

Explicação

Bons motivos para o Pedro atuar como freelancer não faltam. Mas e agora, por onde ele começa? Afinal de contas, ele gosta de tanta coisa...

No caso do Pedro, ele gosta muito das mídias sociais. Adora ver as novidades de cada uma delas e como ele pode promover uma marca, produto ou serviço através de diferentes estratégias.

Talvez outra pessoa que já atua (ou estuda) com webdesign pode pensar: posso vender projetos para agências, como por exemplo, desenvolver o layout de um site ou até toda a diagramação usada para publicidade de um e-commerce.

Ou se a pessoa estuda Sistema de Informação, ou outra área da tecnologia da informação, pode pensar em criar sites, aplicativos ou quem sabe sistemas para pequenos negócios.

A gama de escolha é a mais variada possível, o importante é avaliar o seu contexto. **O que eu posso fazer agora, com os recursos que tenho agora, para ter meu dinheiro?**

Talvez a resposta para essa pergunta te leve a outra questão: **Por que você precisa de um nicho?**

Seus clientes em potencial querem alguém que seja especialista, e quanto mais você tentar fazer tudo, menos especialista você será do que se concentrar apenas em uma ou duas especialidades.

Dentro do Marketing Digital, por exemplo, existe um universo de áreas: gestão de conteúdo em mídias sociais, conteúdo para blog, e-mail marketing, anúncios (Google Ads e facebook ADS, dentre outros)... Se o meu cliente tiver um pequeno negócio, eu posso até conseguir dar conta de todas essas áreas, mas se ele começar a expandir, a tendência é que eu comece a focar no que mais traz retorno para a empresa e que tenha o menor custo.

Então, imagina que o Pedro presta serviço para um dentista. e o objetivo dele é atrair novos pacientes através do Instagram e Facebook. vale a pena eu fazer curso, investir horas e horas para entender melhor como criar campanhas de emails?

Lembre-se que o tempo é curto.

Então, o importante é entender qual área ele precisa se especializar primeiro. Se um dia surgir um cliente com outras demandas, tudo bem, Pedro pode se inteirar do que ele pode fazer, mas enquanto isso, foco no mais importante,

Estreitando o seu nicho. Não há resposta certa e errada para escolher o seu nicho ou nichos. E sim, você pode escolher mais de um, mas foque de 1 a 3 especialidades para não expandir muito. Aqui estão quatro passos que pode te ajudar a priorizar seus nichos:

1. Descubra no que você é bom. Responda para você mesmo (pode anotar em uma folha de papel):

- Porque geralmente as pessoas me procuram?
- O que é que eu faço com imenso prazer que nem vejo a hora passar?
- No que as pessoas em geral dizem que eu sou bom ou boa?

O seu talento pode se tornar um Plano B para a sua carreira, nem que seja temporariamente. Pare um pouco e pense sobre isso.

2. Determine o que você gosta de fazer.

Fique atento as atividades que você realiza que lhe traz alegria e satisfação. Quando aplicamos nossos talentos, entramos em “estado de flow”, aquele estado onde a pessoa se encontra completamente absorvida e fluindo em uma atividade. Por exemplo, ao escrever um artigo para o meu blog, entro em estado de flow, me sinto totalmente presente e feliz por estar fazendo isso. Escrever este artigo revela pra mim dois dos meus talentos: Motivar e Realizar, por exemplo.

3. Fonte de receita.

Se você é freelancer ou busca ser, lembre-se que você representa a sua marca. O que significa que, às vezes, você precisa pensar como proprietário de uma empresa.

Veja como: ao restringir seu nicho (s), considere os fluxos de receita mais lucrativos que ocupam menos tempo. Em seguida, verifique se esses fluxos de receita estão listados em alto e bom som em seu site profissional. ou perfil do LinkedIn.

No meu caso, dois dos três serviços (nichos) listados no meu site são tipos de projetos que eu adoro trabalhar (criação de cursos e aula de espanhol). O terceiro, que é gerenciamento de mídia social, é um serviço fácil e consistente que ocupa muito pouco do meu tempo. Além disso, meus clientes de gerenciamento de mídia social trazem a maior porcentagem da minha receita mensal.

Esses projetos rápidos e com receitas maiores são o que lhe permitirá concentrar mais tempo no trabalho que você gosta de fazer.

Encontrar o seu nicho como freelancer não tem nada a ver com limitar-se, mas sim com se tornar mais competitivo dentro de sua área.