

Explicação

Pedro tem alguns clientes, mas um em especial é o principal. Esse cliente corresponde cerca de 70% do faturamento que o Pedro tem.

O que é um risco, afinal de contas, se Pedro parar de atender esse cliente, a estabilidade dele corre um sério risco.

E adivinha o que acontece?

O cliente mais importante decidiu encerrar o contrato com o Pedro.

Desesperado, começa a prospectar novos possíveis clientes.

Bem, qual a lição que o Pedro tira disso?

A vida de freelancer é marcada por uma instabilidade financeira bem maior. Assim como é possível tirar um dinheiro extra se o volume de demandas for alto, também é bem provável que em um determinado período apareçam menos oportunidades e o dinheiro seja menor no fim do mês. Para se dedicar a uma carreira de autônomo, é preciso estar confortável com essa incerteza e ter uma boa organização financeira para não passar apertos apertos nesses momentos.

Nem sempre um bom trabalho é o bastante para que você tenha projeção no mercado. Não é por acaso que mesmo as grandes empresas têm um departamento inteiro dedicado à captação de clientes: é preciso se promover para ganhar visibilidade.

Para isso, o primeiro passo nós já mencionamos: networking. É muito provável que suas primeiras oportunidades como freelancer cheguem por indicação, seja de amigos, familiares ou (mais provavelmente) de pessoas com quem você já trabalhou.

Aproveite os contatos feitos em experiências profissionais anteriores ou em sala de aula, com colegas e professores, caso ainda esteja na faculdade. Se estiver pensando em abandonar um emprego fixo, lembre-se de sair deixando portas abertas. Quem sabe seu antigo empregador se torna seu cliente?

Também divulgue seu portfólio e não deixe de aproveitar as muitas plataformas que surgem a cada dia. Com uma rápida pesquisa na internet, não é difícil encontrar as melhores para o seu mercado

Tradicionalmente, startups e empresas de pequeno porte contratam freelancers por períodos curtos, para execução de projetos pontuais, pois, normalmente, não dispõem de funcionários com tempo livre o suficiente para executar. Essa tendência tem começado a mudar a forma como estas empresas e mesmo grandes companhias têm integrado estes profissionais em sua estratégia de negócios.

Então, onde o Pedro pode encontrar clientes com esse perfil para ele vender seu trabalho?

Um meio muito eficaz de encontrar um cliente sério é através de sites de intermediação, onde o Pedro pode fazer um cadastro e após esse cadastro é só encontrar projetos para trabalhar!

Além da facilidade e rapidez os sites costumam segmentar os projetos que são postados e você recebe no seu e-mail a cada projeto novo que se encaixe em suas especialidades.

Para lidar melhor com sua vida financeira como Freelancer, Pedro precisa se atentar algumas questões:

Separe o dinheiro profissional do pessoal.

O primeiro passo é separar a vida pessoal da profissional, o que pode ser bem difícil quando você é sua própria empresa. Comece delimitando essa separação. É importante separar o dinheiro que é seu pró-labore e o que é fluxo de caixa para dar continuidade ao negócio.

Separe os gastos com tecnologia, materiais de escritório e impostos, por exemplo, dos seus gastos pessoais, como os ligados à alimentação e estudos. Dessa forma, você já consegue diferenciar o que é investimento e o que é lucro.

Tome cuidado com a precificação do trabalho.

Também é fundamental valorizar o seu trabalho, sempre considerando o que o diferencia dos outros freelancers. Para isso, olhe para o mercado e veja o quanto vale o trabalho que você realiza.

Junte essa média com o preço que acha justo cobrar pelos diferenciais que oferece. Não se esqueça de considerar ainda os custos que terá para entregar o trabalho. Um último detalhe: pensando no seu salário mensal, é importante incluir um percentual de reserva para investimentos em cada negociação com seus clientes.

Estruture um planejamento financeiro.

Outro ponto fundamental para ter estabilidade na vida financeira de freelancer é o planejamento. Considere seus objetivos como freelancer, defina metas econômicas que deseja alcançar e delimite prazos para alcançar tudo isso. O ideal é ter um planejamento financeiro dividido em 3 etapas: curto, médio e longo prazos. Isso o ajudará a controlar melhor suas receitas, bem como a colocar em prática métodos de poupança e também realizar investimentos para crescer.

Poupe para ter mais qualidade de vida.

Como a vida de freelancer oferece mais flexibilidade de ampliação de ganhos, muitos profissionais acabam não poupando. Mas isso é um erro! Se você quer ter mais qualidade de vida, é importante ter sempre uma reserva financeira e, claro, trabalhar para aumentá-la cada vez mais.

Lembre-se de que você também precisa tirar algumas semanas de férias durante o ano, por exemplo. Para isso, vai precisar guardar dinheiro, uma vez que não conta com o décimo terceiro salário, bônus ou o terço adicional, por exemplo.