



The Route

Powered by:  FREELANCER ACADEMY

**LARGUE SEU EMPREGO,
TRABALHE 4 HORAS POR DIA,
TOME CONTROLE DA SUA VIDA**

SE VOCÊ QUER FAZER UMA MUDANÇA PERMANENTE, PARE DE SE FOCAR NO TAMANHO DE SEUS PROBLEMAS E

COMECE A FOCAR NO SEU TAMANHO.

– T. HARV EKER

VOCÊ ESTÁ AQUI

Você quer trabalhar menos, ganhar mais dinheiro e ter um estilo de vida que te permita viver muito bem. Tudo isso de forma independente e sem ter um patrão tomando conta de você e com as habilidades que você já possui.

A ROTA SEGURA

Nosso objetivo aqui é:

- Começar rápido usando alguma habilidade que você já tem.
- Ganhar conhecimento
- Ganhar dinheiro
- Fazer tudo isso com investimento ZERO

PRIMEIRO PASSO - PORTFÓLIO

Você não precisa ter 100 trabalhos de altíssima qualidade.

Basta ter UM item forte no seu portfólio. Se estiver começando agora, aqui estão algumas alternativas:

- Faça algum projeto de graça para algum amigo
- Invente um projeto (eu comecei assim).

SEGUNDO PASSO CADASTRO EM PLATAFORMAS

Para começar rápido e de graça, vamos usar marketplaces. São plataformas onde poderá clientes postar trabalhos e freelancers fazem ofertas.

As mais conhecidas são:

SE VOCÊ CONSEGUE SE COMUNICAR EM INGLÊS (AO MENOS POR ESCRITO):

- UpWork.com: Uma das maiores plataformas do mundo
- Freelancer.com
- Guru.com

NADA DE INGLÊS?

(Corra atrás para resolver isso!)

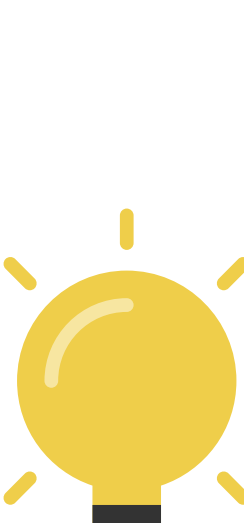
- Workana.com
- 99freelas.com.br



INGLÊS MEDIANO BASTA

Um inglês escrito de nível mediano já basta para você começar a ganhar em dólar.

Tem muito indiano que mal sabe escrever em inglês e ganha mais dinheiro que você.



DÓLAR É VIDA

Se você for mal remunerado em dólar, ainda existe a possibilidade de receber mais do que se fosse remunerado em reais. Agora imagina receber \$45 por hora...



SEJA DIRETO

Ao criar seu perfil, seja direto e mostre como você pode solucionar os problemas de seus clientes. Nada de ficar contando a história da sua vida, ok?

TERCEIRO PASSO - BUSCAR CLIENTES

Você como freelancer aplica para essas ofertas e deve “se vender” em poucas, linhas para o cliente.

Sabendo elaborar uma oferta irresistível, é fácil conseguir uma taxa alta de aceitação.

Dica de ouro:

Investigue as avaliações que outros freelancers deram pra ele para ver se você descobre o nome do cliente. Se descobrir, Lembre-se sempre de colocar o nome dele na primeira linha do seu texto.

QUARTO PASSO APRENDER, APRIMORAR, REPETIR

Melhore o que funciona, descarte o que não funciona e repita todo o processo até você ter um sistema refinado rodando.

Continue sempre aprimorando seu perfil, suas propostas e suba seu preço quando ver que o mercado permite.



TENTE, PERSISTA, INSISTA...

MAS NUNCA DESISTA!

ENTRE NO NOSSO GRUPO NO FACEBOOK!

http://bit.ly/freelancer_academy