



Explicação

No vídeo anterior comentei sobre como transitei do mercado corporativo para o freelancer.

Será que o Pedro precisa se tornar um freelancer apenas quando se cansar do seu trabalho formal?

Claro, a resposta é não.

Se o Pedro está em um emprego de meio período ou de período integral - ou é apenas um estudante - ele está no melhor dos cenários para começar a trabalhar como freelancer. Saltar direto para freelancing em tempo integral a partir do nada pode ser traumático porque leva-se tempo para criar uma base de clientes, especialmente se ele não tiver desenvolvido anteriormente uma rede de conexões poderosa.

Partindo desse princípio, a recomendação é: absorva o máximo que puder do seu atual empregador. Aprenda seu processo de gerenciamento de projetos. Saiba como eles se comunicam com clientes e gerenciam contas. Seja uma esponja capaz de absorver todas as habilidades de apoio ao negócio que serão inestimáveis quando você estiver por conta própria como freelancer.

Comece a trabalhar como freelancer com um pequeno projeto de cada vez. Quando esse trabalho terminar, aceite outro. Talvez um pouco mais desafiador desta vez. Sua confiança está crescendo? Depois de ter passado pelo processo uma vez, parece mais natural a segunda, terceira vez...

Antes que o Pedro perceba, ele terá concluído cinco ou dez pequenos projetos e sentirá que sabe o que é essa coisa de freelancer.

E o seu custo de vida?

Depois que comecei a trabalhar como freelancer em período integral, morava em uma cidade pequena com um custo de vida relativamente baixo em comparação a uma cidade grande. Tive a sorte de permitir que meu negócio autônomo se tornasse um fluxo constante de projetos em tempo integral ao longo de muitos meses, em vez de exigir que acontecesse da noite para o dia. Isso simplesmente não vai acontecer tão rapidamente, então você precisa se preparar com alguma segurança para permitir um início lento.

Nem todo mundo vai ter esse cenário. E se você não tiver escolha e precisar viver em algum lugar com alto custo de vida? E se o Pedro já tem uma família para sustentar?

Muitas pessoas recomendam não entrar em freelancing, a menos que você tenha economizado o equivalente a 3-6 meses de salário como um plano de contingência.

Então para o Pedro, a recomendação é: fazer um plano de como é possível fazer uma transição suave de sua posição atual para uma vida freelancer. Ele pode começar a trabalhar como freelancer e só dar um salto quando construir uma pequena base de clientes. Pedro pode configurar sua situação de vida para economizar custos em preparação para receitas imprevisíveis à medida que ele constrói seu negócio gradualmente. Se morar com os pais, ele precisa conversar com ele, ou parceira ou outros familiares e amigos sobre as maneiras pelas quais eles podem ajudar você, para que você não precise mergulhar direto no fundo do poço.

Construa relacionamentos e reputação.

Isto é o que é freelancer de sucesso. Mesmo quando você faz isso há anos, essa meta nunca muda.

O número um caminho para construir uma carreira freelance sustentável, em tempo integral é construir relacionamentos profissionais de qualidade com clientes satisfeitos que gostam de encaminhá-lo para seus amigos e colegas. Referências boca a boca são de onde vem o melhor trabalho, por isso mesmo seus esforços freelance mais antigos devem ser direcionados para gerar esses tipos de relacionamentos.

Construir uma reputação forte é mais fácil do que o Pedro imagina. Tudo o que ele precisa é comprometer-se a fornecer ao seu cliente o máximo de valor que puder, repetidamente, em cada projeto que realiza. Se ele realmente se importa com o sucesso de seu cliente e faz tudo o que estiver ao seu alcance para ajudá-lo a alcançá-lo, ele perceberá esses esforços extras e o recompensará com lealdade e encaminhamentos frequentes.

Portanto, Pedro precisa escolher clientes com os quais ele possa se conectar. Ele precisa construir parcerias, não apenas fazer trabalhos.

Dica: pense em que tipos de relações pessoais ou profissionais você mais apreciou em sua vida. Características como confiabilidade, compaixão, honestidade e bondade se encaixam nessa descrição? Faça um plano para promover esses tipos de relacionamento com seus clientes e eles vão adorar você por isso. Mais amor do cliente equivale a salários mais altos e mais novos trabalhos de referências.

Foque no longo prazo.

Quando Pedro se empolga para construir seu próprio negócio e assumir o controle do sucesso de sua carreira, pode ser fácil ser pego em busca de atalhos e ganhos de curto prazo - procurando por dicas que o impulsionem prematuramente para os holofotes do mercado. Depois de encontrar a direção que Pedro pretende seguir, ele quer chegar a esse destino o quanto antes.

No entanto, estabelecer um negócio freelancer de sucesso é jogar o jogo um de resistência. Cada cliente com quem Pedro faz parceria, e todo projeto em que ele se concentrar, deve ser mais um passo rumo à construção da carreira de freelancer que ele imagina. Defina seus clientes ideais e planeje como comercializar suas habilidades e construir sua reputação para atraí-las e conquistar sua confiança.

Seja paciente. Mantenha os pés no chão e se comprometa com o compromisso de entregar seu melhor esforço a todos os clientes, em todos os projetos. Seja consistente em ser profissional e os resultados virão.

Freelancing é uma grande escolha que requer um compromisso igualmente forte. Aqueles que planejam bem se destacam de trabalhadores para estabelecer uma carreira verdadeiramente confiável e segura.