یا قالبی که فرد، همه آنها را به‌صورت رایگان در اختیار همگان قرار می‌دهد، برای فریلنسرها اعتبار زیادی به ارمغان می‌آورد. زمانی که با این خدمات رایگان مشکل کسی حل شود، از قبال آن یک ارتباط نسبی برای فریلنسرها ایجاد می‌شود و همین باعث می‌شود تا خریداران مختلفی با فرد ارتباط پیدا کنند و سفارش کار بدهند. در واقع، این خدمات رایگان آزادکار، به‌عنوان یک نمونه کار، می‌تواند کاملاً گویای تبحر و کیفیت کار او باشد و کارفرماها با اطمینان خاطر بیشتری کار خود را به او بسپارند.

کارهای رایگان، علاوه بر اینکه هویت فریلنسرها بهبود می‌بخشد، جنبه دیگری نیز دارد و آن شهرت او در صفحات اجتماعی است. همچنین، مسئولیت اجتماعی را نیز پوشش می‌دهد. بدین معنا که وقتی فریلنسرها زحمات دیگران استفاده کرد و با تلاش خود به این مرحله رسید، به نوعی این زحمات را تا حدی که می‌تواند جبران کند و این رفتار خوب و پسندیده در جامعه گسترش پیدا کند. از دیدگاه اعتقادی و دینی هم اگر این مسأله بررسی شود، بسیار دیده شده است که زکات علم، آموختن آن است. بدین معنا، از هر جنبه‌ای که به این موضوع نگاه شود، برای فرد منفعت دارد و در نهایت هویت او بهبود می‌یابد و موجب سودآوری بیشتر در آینده می‌شود.

۲) بازاریابی محتوایی در شبکه‌های اجتماعی

امروزه یکی از مباحث مطرح، بازاریابی محتوایی، خصوصاً در شبکه‌های اجتماعی است. این‌که فرد بتواند محتوایی بنویسد که برای دیگران گره‌گشا باشد، مطلبی واقعی یا تحلیلی ارائه دهد که آموزشی باشد و در یک‌کلام محتوایی که دست‌اول باشد و به مخاطب‌ها کمک کند، را تولید کند، به نوعی که افراد احساس کنند محتوای فرد واقعاً با همان هدفی که خودش به دنبال آن است، تولید شده است و صرفاً هدف‌های تجاری را دنبال نمی‌کند، باعث می‌شود که هویت فرد بهبود پیدا کند و به‌عنوان متخصص این حوزه شناخته شود، اعتبار فرد افزایش پیدا می‌کند و سؤالات آن حوزه به سمت فرد ارجاع داده می‌شود. احتمالاً ممکن است با این فرد مصاحبه شود و یا از او برای سخنرانی دعوت شود. همه این‌ها کمک می‌کند تا فرد هویت خود را بهبود دهد. علاوه بر آن، در محتواهایی که تولید می‌کند، می‌تواند لینک‌های ارتباطی با خود را قرار دهد تا افراد مختلف و به‌خصوص خریدارانی که با جستجو و پرس‌وجو به این محتواها می‌رسند، به فرد دسترسی پیدا کرده و نهایتاً با اعتماد بیشتری با او همکاری کنند.

۳) شبکه‌سازی و شرکت در رویدادها

بحث شبکه‌سازی و شرکت در رویدادها هم می‌تواند با رویکرد بهبود هویت مدنظر قرار گیرد. شبکه‌سازی و ارتباطاتی که افراد پیدا می‌کنند برای فرد بسیار گره‌گشا هست و باعث می‌شود بیشتر در معرض دید قرار گیرد و احتمالاً شانس خود را برای دریافت پروژه‌های بیشتر، افزایش دهد. قبلاً هم اشاره شد که شرکت در رویدادهای محلی و کشوری چه فوایدی دارد، این رویدادها باعث می‌شوند بیشتر شناخته شده و توانایی‌های فرد بروز پیدا کند، میزان اعتماد به فرد افزوده شده و در نهایت، کمک بزرگی برای برندینگ فرد شود.

۴) وبلاگ‌نویسی و نویسندگی

وبلاگ‌نویسی و نویسندگی هم اقداماتی هستند که با قدمت بیشتری از قبل وجود داشتند، اما در حال حاضر از جنبه برندسازی، نمود بیشتری پیدا کرده‌اند. افراد زیادی سعی می‌کنند در کنار کاری که انجام می‌دهند، حتی سایت‌های بزرگ سرویس‌دهنده، به نویسندگی و ارائه مطالب مفید هم بپردازند. تعدادی از آزادکارها هم معمولاً این کار را انجام داده و از تجارب و دستاوردهای خود می‌نویسند، ابزارهای رایگانی می‌سازند و

^۵ این مورد برای نگارنده کتاب به دفعات اتفاق افتاده است. با مراجعه به وبلاگ شخصی ایشان، با محصولات رایگان متنوعی روبه‌رو می‌شوید که آنها باعث شدند خریدارها به او اعتماد کرده و پروژه‌های خود را به او بسپارند.

در اختیار دیگران قرار می‌دهند، خدمات و سرویس‌های خود را معرفی می‌کنند یا حتی دیگران را نقد می‌کنند. همه این اقدامات به فرد کمک می‌کند تا بهتر و بیشتر دیده شوند، در موتورهای جستجو پیدا شوند، امکان ارجاع به فرد وجود داشته باشد و در نهایت هویت خود را بهبود بخشد.

۵) اصل هشتاد/بیست یا پیچ‌های پشت سر شما

یک مورد دیگه به نام اصل هشتاد/بیست وجود دارد که نویسنده عنوان «پیچ‌های پشت سر شما» بر این اصل نهاده است. این اصل بیان می‌کند که ۸۰ درصد کارهای فرد از ۲۰ درصد مشتری‌های وفادار آنها که عمدتاً با فرد کار می‌کنند، نشأت می‌گیرد. «تصور کنید پروژه‌ای را از هر نظر باکیفیت عالی انجام داده‌اید و خاطره خوبی را برای کارفرما رقم زده‌اید. دو سال بعد، همان شخص اگر نیازمندی مشابهی داشته باشد، به احتمال قریب به یقین، اول به شما مراجعه می‌کند. یعنی اگر شما در طول سال، ۱۰ تا مشتری متنوع داشته باشید و هر کدام از این‌ها یک عایدی برای شما داشته باشند، بیشترین عایدی شما از همان مشتری‌های همیشگی شما به دست می‌آید و این بهبود هویت، اینجا خود را خیلی خوب نشان می‌دهد، آگه شما هویت خود را ارتقاء ندهید و تلاش لازم برای حفظ آبرو و اعتبار خود نداشته باشید، این منبع عظیم سودآوری از دست خواهید داد».

۶) تداوم فعالیت‌های ذکر شده در مورد ۱ تا ۵

بسیار مهم است که فریلنسر فعالیت‌های بالا را مرور کند و سعی کند در این زمینه مطالعه داشته باشد و جایگاه خود را حفظ کند. بنابراین نیاز هست که این اقدامات همواره تداوم داشته باشد تا نتیجه مطلوبی عاید فرد شود. در پایان، موردی که اشاره می‌شود این است که این روزها در اینترنت هویت‌های بسیار زیاد و مختلفی وجود دارد. زمانی که فرد قصد دارد کار تجاری انجام دهد و کسب درآمد کند، سعی کند تا جایی که ممکن است هویت خود را یا نام مستعار و عکس‌هایی که به هویت واقعی او نزدیک‌تر است ارائه دهد، چرا که مشتری اگر از طریق اینترنت فرد را پیدا کرده باشد، ممکن است فقط با یک اسم یا عکس نامأنوس مواجه شود و این احساس خوبی را برای او ایجاد نمی‌کند. فرد باید جایی که ممکن است اطلاعات دقیقی (اطلاعات کاری) از خود در اختیار همگان قرار دهد، و اطلاعات شخصی خیلی ضرورتی ندارد. انتشار عکس مناسب کاری از خود در اینترنت با هدف شناخت هویت، بسیار مناسب است، زیرا هدف کسب درآمد است و باید اعتمادسازی کرد.

پنجم: مدیریت مالی

با توجه به اهمیت مدیریت مالی، به‌ویژه برای آزادکارها که حقوق ثابتی ندارند و ممکن است در مقاطعی درآمد کمی داشته باشند، لازم هست تا اشاره خیلی مختصری به این موضوع داشت و چند نکته کلیدی را یادآور شد که بی‌توجهی به آنها ممکن است ضررهای زیادی برای فرد ایجاد کند.

مدیریت مالی برای آزادکارها

۱) دخل و خرج و پس‌انداز

مهم‌ترین نکته برای آزادکارها، مبحث مدیریت مالی و داشتن پس‌انداز است. در کوتاه‌مدت فرد باید سعی کند حداقل به اندازه خرج دو سه یا ماه خود پس‌انداز داشته باشد تا در صورتی که برای او مشکلی پیش آمد یا به اندازه کافی پروژه نداشت، بتواند از آن استفاده کند. هر زمان هم که در هفته‌ها یا ماه‌های آینده درآمد بیشتری کسب کرد، حتماً باید مبلغی که برداشت کرده است را دوباره به پس‌انداز برگرداند و این موضوع را به‌عنوان یک روند همیشگی و حتمی، دنبال کند.

۲) بیمه و مالیات

از طرف دیگر فرد همیشه جوان و پرنرزی نمی‌ماند و خیلی نیاز به توضیح ندارد که برای بلندمدت هم نیاز به پس‌انداز برای آینده دارد. در حالت کارمندی به‌طور طبیعی بحث بیمه و بازنشستگی وجود دارد و مبلغی به‌صورت خودکار هر ماه از حقوق یک کارمند کم می‌شود. پس یک فریلنسر هم که عهده‌دار امور مالی خود هست، باید سعی کند علاوه بر آن پس‌انداز کوتاه‌مدت خود، هر ماه مبلغی را برای این موضوع پس‌انداز کرده و برای بیمه خود برنامه داشته باشد.

بنابراین باید سعی کند که خود را به‌صورت خویش‌فرما بیمه کند. این کار خود به‌عنوان پس‌انداز بلندمدت او به حساب می‌آید. این موضوع از اهمیت بسیاری برخوردار است. معمولاً اکثر آزادکارها به خاطر مخارج بالای زندگی، پرداخت این هزینه را در اولویت خود نمی‌گذارند و بعد از چند سال که به عقب نگاه می‌کنند، افسوس می‌خورند که چندین سال را از دست داده و سابقه آنها جزء بیمه بازنشستگی محسوب نمی‌شود. همه افراد ممکن است در سنین بالا با مشکلاتی مواجه شوند و اصلاً منطقی نیست که پرداخت هزینه ماهیانه بیمه بازنشستگی را در اولویت قرار ندهند. مالیات را هم هرچند که هنوز برای آزادکارها تعیین نشده است، اگر خود فرد با توجه به اخبار یا مقالاتی که می‌خواند، حس می‌کند جدی هست، سعی کند برنامه‌ای داشته باشد و در دستمزدهایی که طلب می‌کند، مالیات بر ارزش افزوده را هم قید کند تا در آینده برای او مشکل‌ساز نشود. با توجه به عدم اطلاعات کافی در این زمینه، نمی‌توان در اینجا، راه‌حل یا تکنیکی مناسبی ارائه داد فقط تأکید می‌شود که در این رابطه باید اطلاعات و برنامه لازم را داشت.

۳) استفاده از ابزارهای مفید در مدیریت مالی

ابزارهای مفیدی برای مدیریت مالی وجود دارد که قبلاً هم به آنها اشاره شد. باید سعی کرد یکی از این ابزارها را به کار برد تا بتوان به‌صورت منظم و سیستماتیک امور مالی خود را کنترل و مدیریت کرد. این ابزار بسیار به فرد کمک می‌کند تا علی‌رغم مشغله زیادی که دارد، بتواند کارها را پیگیری و مدیریت کند. اغلب، فرد تا مدت‌های زیادی از ابزار خاصی استفاده نمی‌کند و صرفاً به‌صورت ذهنی این کار را انجام می‌دهد. اما حتماً باید سعی شود یک گام ارتقاء پیدا کند یا حداقل امور مالی خود را مکتوب کند. همین هم پیشرفت خوبی برای فرد محسوب می‌شود. اگر از ابزارهای پیشرفته استفاده کند، نتیجه بهتری می‌گیرد و می‌تواند گزارش‌های مالی سالیانه و بیلان کاری خود را بگیرد. به این ترتیب، خیلی دقیق‌تر متوجه می‌شود که امسال چقدر درآمد داشته و سال دیگر با توجه به شرایط، چقدر باید درآمد داشته باشد. در واقع می‌تواند پیشرفت خود را به‌طور کامل مورد بررسی قرار دهد.

۴) افزایش تدریجی سطح دستمزد

بدیهی است که فرد باید سعی کند به‌مرور سطح دستمزد خود را افزایش دهد و سعی کند سالیانه مقداری بر نرخ ساعتی و دستمزدی که طلب می‌کند به‌صورت کلی افزایش داشته باشد. زیرا به‌هرحال تجربه و سن فرد افزایش پیدا کرده و باید مسائل مالی را به‌گونه‌ای مدیریت کند که بتواند در آن سن بهترین بهره را از شرایط خود ببرید.

۵) تجرد و تأهل

متأهل یا مجرد بودن، بدون شک در کار فرد تفاوت ایجاد می‌کند. آزادکارهای متأهل ممکن است با دشواری‌های خاصی مواجه باشند، البته خیلی از آزادکارهایی که به دوره تأهل رسیده‌اند، منطقی رفتار می‌کنند و از آنجایی که بسیاری از مسائل را می‌دانند، ممکن است بهتر از مجردها عمل کنند. مجردها آزادی عمل خیلی بیشتری دارند و ممکن است خرج‌های بی‌رویه انجام دهند، بحث در مورد خوب و بد بودن این موضوع نیست، هدف این است که به این مسئله باید توجه داشت تا بعدها غافلگیر نشد.