

Explicação

Para que o Pedro consiga se manter como freelancer e mantenha sua vida financeira e os trabalhos em dia ele precisa tomar alguns cuidados.

Promova seu trabalho (e faça prospecção)

Mesmo mantendo uma rotina organizada de trabalho, com ótimas entregas e excelentes retornos, ainda é preciso mais. Sim, de nada adianta você estar com tudo engatilhado e faltar o mais importante: vender seus serviços.

Saber divulgar o trabalho realizado faz parte da cultura freelancer, o que para muitas pessoas pode ser um grande motivo para pânico, já que envolve expertises comerciais, de marketing e, claro, muita desenvoltura.

Aliás, um dos principais fatores de fracasso de freelancers é justamente a falta de habilidade para prospectar clientes e saber vender seu peixe.

Você se comunica bem com seu público?

Comunicação é tudo (perdoem-nos pelo clichê). E, claro que saber se comunicar bem é bastante subjetivo, por isso a especificação: comunicar-se bem com clientes. Sabendo o mercado em que está inserido, você saberá como deve conversar com contratantes de seu trabalho. Uma linguagem mais descolada ou formal? Email ou whatsapp? Documentação ou troca de mensagens? É preciso entender com quem você estará trabalhando.

O que você entrega de diferente?

A concorrência sempre vai existir, mas cabe a você escolher: quer ser mais um no meio dos demais ou quer entregar algo diferenciado? Não, você não precisa reinventar a roda para se destacar, pelo contrário, as atitudes mais simples podem ser as mais valorizadas. Você consegue entregar um bom trabalho rapidamente? Você costuma visitar seu cliente pessoalmente? Você costuma presentear seus clientes mais fieis? Você disponibiliza diferentes canais de contato? Escolha um diferencial e invista nele. Como é a sua “embalagem”? Você não é um produto, mas oferece serviços, logo, por que não investir em uma boa “embalagem”? Você deve saber o quanto o pacote pode impactar no momento da compra, e isso não é diferente na divulgação de seu trabalho. Pensar em um nome fantasia e em uma identidade visual podem ser definitivos para profissionalizar seu freela. É a forma de transpor graficamente tudo que você deseja representar.

Ferramentas para promoção de trabalho freelancer Os freelancers de hoje têm muita sorte e já podem começar suas carreiras contando com as diversas possibilidades de canais digitais para promoverem seus trabalhos. No entanto, é importante ter em mente que algumas habilidades “analógicas” ainda precisam ser trabalhadas (e não podem ser esquecidas). Tudo está baseado no relacionamento. Por isso, apresentamos algumas práticas para ajudar você na promoção de trabalho e, claro, na prospecção de clientes.

Tenha materiais de prospecção: pode parecer algo extremamente básico, mais muitos freelancers não projetam bons materiais para prospectar clientes. Você não precisa ser o gênio do design para construir sua identidade visual e replicá-la em apresentações sobre seu trabalho, portfólios de projetos, cartões de visita, modelos de proposta comerciais e orçamentos. Aposte na simplicidade, em cores neutras e fontes sem serifa. Utilize apenas imagens próprias ou free (cuidado com os direitos autorais!). Com esses materiais prontos, fica muito mais fácil entrar em contato com o cliente e conquistar sua confiança. Pense sempre no quanto é importante profissionalizar seu trabalho.

Peça feedbacks de clientes: nada como contar com o retorno daqueles que apostaram no seu trabalho. Toda a crítica é construtiva e pode ser definitiva para o bom andamento de seus serviços. Claro, vale destacar as críticas positivas no

momento de prospectar novos clientes. Sabendo que você satisfaz outros clientes, eles estarão muito mais propensos a acreditar no seu trabalho. Mas, vale ressaltar alguns cuidados importantes nessa etapa. Jamais forje depoimentos positivos, isso pode custar caro para sua reputação. Além disso, sempre que for usar o depoimento de um cliente, peça autorização de uso de imagem da empresa e de declarações.

Mantenha contato e solicite indicações: ainda melhor do que correr atrás de novos clientes é poder contar com a indicação de quem já conhece seus serviços. Após o fechamento de um projeto, você deve manter contato com seu cliente e, por que não, acompanhar os resultados de sua entrega. Assim, você estará estabelecendo vínculos, possibilita a solicitação de outros jobs e não terá que receio de pedir indicações. Se você está entregando bons trabalhos, certamente isso não será um problema.

Reative e faça novos contatos: sabe aquele antigo contato que agora parece um excelente prospect? Então, quem sabe não seja o momento de se reaproximar. O mundo dos freelas é basicamente construído em cima de networking, logo, vale sempre estar atento às pessoas ao redor. Para quem não conhece muita gente, a dica é começar a frequentar eventos da área (como participante ou até mesmo palestrante), participar ativamente de comunidades e fóruns com temas de interesse semelhantes à sua atuação e, também, fazer cursos pertinentes a seu negócio. Nesse ponto, a comunicação não só virtual, mas, principalmente, presencial é muito importante. Trace métodos de abordagem quando entrar em contato com pessoas.

Por exemplo, envie um email ou faça uma ligação e, tempos depois, retome o contato novamente. Vale insistir, mas somente até certo ponto - para não bancar o desesperado.

Lembre-se, ser um freelancer está longe de ser uma tarefa fácil, mas pode ser muito agradável e recompensante se você reconhecer seus talentos e fraquezas, traçar um bom plano de atuação e realmente tiver amor pelo que faz.