

فریلنسر کیست؛ با مزایا و معایب فریلنسری آشنا شوید



نویسنده: مهران منصوری فر

همه ما دل‌مان می‌خواهد که مجبور نباشیم هر روز به اداره برویم و برای یک نفر دیگر کار کنیم، و ترجیح می‌دهیم در خانه بمانیم و برای خودمان کار کنیم. اما آیا می‌دانیم این تغییر رویه جدا از مزیت‌هایش چه چالش‌هایی نیز برای‌مان دارد؟

در سال‌های اخیر به دلیل گسترش و توسعه بیش از حد اینترنت و فضای وب، بستر مناسبی برای افراد زیادی پدید آمده است تا بتوانند به راحتی و بدون نیاز به حضور فیزیکی در شرکت‌ها و مجموعه‌ها، کسب درآمد داشته باشند.

هر فردی خیلی راحت می‌تواند در هر نقطه‌ای که باشد و فقط با دسترسی به اینترنت با افراد مختلفی که نیاز به همکاری با نیرویی به صورت دورکاری دارند، ارتباط داشته باشد و پروژه‌های مختلفی را بر اساس نیاز آن‌ها و مهارت خود انجام دهد که به آن آزادکاری یا فریلنسری می‌گویند.

فریلنسر کیست؟

فریلنسر به شخصی می‌گویند که بدون نیاز و بدون وابستگی به شرکت، سازمان و یا کسب و کار دیگری، حرفه و تخصص خود را به صورت جداگانه و فردی برای مجموعه‌های مختلف انجام می‌دهد و با توجه به تخصص خود و یا نیاز مجموعه‌ها، کارفرمای خود را در هر زمانی که بخواهد عوض می‌کند. همچنین می‌تواند در یک لحظه چندین کارفرما داشته باشد.

فریلنسر می‌تواند یک شغل تمام وقت و یا پاره وقت برای خود داشته باشد و در هر مکان و هر زمانی کار خود را انجام دهد.

برخی فریلنسرها توسط شرکت‌ها و مجموعه‌های مختلف به هم معرفی می‌شوند و برخی دیگر از طریق وبسایت‌ها و انجمن‌ها، فعالیت می‌کنند.

مقاله مرتبط: [کسب درآمد از اینترنت با ۱۴ راه پولساز و بدون نیاز به سرمایه](#)

مزایای فریلنسری

۱. آن‌ها مدیر خودشان هستند، آزادانه برای خود کار می‌کنند، کسی نظارت

۱. مستقیم بر کار آن‌ها ندارد و در هر زمانی از روز که بخواهند می‌توانند کار خود را انجام دهند، حتی نیمه‌های شب.
۲. در هر مکانی که دوست داشته باشد می‌تواند کار خود را انجام دهد.
۳. می‌تواند یک درآمد دلخواه و مشخص را برای خود تعیین کند و در هر ماه با توجه به نیاز شخصی خود، درخواست پروژه و انجام کار دهد.
۴. نیاز به رفت و آمد به محل کار ندارند
۵. زمان انجام کار برایشان انعطاف‌پذیر است
۶. عوامل مزاحم برای‌شان وجود ندارد
۷. به کارهای روزانه و شخصی خود می‌توانند برسند
۸. توانایی بروز خلاقیت دارند
۹. اختیار عمل بالا دارند
۱۰. تنوع کاری بالا دارند



نحوه شروع کار به عنوان یک فریلنسر

برای اینکه کسی بتواند به عنوان یک فریلنسر کار کند، باید توانمندی‌ها و مهارت‌هایی جهت ارائه به مشتریان احتمالی خود، داشته باشد. بعد از اینکه مهارت و شغل خود را انتخاب کرد، باید از طریق یک برنامه مربوط به کسب و کار، سایت‌های اینترنتی و یا حتی از طریق صفحات مجازی، کارش را معرفی کند.

وبسایت‌هایی وجود دارند که به افراد این فرصت را می‌دهند تا خود و مهارت‌هایشان را معرفی کنند و نمونه کارهایشان را در آنجا ثبت کنند تا کارفرمایان بتوانند آن‌ها را بر اساس نیازهای مجموعه خود انتخاب نمایند. آن‌ها می‌توانند در همه شبکه‌های اجتماعی کارشان را معرفی کنند، اما یک پروفایل لینکداین می‌تواند بسیار مفید باشد چون به عنوان یک رزومه آنلاین برای آن‌ها عمل می‌کند. باید به این نکته توجه داشت که کارفرمایان حرفه‌ای از لینکداین استفاده می‌کنند، چون منبع خوبی برای پیدا کردن کارهای انجام شده توسط یک فریلنسر می‌باشد.

هر فریلنسر نیازمند یک شماره موبایل یا شماره تلفنی است که مختص به کارش باشد و بتواند در اختیار کارفرمایان قرار دهد. یک کارت ویزیت با طراحی مناسب نیز می‌تواند در دریافت پروژه‌های متعدد برای آن‌ها مفید باشد.

با مطالعه و فراهم کردن موارد گفته شده و کشف مهارت‌های شخصی، هر کسی می‌تواند یک فریلنسر موفق باشد.

فریلنسرها چگونه به موفقیت می‌رسند؟

شخصی که به عنوان یک فریلنسر فعالیت می‌کند، می‌تواند برای خود کار کند و در آن واحد چندین کارفرما داشته باشد. برای اینکه کسی بتواند یک فریلنسر خوب باشد، لازم است بازاریابی را هم بلد باشد تا بتواند با بازاریابی، پروژه‌های مختلفی را کسب کند. البته در ابتدا لازم است یک رزومه کامل از توانمندی‌ها و مهارت‌هایش آماده کند و بهتر است که نمونه‌های کاری و تجربه‌های کاری او نیز در این رزومه باشند.

۱. مهارت‌های خود را با کاری که انجام می‌دهند، تطابق دهند

فریلنسر باید به عناوین کاریابی‌ها نگاه کند و ببیند که اجرای پروژه‌های کارفرمایان به چه مهارت‌هایی نیاز دارد. آن‌ها را لیست کرده و با مهارت‌های خود بسنجد و ببیند که کدام یکی از آن‌ها با مهارت‌های او همخوانی دارند.

۲. به بازار کار توجه کنند

یک فریلنسر ممکن است خیلی از کارهای موجود را بتواند انجام دهد، اما لازم است کاری را انتخاب کند که بازار هدف بیشتری دارد. اگر تمایل داشته باشد که فریلنسری تمام وقت شود، به دنبال کاری برود که افراد بیشتری به آن نیاز دارند و همچنین پول بیشتری برای این کار پرداخت می‌کنند. در نتیجه قبل از شروع کار، لازم است که تحقیقات خود در مورد بازار هدف را به صورت کامل انجام دهد.

۳. برنامه‌ریزی کلی داشته باشند

اولین کاری که برای شروع نیاز است، داشتن یک برنامه جامع می‌باشد. شاید فریلنسر قبل از شروع کارش برنامه‌هایی در ذهنش ترسیم کرده باشد و بخواهد بر اساس آن پیش برود، اما لازم است برای اینکه برنامه‌هایش به صورت کامل اجرا شوند، آن‌ها را روی کاغذ پیاده کند. با مشخص کردن برنامه کاری بر روی کاغذ، می‌تواند زمانبندی‌ها، چالش‌ها و ابزار مورد نیاز و ... را مشخص کرده و با خیال آسوده به سراغ پروژه‌اش برود.



۴. برنامه روزانه مشخص تعیین کنند

یک فریلنسر برای موفقیت در شغل خود، لازم است برای انجام کارها زمان‌های مشخصی را از قبل در نظر بگیرد، مثلاً اینکه چه روزهایی در هفته تصمیم دارد کار کند و چه ساعت‌هایی در روز. سپس بعد از تعیین زمان‌های خالی برای انجام کارهایش، می‌تواند پروژه خود را آغاز کند.

۵. ابزارهای لازم برای انجام کار را تهیه کنند

اگر شخصی بخواهد به عنوان یک نویسنده فعالیت خود را آغاز کند، در نتیجه به یک کامپیوتر و یک اینترنت خوب نیازمند است و اگر عکاس است پس لازم است یک دوربین عکاسی مناسب داشته باشد. باید به این نکته توجه کند که اگر قبل از فراهم کردن ابزارهای مورد نیاز، پروژه‌ای را به دست بگیرد، قطعاً به مشکل بر می‌خورد.

۶. خود را به یک برند تبدیل کنند

یک فریلنسر باید خودش را تبلیغ کند و در اصل خود را به عنوان یک کالا تصور کند که باید به فروش برسد. برای این منظور چه کاری باید انجام دهد؟ نقاط قوت و برتری‌های خود نسبت به رقبایش را پیدا کند و به وسیله آن‌ها خودش را از دیگران متمایز سازد. عملکرد و کیفیت کارش بهتر است؟ سرعت عمل بالاتری دارد؟ از هر ویژگی بهتری که نسبت به دیگران دارد برای برندینگ خودش استفاده کند و آن‌ها را در رزومه، فضای مجازی و کارت ویزیتش مشخص کرده و روی این موارد بیشتر مانور دهد. این ویژگی‌ها و برتری‌های او، به عنوان برند شخصی‌اش شناخته می‌شوند.



۷. فرصت‌ها را دریابند

اگر شخصی به تازگی یک فریلنسر شده است، لازم است برای پیشرفت در کارش پروژه‌های بیشتری بگیرد. پس ناچار است که قیمت‌های پایین‌تری پیشنهاد بدهد و پروژه‌ها را در زمان کوتاه‌تری تحویل دهد و یا حتی در اوایل کارش، داوطلب ارائه یک کار به صورت رایگان باشد. این کار می‌تواند کمک کند تا افراد بیشتری او را بشناسند و به کار کردن با او ترغیب شوند.

۸. از ظرفیت فضای مجازی استفاده کنند

امروزه اکثر افراد در فضای مجازی حضور دارند و هر یک به گونه‌ای فعالیت می‌کنند، در نتیجه لازم است فریلنسرها، شبکه‌های اجتماعی مخصوصی برای کارشان داشته باشند و برند خودشان را در این فضا تبلیغ کنند. در ضمن نباید فراموش کرد که آن‌ها باید در فضای مجازی به روز باشند.

مقاله مرتبط: [۱۰ روش ثابت شده افزایش درآمد از طریق شبکه های اجتماعی](#)

۹. کار را با چنگ و دندان به دست آورند

برای اینکه یک فریلنسر موفق بود، نباید به داشتن یک وبسایت و همچنین فعالیت در فضاهای مجازی اکتفا کرد. باید برای گرفتن پروژه‌های مختلف جنگید و از رقبا جلو افتاد. لازم است که بیشتر جستجو کرده و کارهای بیشتری را پیدا کنند. در غیر این صورت نباید انتظار داشته باشند که کارها به سمت آن‌ها سرازیر شوند.

۱۰. در طی انجام کار دلسرد نشوند

افراد برای شروع کار می‌توانند از وبسایت‌های ویژه‌ای که برای فریلنسرها وجود دارد شروع کنند و اگر در طول یک مدت مشخص، کاری به آن‌ها ارجاع نشد دلسرد نشده و تلاش خود را بیشتر کنند. فریلنسرها برای اینکه به هدفشان برسند باید این مراحل را پشت سر بگذارند و دایره جستجوی خود را گسترش دهند.

۱۱. در شروع کار قانع باشند

برای شروع کار، باید به کارهای کوچک با دستمزد پایین هم راضی بود. برای اینکه شهرت و اعتبار پیدا کنند و بتوانند کارهای بیشتری دریافت کنند و در نتیجه درآمدشان را افزایش دهند، لازم است پروژه‌های کوچک را نیز قبول کرده و با انجام همین کارهای کوچک، علاقه‌شان به کار را به کارفرمایان نشان دهند.

۱۲. هیچ وقت بیکار نباشند

برای اینکه در کار فریلنسری موفق شد، باید همیشه کار کرد، حتی در زمان‌های بیکاری. اگر پروژه‌ای در دست ندارند نباید بیکار بمانند و در این فرصت در همایش‌های مختلف شرکت کنند، یک کار جدید هم سو با تخصص‌شان را در دست بگیرند تا هم خودشان را بسنجند و هم بتوانند از آن به عنوان رزومه و نمونه کاری استفاده کنند.

حتی در این فرصت می‌توان در نمایشگاه‌های مختلف شرکت کرد و خود را معرفی کرد، به دیدن مشتری‌های خود رفته و خودشان را به آن‌ها نشان دهند، با آن‌ها تماس بگیرند و اشتیاق‌شان را برای انجام کار نشان دهند.



۱۳. انتقاد پذیر باشند

برای اینکه فریلنسر موفق شود باید انتقاد پذیر بوده و ایرادهایی که به کار گرفته می‌شود را پذیرفته و در جهت اصلاح آن‌ها تلاش کند.

۱۴. چهره خوبی برای برندشان بسازند

همیشه باید سعی کنند که مشتریان‌شان را از خود راضی نگه داشته و همیشه آن‌ها را برای خود حفظ کنند، حتی زمانی که پروژه آن‌ها تمام شده باشد. زیرا ممکن است از طرف آن‌ها به افراد دیگری معرفی شوند و یا حتی در آینده خود آن‌ها دوباره به سراغ‌شان بیایند.

۱۵. کارها و زمان‌شان را درست مدیریت کنند

برخی از افراد فکر می‌کنند که وقتی فریلنسر هستند و خودشان مدیر خود هستند، دیگر نیازی نیست که ساعت کاری منظمی داشته باشند، اما بهترین کار این است که یک مدیر دقیق برای کار خودشان بوده و زمان کار و استراحت خود را از قبل مشخص کنند تا بر مبنای آن بتواند تعیین کنند که چه مقدار کار می‌توانند انجام دهند و بر اساس زمان‌های کاری آزاد خود، مشخص کنند که با چند کارفرما می‌توانند همکاری کنند. میزان حقوق درخواستی خود را بر اساس پروژه و یا ساعت کارکرد محاسبه کرده و سپس بر اساس ارقام کاری رقبایشان، پیشنهاد خود را مطرح کنند.

۱۶. به روز بودن را اولویت قرار دهند

باید سعی کنند نرم افزارهای جدید را شناسایی کرده و با بکارگیری به موقع آن‌ها، کارهایشان را تسریع ببخشند.

۱۷. «نه گفتن» را تمرین کنند

اگر برای انجام یک کار فرصت کافی ندارند، به هیچ وجه آن را قبول نکنند و به سادگی بگویند نه، چون اگر یک کار را قبول نکنند خیلی بهتر از این است که کار را پذیرفته ولی نتوانند سر زمانی که قول داده‌اند آن را تحویل دهند.

۱۸. یک وبسایت یا وبلاگ برای خود طراحی کنند

در عصر اینترنت، داشتن یک وبسایت برای هر کسب و کاری نیاز است، این کار نه تنها فریلنسر را به بازار کار معرفی می‌کند، بلکه باعث می‌شود از او به عنوان یک آدم حرفه‌ای یاد کنند.



۱۹. وبسایت خود را مرتب به‌روزرسانی کنند

فریلنسر نباید تنها به ساختن یک وبسایت بسنده کند؛ برای اینکه اعتبار سایت خود را بالا ببرد و همچنین در بهینه بودن آن در موتورهای جستجو تأثیرگذار باشد، لازم است آن را به صورت مرتب به روزرسانی کند.

بیشتر بدانید: ۱۰ ویژگی که یک وبسایت خوب باید داشته باشد

۲۰. طوری با مشتری خود رفتار کنند که انگار فقط یک مشتری دارند

فریلنسرها باید خوش قول بوده و کار مشتری خود را به موقع تحویل دهند تا مشتری بداند که برای کارش ارزش قائل هستند و با دلسوزی کار او را انجام

می‌دهند. سعی کنند کار را به گونه‌ای به مشتری تحویل دهند که او احساس رضایت کامل از کار داشته باشد.

مقاله مرتبط: [۷ روشی که می‌توانید با آن‌ها مشتریان ثابت بیشتری جذب کنید](#)

۲۱. صبور بودن را فراموش نکنند

شاید زمانی پیش بیاید که مجبور شوند کاری را حتی بیش از ۵ بار ویرایش کنند تا مشتری به رضایت برسد، در این شرایط باید کاملاً صبور باشند و با آرامش کارشان را انجام دهند و تلاش کنند که زودتر به نتیجه مطلوب برسند.

نکاتی که درباره فریلنسری باید بدانید

- فریلنسرها به استقلال خود افتخار می‌کنند. ولی در واقع حقیقت این است که استقلال تنها مزیت خود اشتغالی نیست. آزادی در انتخاب مردم یا کسب و کارهایی که برای آن‌ها کار می‌کنند، انتخاب اینکه چه کاری را انجام دهند، با چه کسانی کار کنند و چه زمان‌هایی کار کنند، از ویژگی‌های اصلی فریلنسریگ می‌باشد. همچنین آن‌ها آزادند که شرایط قرارداد را نیز تغییر دهند.
- شناسایی و تلاش برای انجام پروژه‌هایی که از آن‌ها لذت می‌برند و همچنین همکاری کردن با افرادی که به آن‌ها احترام می‌گذارند و به آن‌ها پاداش می‌دهند، یکی دیگر از مزایای فریلنسر بودن می‌باشد و می‌تواند در میزان موفقیت آنها تاثیر بسزایی داشته باشد.
- باید با خودشان تکرار کنند که «من می‌خواهم با افراد و شرکت‌هایی کار کنم که باعث موفقیت من می‌شوند» و البته به همان اندازه نیز مهم است که آن‌ها هم در راستای موفقیت مشتریان‌شان تلاش کنند. این معادله بر اساس معاملات منصفانه، ارتباطات روشن و احترام متقابل شکل می‌گیرد.

- هر فریلنسر مسئول سطح تعاملات خود با دیگران است، چه در زندگی واقعی و چه در شبکه‌های اجتماعی. اگر آن‌ها افراد موجود در شبکه خود را دوست ندارند یا احترامی که می‌خواهند را از آن‌ها دریافت نمی‌کنند یا از این ارتباط لذت نمی‌برند، این انتخابی است که خودشان در فعالیت‌های روزانه خود انجام می‌دهند. آن‌ها بایستی کنترل سیستمی که در آن به عنوان فریلنسر مشغولند را به دست بگیرند.
 - اگر فریلنسر متوجه شود که مشتریان طرف معامله با او، به طور مرتب و به هر نحوی موجب اضطرابش می‌شوند، وقت آن است که رویکرد خود را دوباره بررسی کند.
- نکته: فریلنسر باید توجه داشته باشد که اگر به طور مرتب از مشتریان آسب دید، حتماً اشتباهی در استراتژی خودش وجود دارد و این مشکل فقط مربوط به مشتریان نیست.



- شرکت در کنفرانس‌های روانشناسی به آن‌ها در کارشان انرژی و روشننگری می‌بخشد.
- ارسال نوشته‌های تشکرآمیز، بهترین ابزار موجود برای حفظ مشتری و

- توسعه کسب و کار است، زیرا قدردانی همیشه خوب و سازنده است.
- خلاق بودن برای تکمیل موفقیت و رضایت در کسب و کار آن‌ها، کاملاً ضروری است.
- باید تلاش کنند که از کانال‌های رسمی و یا غیررسمی، هر روز چیز جدیدی یاد بگیرند.
- همیشه باید از ایده‌ها و تشکیلات شرکت‌هایی که شانس کار کردن با آن‌ها را پیدا می‌کنند، الهام بگیرند.
- اگر آن‌ها کار خود را به درستی انجام ندهند، مشتریان هم کارشان را به درستی انجام نخواهند داد.
- هرگز مسائل منفی شغلی را به خود نگرفته و آن را شخصی نکنند.
- در طول کار هر فریلنسر، قطعاً زمان‌هایی پیش می‌آید که مشتریان پولدار و بزرگی را از دست بدهند. پس باید از لحاظ ذهنی و مالی آمادگی برخورد با این مساله را داشته باشند. پول‌هایی را برای روز مبادا و پرداخت قبوض و صورتحساب کنار بگذارند.
- هرگز نمی‌توان راهی را به عنوان بهترین راه کسب و کار برای یک فریلنسر مشخص کرد. آن‌ها باید کارهایی را که به دردشان می‌خورند، پیدا کنند. همچنین باید به درس‌هایی که در طول فعالیت در این حرفه یاد می‌گیرند، توجه کنند. این درس‌ها شامل تجربیات متنوع بوده و به معنی شکست و موفقیت است.
- ارجاع کار از کارفرما به فریلنسر، فعالیت را برای آن‌ها ساده‌تر و سودآورتر می‌کند، اما این موضوع یک شبه، به طور تصادفی یا صرفاً به خاطر استعدادهای آن‌ها اتفاق نمی‌افتد.
- هیچ‌گاه نباید بر روی کیفیت کار با کسی مذاکره کرد. چون این وظیفه هر فریلنسر است که کار با کیفیت انجام دهد و تنها زمان تحویل و هزینه قابل مذاکره می‌باشد.
- فریلنسرها هر ساله در این بازی بهتر می‌شوند. در واقع گرفتن تصمیمات خوب بیشتر و تصمیمات بد کمتر خود شبیه یک مسابقه است.
- بهترین چیز در جهان، داشتن روابط دراز مدت با مشتریانی است که به

سادگی و راحتی برای پیشبرد کارهایشان هزینه می‌کنند. پس فریلنسرها باید تلاش خود را بر روی ارتباط پیدا کردن با این افراد متمرکز کنند.

آیا همه پروژه‌های فریلنسرها به موفقیت ختم می‌شود؟

مشتری ایده‌آل از نظر یک فریلنسر، چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟ معتبر، سریع در پرداخت دستمزد، داشتن پروژه‌های بزرگ، ارائه پاداش، بازخوردهای مثبت بسیار، ارجاع کار بسیار، فعال، علاقه‌مند، پاسخگو و شخصی که کار کردن با او آسان باشد.

با این حال فریلنسرها باید به این موضوع توجه زیادی داشته باشند که کار کردن با همه مشتریان در نهایت به موفقیت ختم نخواهد شد. بدیهی است که ارتباط بین مشتری با فریلنسر انواع مختلفی دارد و یک فریلنسر با افراد زیادی در کار برخورد خواهد کرد که قطعاً نتیجه همه آن‌ها مثبت نخواهد بود.

در زیر برخی از این موارد را می‌توانید مشاهده نمایید:

- یک مشتری که دستمزد خوبی می‌پردازد، اما دائماً منفی، آزاردهنده و یا مضطرب است.
 - یک مشتری که اگر با او کار کنند مثل توپ در همه جا صدا می‌کند، اما برای دریافت دستمزد، با او به مشکل بر می‌خورند.
 - یک مشتری که بی‌نهایت کار به یک فریلنسر ارجاع می‌دهد، اما ۳۰٪ از آن‌ها قابل انجام هستند.
 - یک برند فوق‌العاده معروف که به عنوان نمونه کار برای آن‌ها عالی است، اما لایه‌های اداری و مراحل دریافت تأییدیه کار از آن‌ها، همانند باتلاق آن‌ها را در خود فرو می‌برد.
- فریلنسرها مطمئناً می‌توانند نمونه‌های کاری خود را با موارد بالا مطابقت داده و متوجه شوند که رفتارهای منفی مشتریان، مانع رسیدن آن‌ها به موفقیت می‌شود. حال با توجه به موارد بالا مشخص می‌شود که برای دستیابی به موفقیت نباید منتظر پیدا شدن یک مشتری ایده‌آل بمانند و خودشان باید استراتژی‌های مناسبی برای موفقیت در نظر بگیرند.



ابزارهای مورد نیاز برای ارتقای کارایی یک فریلنسر

ابزارهای اصلی مورد نیاز برای اکثر فریلنسرها، بسیار ساده هستند:

- یک کامپیوتر و همچنین اینترنت قابل اعتماد و دارای سرعت مناسب
- یک سیستم پشتیبان خوب و یک تلفن

اما پس از مدتی، ابزارهای دیگری را نیز باید به داشته‌های خود اضافه کنند تا شغل آن‌ها به عنوان یک فریلنسر را آسان‌تر، بهتر و کارآمدتر کند. این ابزارها به شرح زیر می‌باشند:

- ضبط صوت

اولین مورد از ابزارهای ضروری در لیست یک فریلنسر موفق، یک ضبط صوت دیجیتال است. این دستگاه دارای یک گوشی است که در گوش قرار گرفته و همچنین یک پلاگین که در ضبط کننده صدا قرار می‌گیرد که برای ضبط صدای هر دو طرف یک مکالمه تلفنی، بسیار مفید است.

(مسئولیت حقوقی: حتماً در صورت لزوم برای ضبط صدا، بایستی اجازه گرفت) استفاده از ضبط صوت نه تنها باعث عدم نیاز به یادداشت برداری‌های بسیار زیاد می‌گردد، بلکه اجازه می‌دهد که در هنگام نوشتن یک مقاله یا وبلاگ،

نقل قول‌ها را به صورت کاملاً دقیق نوشت، همچنین برای فریلنسرهایی که به عنوان تولید کننده محتوای بازاریابی، تبلیغات یا وب فعالیت می‌کنند، باعث صحیح به کار بردن زبان مشتری می‌گردد. وجود این قابلیت‌ها است که فریلنسرها را به سمت جدیدترین ابزارها سوق می‌دهد.

- نرم افزار رونویسی خودکار

شاید در اولین بار استفاده از نرم افزار رونویسی خودکار، حس خوبی به شخص دست ندهد و وقت زیادی از او به نسبت زمانی که خودش تایپ می‌کند، بگیرد. اما با جستجو و امتحان کردن نرم افزارهای جدید، می‌توان نرم افزار محبوب و مناسب خود را پیدا کرده و به جای اینکه زمان زیادی صرف تایپ کردن پروژه کند، بتواند پروژه‌های بیشتری گرفته و درآمد بالاتری بدست آورد.

- موسیقی

شاید کار کردن در هنگام گوش دادن به موسیقی که در آن شعر وجود دارد مقدور نباشد، اما گوش دادن به موسیقی‌های بی‌کلام می‌تواند تأثیر خوبی داشته باشد و بتوان با آرامش بیشتری کار خود را انجام داد.



پدرآمدترین کارها برای فریلنسرها

۱. وکیل و کارشناس حقوقی

اگر شخصی در رشته حقوق تحصیل کرده و می‌خواهد به عنوان یک وکیل به کار خود ادامه دهد، اما تمایل ندارد که به صورت تمام وقت کار کرده و یا حتی هنوز شرکت و مؤسسه‌ای را پیدا نکرده است که در آنجا استخدام شود، نباید ناامید شود. خیلی از افراد هستند که برای انجام کارهای قانونی خود نیاز به شخصی دارند که به آن‌ها کمک کند و وکالت آن‌ها را به عهده بگیرد که این موضوع کمک می‌کند تا شخص بتواند به صورت شخصی و آزادانه با آن‌ها کار کند.

۲. برنامه نویس و طراح سایت

برای انجام طراحی سایت حتماً نیاز به این نیست که در یک شرکت مشغول به کار شد، هر شخصی می‌تواند به صورت آزادانه و با ارائه نمونه کارهای خود، پروژه‌های زیادی در این زمینه دریافت نماید چون در حال حاضر هر کسب و کاری برای توسعه نیاز به یک وبسایت دارد.

۳. تولید محتوا

افرادی که مسلط به تولید محتوا و همچنین تحقیق و توسعه هستند، می‌توانند به عنوان یک فریلنسر درآمد خوبی برای خود ایجاد کنند.

مقاله مرتبط: [بازاریابی محتوا چیست؛ راهنمای کامل استفاده از آن در کسب و کارها](#)



۴. صدا پیشگی

اگر شخصی دارای صدای خوبی بوده و به این کار علاقه نیز داشته باشد، می‌تواند از صدا پیشگی درآمد کسب کند. برنامه سازان رادیویی و تلویزیونی و همچنین شرکت‌های تبلیغاتی، ممکن است برای پروژه‌های خود با او همکاری کنند.

۵. مترجم

بسیاری از شرکت‌ها هستند که برای ترجمه و تهیه مقالات و مطالب مورد نیاز خود برای سایت و یا شبکه‌های اجتماعی‌شان، تمایل به استخدام یک نیروی ثابت در محل کارشان ندارند و ترجیح می‌دهند که کار خود را برون سپاری کنند. در نتیجه افراد به راحتی می‌توانند به این شغل هم برای فریلنسر شدن فکر کنند.

۶. مدرس

اگر یک معلم دوست داشته باشد که در تابستان هم به فعالیت خود ادامه دهد و کسب درآمد داشته باشد، می‌تواند با چاپ یک کارت ویزیت و یا

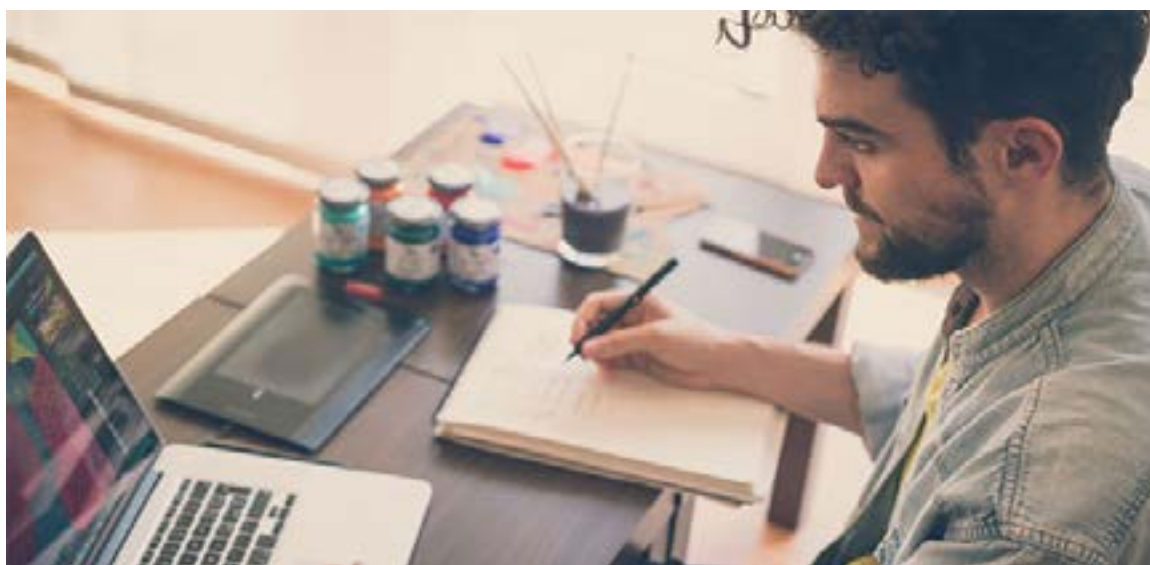
حتی سفارش به آموزشگاه‌ها و ثبت نام در سایت‌های مختلف، در اوقات فراغت و ایام تعطیلی خود نیز تدریس کند.

۷. کارشناس شبکه‌های اجتماعی

امروزه با پیشرفت تکنولوژی و گسترش فعالیت در شبکه‌های اجتماعی، همه شرکت‌ها و کسب و کارها در تلاش برای فعالیت بیشتر و مؤثرتر در شبکه‌های اجتماعی هستند تا با رقبایشان در یک سطح و یا حتی از آن‌ها جلوتر قرار بگیرند. خیلی از شرکت‌ها و مجموعه‌ها فردی را که به دیجیتال مارکتینگ تخصص داشته باشند در مجموعه خود ندارند و ترجیح می‌دهند بجای استخدام یک فرد به صورت تمام وقت، مدیریت شبکه‌های اجتماعی خود را برون سپاری کنند. اگر کسی در این زمینه تخصص دارد، می‌تواند به فریلنسر شدن در این شغل فکر کند.

۸. گرافیکست

در آمریکا بیشترین شغلی که برای فریلنسرها وجود دارد، گرافیک و طراحی می‌باشد، چه برای مجله‌ها و پوسترهای چاپی و تبلیغاتی و چه طراحی‌های اینترنتی. گرافیک و طراحی شغلی است که فرد با داشتن یک کامپیوتر با کارت گرافیکی نسبتاً خوب، می‌تواند در منزل و بدون حضور فیزیکی در محل کار، از آن کسب درآمد کند.



۹. بازاریاب

اگر کسی به کار فروش و بازاریابی علاقه‌مند باشد و در این زمینه تبحر هم داشته باشد، می‌تواند رزومه خود را با این عنوان شغلی به شرکت‌ها و مؤسسات ارائه دهد. البته برای اینکه نتیجه کار او را ببینند، بهتر است پروژه اول را داوطلبانه و رایگان انجام دهد. بازاریاب بودن نیاز به حضور ثابت در یک مجموعه ندارد.

مقایسه کارمند تمام وقت بودن با فریلنسری

فریلنسرینگ، تعریف کار و محل کار را به طور چشمگیری تغییر داده است. در حال حاضر، تعداد زیادی از مردم در خانه یا خارج از محل کار خود فعالیت می‌کنند و همچنین تعداد زیادی از مردم نیز به عنوان مشاور یا پیمانکار فعالیت می‌کنند.

با افزایش رکود اقتصادی در کشورها، بسیاری از کارفرمایان به دلیل کاهش سود، اقدام به کاهش هزینه‌ها از جمله هزینه‌های استخدام کارمندان تمام وقت، نموده‌اند. علاوه بر این، پیشرفت‌های تکنولوژی باعث تسهیل کار فریلنسرها و همچنین ارتقای کیفی کار آن‌ها شده است و در نتیجه کیفیت کاری مورد نیاز کارفرمایان در همکاری با فریلنسرها هم تأمین می‌شود. قرارداد بین کارفرمایان با فریلنسرها تا حد زیادی یک قرارداد برنده-برنده برای هر دو طرف است. کارفرمایان با کار کردن با فریلنسرها می‌توانند صرفه‌جویی مالی و همچنین کاهش مسئولیت را داشته باشند و فریلنسرها هم از این آزادی عمل استفاده می‌کنند تا بتوانند چندین کار همزمان انجام دهند و درآمد خود را افزایش دهند.

با این وجود ممکن است کارفرمایان و نیروهای کاری باشند که هر دو مخالف کار کردن به صورت دورکاری باشند. از دیدگاه این دسته از کارفرمایان، آن‌ها تعهد ضمنی که کارمند تمام وقت دارد را ترجیح می‌دهند. این دسته از نیروی کار نیز ممکن است ثبات یک کار تمام وقت را ترجیح دهند و مزایایی مانند بیمه درمانی و صندوق بازنشستگی را مطلوب و ضروری بدانند.

اکنون با توجه به این دو دیدگاه می‌خواهیم جوانب مثبت و منفی استخدام یک فریلنسر را بررسی کنیم.

مزایای استخدام فریلنسر برای کارفرمایان - کاهش هزینه

حتی با وجود نرخ بالاتر پرداختی‌ها به فریلنسرها، انتظار می‌رود که کارفرمایان بتوانند سالانه ۲۰٪ تا ۳۰٪ در هزینه‌های خود صرفه جویی کنند، زیرا فریلنسرها فاقد مزایایی مانند بیمه درمانی و بازنشستگی هستند. همچنین برای همکاری با یک فریلنسر، کارفرمایان نیازی به فضای اداری هم نداشته و می‌توانند هزینه‌های اداری خود را کاهش دهند.

- کاهش مسئولیت

از آنجایی که فریلنسرها استخدام نیستند، مسئولیت کارفرمایان کاهش می‌یابد. فریلنسرها حق دریافت بیمه بیکاری ندارند. کارفرمایان تقریباً هیچ مسئولیتی در قبال جبران خسارت فریلنسرها ندارند و یا به طور کلی فریلنسرها حق ندارند از چیزی شکایت کنند. همچنین اگر کارفرمایان از کار فریلنسرها راضی نباشند، می‌توانند خیلی راحت‌تر و سریع‌تر نسبت به کارمندان تمام وقت، نفرات جدیدی را جایگزین آن‌ها کنند. این مورد در جاهایی که قوانینی خاصی برای کارکنان دارند، بسیار مفید است.

- دسترسی بهتر به نیروی کارآمد

با افزایش و پیشرفت سیستم‌های عامل ارتباطی، کارفرمایان می‌توانند کارمندی دقیقاً مطابق با نیازشان پیدا کنند. در حال حاضر پلتفرم‌هایی مخصوص استخدام برنامه نویسان حرفه‌ای، دانشجویان، نویسندگان، طراحان، بازاریابان، حسابداران، وکلا، کارکنان فروش، مشاوران کسب و کار و غیره وجود دارند که موجب تسهیل کار برای کارفرمایان شده و آن‌ها می‌توانند به محض پیدا کردن شخصی با مهارت‌های مورد نظرشان، همکاری خود را با او شروع کنند.



- کیفیت بالاتر

فریلنسرها کارهای تخصصی خود را انجام می‌دهند، یعنی کارهایی تکراری با مشتریان تکراری. آن‌ها تلاش می‌کنند که در هر زمان بهترین کار خود را برای حفظ رابطه انجام دهند، چون فریلنسرها می‌دانند که قرارداد همیشه در صورت رضایت قابل تمدید است، در حالی که عملکرد کارکنان ممکن است دارای فراز و فرود باشد.

- کاهش هزینه حقوق و دستمزد کارمندان

کارفرمایان می‌توانند برای انجام پروژه‌های موقت از فریلنسرها استفاده کنند و دیگر نیازی نداشته باشند تا تعداد کارکنان دائمی خود که بعد از این پروژه به آن‌ها نیازی ندارند، را افزایش بدهند.

- دسترسی جهانی

شرکت‌ها به دنبال پیدا کردن افرادی خارج از محدوده جغرافیایی خود هستند تا بتوانند به کمک آن‌ها و با صرف هزینه‌های محدود، بازارهای جدید را شناخته و فعالیت خود را توسعه دهند.

معایب استخدام فریلنسر برای کارفرمایان - چند شغله بودن آنها

یک از ویژگی‌های اصلی فریلنسرها این است که آن‌ها به دنبال گسترش کسب و کار خود بوده و در نتیجه با توجه به حجم کاری‌شان گاهی ممکن است بدقولی کنند. کارفرمایان باید تلاش کنند که برنامه فریلنسر مورد نظرشان را با برنامه کاری خودشان منطبق کنند، همچنین باید همواره یک برنامه جایگزین هم برای مواقعی که فریلنسرها در دسترس نیستند داشته باشند. بسیاری از شرکت‌ها یک تیم از فریلنسرها را استخدام می‌کنند که همیشه دارای پشتیبان باشند.

- نامناسب بودن آنها در زمینه ارتباطات با مشتری

اگر کارفرمایی به دنبال گسترش تعداد مشتریان خود باشد، ممکن است انتخاب یک فریلنسر خوب نباشد؛ زیرا این کارکنان تمام وقت هستند که در مورد همه مسائل جاری شرکت آگاه هستند و می‌توانند این دانش را در هنگام ایجاد روابط با مشتریان به کار گیرند، پس در نتیجه همکاری با فریلنسرها که به این اطلاعات دسترسی ندارند، نمی‌تواند مفید باشد.

- چالش‌های مربوط به آموزش و نظارت

چه مدت زمانی بایستی صرف آموزش فریلنسرها شود؟ اگر به یک زمان طولانی برای راه انداختن آن‌ها نیاز باشد، سرمایه‌گذاری بر روی یک کارمند تمام وقت، گزینه بهتری می‌باشد. همچنین اگر یک جایگاه کاری نیاز به نظارت داشته باشد، بایستی یک کارمند تمام وقت را استخدام کرد زیرا یک فریلنسر ممکن است در خارج از ساعات کاری عادی فعالیت خود را انجام دهد، یعنی زمانی که کارفرما قادر به نظارت بر پیشرفت کاری او نیست.

- وجود تعهد کاری بیشتر در کارمندان تمام وقت

حتی اگر یک فریلنسر بخواهد کسی را به عنوان یک مشتری ثابت حفظ کند، باز هم موفقیت فردی آن مشتری اولویت او محسوب نمی‌شود. در حالی که

یک کارمند تمام وقت، به احتمال زیاد سطح تعهد بالاتری نسبت به شرکت خود احساس می‌کند و انگیزه بیشتری برای اضافه کردن به داشته‌های شرکت دارد.

- عدم وجود کنترل کافی بر فریلنسر

کارفرما نمی‌تواند بر روی کارمند تمام وقت خود و یک فریلنسر، به یک اندازه کنترل داشته باشد.



تأسیس شرکت فریلنسرینگ

تأسیس یک شرکت فریلنسرینگ می‌تواند تأثیر بسزایی در زندگی فریلنسرها داشته باشد و به افزایش درآمد آن‌ها کمک کند. شاید خیلی از افراد تصور کنند که فریلنسرها درآمد قابل قبولی ندارند، اما این موضوع را فراموش نکنید که فریلنسری حتی گاهی می‌تواند درآمدی خیلی بیشتر از کارمندان تمام وقت داشته باشد، مخصوصاً برای خانم‌ها، زیرا خیلی از خانم‌ها تحصیلات آکادمیک دارند و در موضوعات مختلفی استعداد و توانایی دارند، اما علاقه به کار در محیط بیرون از منزل ندارند و یا حتی ترجیح می‌دهند خانه‌دار باشند

تا بتوانند به امور روزانه خود برسند. این افراد می‌توانند با فریلنسر شدن، هم از استعدادهای خود استفاده کنند، هم کسب درآمد کنند و هم در منزل خود به سر ببرند و به کارهای روزانه خود برسند.

گام‌هایی که باید جهت تأسیس یک شرکت فریلنسرینگ برداشت:

خیلی از فریلنسرها بعد از اینکه در کارشان به ثبات رسیدند و خود را در این کار موفق دیدند، علاقه‌مند هستند تا کار فریلنسرینگ خود را گسترش دهند و یا حتی یک شرکت کوچک برای این کار تأسیس کنند. برای این کار نیاز به انجام اقداماتی است که در زیر به آن‌ها می‌پردازیم.

۱. جمع آوری تیمی از فریلنسرها

در مرحله اول لازم است تیمی از نویسندگان، طراحان، برنامه نویسان و افرادی که برای انجام مشاغل مورد نظر مفید هستند را جمع آوری کنند. برای تشکیل این تیم می‌توان از دیگر شرکت‌ها و یا پلتفرم‌های فریلنسرینگ استفاده کرده و یا حتی می‌توان در شبکه‌های مجازی مثل: لینکداین، فیسبوک و اینستاگرام و ... فریلنسرهای مورد نیاز خود را جستجو کنند و با بررسی نمونه کارهای آن‌ها، افراد مورد نیاز را انتخاب کنند.

بیشتر بدانید: چگونه وبلاگ نویسی را شروع کرده و از آن پول دریاوریم؟

۲. پیدا کردن کارفرمایان

بعد از انتخاب و جمع آوری فریلنسرهای خود، در این مرحله شرکت‌ها نیاز به پروژه جدید دارند که برای این کار باید کارفرمایان جدیدی را پیدا کنند تا بتوانند درآمد شرکت و فریلنسرها را تأمین نمایند. خیلی از مشاغل علاقه‌مند هستند تا ظرفیت‌های کاری خود را افزایش دهند، اما شرایط لازم برای استخدام کارمند جدید را ندارند، به همین دلیل دوست دارند تا با فریلنسرهای متعددی آشنا شوند تا در طولانی مدت بتوانند روی

آن‌ها حساب باز کنند و کارهایشان را به آن‌ها ارجاع دهند. در نتیجه اگر طرف حساب آن‌ها یک شرکت فریلنسرینگ باشد، با خیال آسوده‌تری می‌توانند این کار را انجام دهند.

۳. ساخت یک وبسایت برای شرکت فریلنسرینگ

شرکتی که می‌خواهد تحت عنوان فریلنسرینگ فعالیت کند، قطعاً به یک وبسایت نیاز دارد، زیرا از طریق این وبسایت، هم کارفرمایان و هم فریلنسرها می‌توانند آن شرکت را بیابند. برای موفقیت در کسب و کار، لازم است تا شرکت‌ها راه‌های ارتباطی خود را تقویت کرده و همیشه به روز باشند.



۴. افتتاح حساب جاری اختصاصی برای شرکت فریلنسرینگ

یک شرکت فریلنسرینگ نیاز به افتتاح یک حساب جاری با نام شرکت دارد. با افتتاح این حساب هم حق الزحمه خود را محفوظ می‌کند و هم کارفرمایان و فریلنسرها با اعتماد بیشتری کار خود را شروع می‌کنند. مبلغ

پروژه به حساب جاری شرکت فریلنسری واریز می‌شود و از طریق این حساب به حساب کاربری فریلنسر واریز شده و او می‌تواند دستمزد خود را از حساب کاربری خود برداشت کند. t.

موارد بالا برای شروع و تأسیس یک شرکت فریلنسری جز واجبات کار می‌باشند. اما باید این موضوع را در نظر داشت که هر شرکتی برای رسیدن به اهداف بلند مدت خود باید از یک استراتژی و برنامه مشخصی تبعیت کند.