

## Reputação

### **Não tenha pressa.**

A primeira coisa que você deve internalizar é que nenhuma reputação se constrói do dia para a noite. Tenha paciência se você ainda não é considerado o guru da sua área de atuação. Começar como freelancer e já ser conhecido geralmente reflete o quanto você já era visado no mercado tradicional. Se esse não é seu caso, isso não quer dizer que você não possa fazer sua trajetória ser muito bacana no novo meio profissional.

### **Fixe objetivos e invista na sua auto imagem.**

O importante no começo é traçar bem seus objetivos. Que tipo de profissional você quer ser e como quer ser conhecido? Tenha isso claro na hora de preencher seus perfis na internet e de divulgar seus serviços. Se sua intenção é ser conhecido como um freelancer bom e de confiança talvez você não precise colocar o seu rosto em todos os lugares. Agora se sua meta é ser o melhor e mais lembrado você vai precisar dominar as redes sociais.

### **Aposte em nichos de mercado.**

Independente de querer ser guru ou não, é mais fácil desenvolver uma boa reputação investindo em nichos de mercado, ou em especialidades, do que ficar atirando para todos os lados. Isso não quer dizer que você precise recusar oportunidades que não tenham a ver com o perfil que você quer, apenas que você deve ter isso em mente na hora de aceitar ofertas e divulgar seu trabalho.

### **Seja proativo.**

Mais do que seu currículo, seus clientes muitas vezes querem conhecer seus trabalhos anteriores. Ter um portfólio de conteúdo organizado é essencial. Ainda não tem muitos jobs para mostrar? Tudo bem, aos poucos você vai incluindo mais. É nessa hora que você precisa ser proativo. Corra atrás de novos clientes que possam trazer para você a imagem desejada.

### **Seja profissional... Sempre!**

Parece óbvio, mas não é. Para ser conhecido como um bom profissional você precisa ser um bom profissional. É importante ter uma conduta ética, um bom trato com os clientes e sempre cumprir os prazos.

Se não vai dar conta de uma meta, não aceite. Se aceitar, negocie, mas não deixe o cliente esperando desnorteado. Afinal, você não está trabalhando duro para acabar com uma reputação ruim.