

1.Set up profile

- . đừng bỏ trống
- . lấy certification của các tổ chức uy tín và add in lên Upwork
- . portfolio viết sao cho đúng với năng lực chuyên môn của bản thân, chuyên môn hóa từng profile để khách hàng dễ chọn mục tiêu

2.Viết profile Upwork

- . khách hàng tìm kiếm theo từ khóa nhu cầu của họ
- . tìm 3 - 5 từ khóa mà mình muốn tập trung vào
 - . title
 - . chức danh
 - . công việc cụ thể
 - . ngành cụ thể
 - . portfolio
 - . chức danh
 - . kết quả công việc từ trước
 - . profile
 - . càng nhiều thông tin càng tốt
- . tạo hồ sơ ấn tượng
 - . hook
 - . hỏi một câu hỏi
 - . big promise
 - . giới thiệu ngắn gọn
 - . bạn là ai ? kinh nghiệm gì ? viết tuyên bố trắng trợn vì sao bạn làm được điều đó
 - . kinh nghiệm dưới 5 năm thì không điền vào
 - . không điền kinh nghiệm lúc các bạn đi học
 - . USP (Unique Selling Proposition)
 - . điểm khác biệt so vs người khác cùng ngành
 - . sự khác biệt đó giúp gì cho khách hàng
 - . tại sao khách hàng chọn bạn thay vì người khác cùng ngành

- . cấu trúc "không giống như những ... khác"
- . dùng để đàm đối thủ
- . mình tránh được điểm xấu mà ngành hay mắc phải
- . gửi proof
- . xin testimonial để làm bằng chứng
- . tốt nhất nên dùng những gì mình có và tận dụng nó, tránh tự bịa ra
- . Say something that can SHOW you are an expert
- . show cho họ những kiến thức mà người giỏi mới biết thay vì chỉ tell
- . paint a great future
- . khách được gì khi làm việc với bạn ?
- . tương lai họ sẽ ra sao sau khi làm việc với bạn ?
- . call to action
- . gợi ý họ contact bạn
- . khác hàng không tự liên hệ đâu, hãy nhắc họ