

O GUIA DO FREELANCER INICIANTE



Conexão
Freelancer

Redação:
Stéfano Bozza

Diagramação:
Stéfano Bozza

Crédito das imagens:
Freepik.com
Stories.freepik.com

Produção:
Conexão Freelancer

Edição:
3^a edição (2020)

Olá, freela!

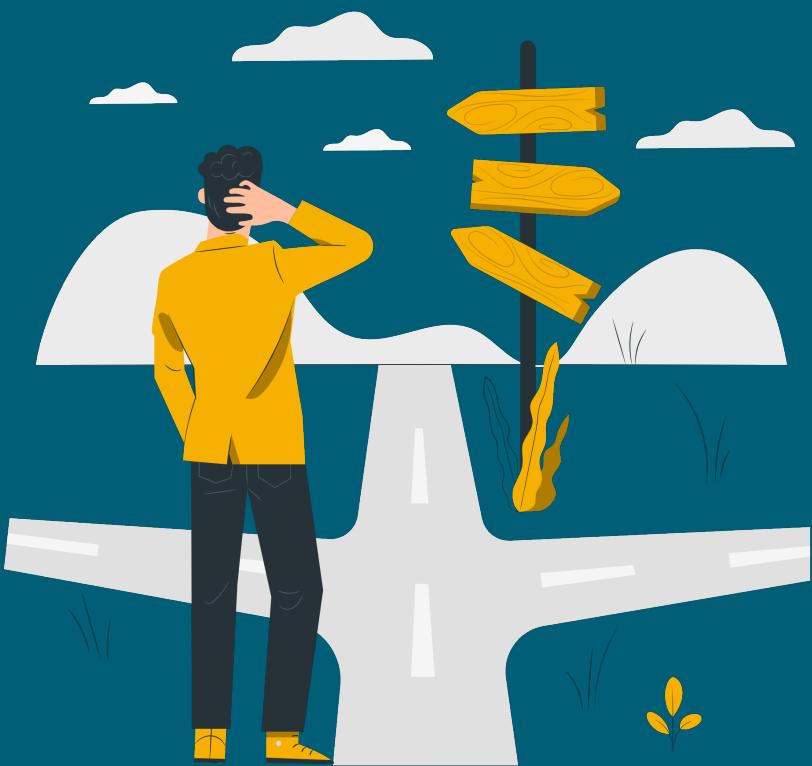
Bem-vindo ao **GUIA DO FREELANCER INICIANTE**.

Aqui você encontrará um tutorial completo para os primeiros passos na carreira independente. Dicas, características a desenvolver, sites para encontrar trabalho e até mesmo sugestões de bibliografia para estudar e aprofundar seus conhecimentos.

Não deixe de conhecer também os nossos [cursos gratuitos](#) e participar da nossa comunidade. Temos diversas iniciativas bem legais para ajudar você a superar os desafios da jornada independente.

Espero que o conteúdo possa contribuir de alguma forma para o seu crescimento profissional. Em caso de dúvidas, não hesite em me contatar.

Um abraço!
Stéfano Bozza.



Sobre o autor



STÉFANO BOZZA

Sou formado em Administração e comecei minha carreira como muitas pessoas, frequentando estágios e um emprego tradicional. Com o passar do tempo, porém, horários regrados, ter um chefe, o caótico trânsito paulistano e a minha aversão por rotina se tornaram um grande problema.

Foi em função disso que optei por largar meu emprego na metade de 2016. Naquele momento, nem passava pela minha cabeça construir uma carreira independente. A ideia era descansar e buscar uma nova oportunidade no mercado de trabalho com as energias renovadas.

Nesse período de desemprego, comecei a fazer alguns freelas pontuais para ajudar com o pagamento das contas. Cada real era como um fôlego adicional. Foi assim que, quase sem querer, comecei a ter cada dia mais projetos. Sem perceber, já ganhava mais trabalhando em casa e com os meus horários do que quando era empregado. E muito mais feliz.

A verdade é que me apaixonei por essa opção de carreira e hoje não me vejo atuando de outra forma. Decidi então investir na carreira freelancer, decisão da qual não me arrependo nem por um momento.

Foi isso que me motivou a criar o Conexão Freelancer e tentar contribuir para que cada vez mais pessoas possam realizar o sonho de seguir esse modelo de carreira independente.

Deixo abaixo meus contatos. Não hesite em me enviar uma mensagem em qualquer rede social. Vou adorar conhecer a sua história também e poder ajudar de alguma maneira.

Contato: stefanovbozza@gmail.com





Conexão
Freelancer

Participe das nossas iniciativas para o profissional freelancer.

CURSO GRATUITO
COMO SER FREELANCER

[CADASTRE-SE](#)

CURSO GRATUITO
PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

[CADASTRE-SE](#)

CURSO GRATUITO
CONEXÃO FINANÇAS

[CADASTRE-SE](#)

AJUDE-NOS A MELHORAR
PESQUISA FREELANCER

[RESPOSTA](#)

SUMÁRIO

Capítulo 1 - Introdução 8

Capítulo 2 - O que é um freelancer? 11

- O que é um freelancer?.....12
- Características importantes.....14

Capítulo 3 - Vantagens e riscos 17

- Finanças pessoais.....18
- Carreira.....19
- Rotina.....19
- Social.....20
- Tempo.....21
- Autonomia.....21

Capítulo 4 - O que fazer como freelancer? 22

- Produtor de conteúdo.....23
- Revisor de conteúdo.....25
- Designer.....25
- Tradutor.....27
- Programador.....27
- Marketing & vendas.....28
- Suporte administrativo.....29
- Fotografia.....30

Capítulo 5 - Como começar? 32

- Erros comuns.....34
- Principais medos.....35
- O local de trabalho ideal.....36

Capítulo 6 - O freelancer profissional 38

- Qual é a hora de largar o emprego?.....39
- A importância do portfólio.....40
- Como divulgar com marketing digital?.....42

SUMÁRIO

Capítulo 7 - Quanto cobrar? 48

| | |
|--|----|
| A estrutura de uma proposta comercial..... | 49 |
| Como negociar com o cliente?..... | 54 |
| Os tipos de clientes..... | 56 |
| Eu preciso de contrato?..... | 61 |

Capítulo 8 - Workplaces 63

| | |
|---|----|
| Sites para encontrar trabalho freelancer..... | 65 |
| Sites para trabalho freelancer especializado..... | 67 |
| Briefing: as perguntas essenciais..... | 70 |
| Preços baixos: de quem é a culpa?..... | 72 |

Capítulo 9 - Vida de freela 74

| | |
|--|----|
| A organização da rotina..... | 75 |
| Produtividade com o Princípio de Pareto..... | 76 |
| Você é um freelancer workaholic?..... | 77 |
| Planejamento de carreira..... | 78 |
| Planejamento financeiro..... | 80 |
| Planejamento pessoal..... | 82 |
| Nomadismo digital..... | 84 |

Capítulo 10 - Dicas para iniciantes 85

| | |
|--|----|
| O que eu aprendi trabalhando como freelancer?..... | 86 |
|--|----|

Capítulo 11 - Agora é com você! 94

CAPÍTULO 1



INTRODUÇÃO

A liberdade financeira e profissional é um sonho cada vez mais comum em um momento de grande insatisfação com trabalhos formais dentro do mercado brasileiro. Essa visão é referendada por diversas pesquisas realizadas sobre o tema, [como essa aqui feita em 2015](#). Não são poucos aqueles que entendem o termo “trabalho” como algo chato ou negativo. Não é (e nem deveria ser) assim.

Os vilões da alegria costumam ser os mesmos: irritação com horários fixos, falta de liberdade para montar a própria rotina, o estresse do trânsito nas grandes cidades ou um chefe chato.

Em 2015, 72% dos brasileiros
estavam insatisfeitos com o
próprio emprego

Não por acaso, tem sido cada vez mais comum encontrar histórias de pessoas que “largaram tudo” buscando a própria felicidade. Nem sempre é simples assim como se conta, contudo, ao mesmo tempo, a internet trouxe novas possibilidades para a gestão de carreira — e ser freelancer é uma delas.



Atuar por conta própria permite uma sensação de autonomia e liberdade que nenhuma empresa pode proporcionar. Já pensou poder ir caminhar no parque em plena segunda-feira? Ou dormir até mais tarde naquela manhã chuvosa? E que tal viajar o mundo enquanto trabalha como nômade digital? Essas são possibilidades reais, mas apenas para quem apresenta disciplina.

Não acredite nesses discursos de “vida fácil”. Essa é uma das grandes razões pelas quais as pessoas acabam desistindo.

A vida de freelancer é empolgante, mas apresenta grandes desafios. Autonomia se converte em responsabilidade. Liberdade flerta com a desorganização. Independência pode facilmente virar instabilidade financeira.

Esse e-book é um guia interativo. Participe com sugestões de melhorias e nos ajude a fazer esse material cada vez mais completo para novos leitores.

O nosso intuito não é criar ilusões malucas como se faz por aí, tampouco demonizar a carreira independente como algo quase impossível. Aqui você terá um guia completo para começar na sua carreira independente, sem mentiras ou ilusões. Ser feliz no seu trabalho é possível, só depende de você.

Vale destacar que o conteúdo desse e-book é baseado nas minhas percepções como profissional da área. Não se trata de uma verdade absoluta, mas sim de atalhos para uma carreira de sucesso. Você é livre para concordar, discordar e sugerir melhorias para esse material, visando torná-lo ainda mais rico para outros leitores. Suas ideias serão sempre bem-vindas. :)

Dicas para o aproveitamento desse conteúdo

Antes de iniciarmos o próximo capítulo, veja a seguir algumas dicas sobre o nosso conteúdo para que possa ter o melhor proveito possível.

- 1) Ao longo do e-book você encontrará alguns materiais recomendados que poderão ajudar no seu desenvolvimento profissional. Não se sinta obrigado a consumir esses materiais, são apenas sugestões. Caso queira conhecê-los, basta clicar no logo dentro da caixa de recomentação que está na cor azul.
- 2) Nunca fique com dúvidas. Caso surja algum ponto de interrogação sobre a sua cabeça ao longo da leitura, envie um e-mail (está no rodapé das páginas para facilitar). Você pode enviar quantas mensagens precisar — todas serão respondidas com a maior brevidade possível.
- 3) Não deixe de assistir as vídeo-aulas do [Curso Como Ser Freelancer](#). Elas são 100% gratuitas e com conteúdo ainda mais completo do que este e-book.

Inspire-se

Agora sim, estamos prontos para seguir nossa viagem. Para finalizar esse capítulo, deixo você com uma frase inspiradora. Ela tem tudo a ver com o universo freelancing.

"Uma pessoa que nunca cometeu um erro nunca tentou algo novo"
Albert Einstein



CAPÍTULO 2



O QUE É UM
FRELANCER?

O trabalhado liberal vem ganhando cada vez mais destaque tanto por quem quer trabalhar dessa forma, como também pelas empresas, as quais conseguem contratações pontuais com custos muito menores.

Sua profissão, independentemente de qual ela seja, pode perfeitamente encontrar espaços para ofertar serviços pela internet, sem qualquer vínculo empregatício formal ou a necessidade de cumprir horários pré-estabelecidos.

O que é um freelancer?

O freelancer nada mais é do que um trabalhador independente que oferece seus serviços em troca de uma remuneração, porém **sem vínculo formal** com a empresa. Isso significa que esse profissional atua por conta própria, sendo contratado para projetos e demandas específicas.

O custo para a empresa acaba sendo bem menor já que não precisa se preocupar com estrutura, equipamentos e um salário mensal que teria com um funcionário em regime CLT. Essa não é uma regra (alguns clientes permitem que os freelas trabalhem alocados), mas é o método mais utilizado.

Para o profissional também é vantajoso. É uma forma de valorizar o seu ganho por hora (você que define quanto irá cobrar, desde que pratique preços realistas) e gerenciar o próprio tempo, além de poder trabalhar com múltiplos clientes — e não apenas um empregador.

O freelancer é um trabalhador independente que oferece seus serviços, mas sem vínculo formal. O trabalho costuma ser definido por projeto.

Engana-se, porém, quem pensa que esse modo de trabalho é uma invenção recente. O freelancer já existia desde os tempos medievais na figura do cavaleiro mercenário, personagem que era contratado para executar determinados serviços em troca de recompensas.

Freelancing em números

Para dar um panorama geral e completo da nossa área, nós podemos olhar para alguns dados estatísticos (do momento em que este material foi produzido). Assim, caso seja você um iniciante, entenderá melhor o mercado e como tirar proveito da atual conjuntura para crescer profissionalmente.

Existe no Brasil uma clara tendência de crescimento de profissionais atuando na posição de freelancer. Ela aumenta em momentos como o de 2017, com crise e desemprego. A maior parte dos freelancers brasileiros atua nesse modelo como alternativa ao desemprego.

Um dos dados mais interessantes é de que 67% dos profissionais independentes trabalham entre uma e três horas diárias. O que isso significa? Um retrato de que há um grande volume de pessoas que não atuam exclusivamente como freelancer, apenas aproveitando do tempo livre para ganhar uma renda extra.

Por um lado isso é bom, afinal demonstra um amadorismo da categoria que pode ser aproveitado por quem deseja levar a sério a função. Por outro, gera uma incerteza ainda maior por parte dos clientes.

Outro dado curioso: apenas 1% dos freelancers sentem saudades do antigo chefe. Esse dado não representa que todos os chefes são ruins, mas que a liberdade não tem preço.



Hobby, renda extra ou trabalho?

O cenário, como vimos, indica uma certa divisão entre os freelancers profissionais e aqueles que utilizam da modalidade para uma renda extra. Na prática, aliás, há uma relação sequencial entre as três visões: hobby, renda extra ou trabalho.

Hobby

Quando você tem um hobby, pode começar a trabalhar de maneira independente sem nem perceber. Isso é muito comum para o fotógrafo, por exemplo. Boa parte começa a atuar de maneira pessoal e focado no que mais gosta de fazer: registrar momentos com imagens.

O melhor é que, sem esse foco profissional, o hobby permite o desenvolvimento muito mais natural. Essa é a melhor maneira de dar os primeiros passos, sem qualquer pressão por resultados e focado apenas em evoluir em uma atividade que você realmente goste muito.

Renda extra

Em um segundo momento, a necessidade de renda pode exigir que o hobby seja transformado em profissão. Nessa etapa, o trabalho independente surge como complemento à renda principal (ou como alternativa, na ausência desta). E transformar um hobby em renda é uma boa forma de agir.

Freelancer em período integral

O melhor caminho para se tornar um freelancer em período integral (ou freelancer profissional, se preferir) é começar sem tanta pressão, como hobby ou renda extra. Quando os resultados começam a ficar atrativos, surge a oportunidade de oficializar seu trabalho independente.

Nesse nível, a sua renda mensal dependerá diretamente dos seus projetos. Para isso, a necessidade de investimento em marketing e networking é redobrada. Ao mesmo tempo, as vantagens dessa escolha profissional tornam-se cada vez mais visíveis (especialmente sobre horários e flexibilidade de rotina).

Vale reforçar que não há um modo certo de trabalhar. Não tenha pressa em trabalhar apenas como freelancer: comece com paciência e trabalhe a sua imagem para atingir o nível profissional.

Características importantes para um freelancer

Por mais atrativo que seja trabalhar para si próprio e ser gestor do seu tempo, a atuação como freelancer pede algumas características importantes. Podemos dividi-las em dois grandes grupos: as características essenciais e as características recomendáveis.

Como o próprio nome diz, as características essenciais são de grande importância para o bom desempenho profissional. Será extremamente difícil lidar com as suas atividades sem contar com elas — o que não quer dizer que você seja obrigado a ser excepcional em todas.

As características essenciais

1. Organização: cedo ou tarde, a sua demanda de projetos aumentará. Sómente com organização que você encontrará uma maneira de entregar todos sem comprometer prazo e/ou qualidade. Com o passar do tempo, será perceptível que sem organização é simplesmente impossível ser um bom freelancer.

2. Gestão de tempo: a vida de um freelancer goza de uma liberdade que o empregado tradicional não possui. Essa liberdade precisa de cuidados para não se converter em uma vida bagunçada e improdutiva.

3. Paciência: nem sempre os projetos vão cair no seu colo. Períodos em que os clientes simplesmente desaparecem são comuns. Além disso, lidamos com a rejeição o tempo todo. É muito “não” e pouco “sim”. É preciso entender que isso faz parte do processo.

4. Honestidade: há quem se desespere na tentativa de conquistar um cliente e passe a oferecer mais do que pode entregar. Sem honestidade, a sua vida será curta no mundo dos freelas. A entrega do seu serviço deixará perceptível se você foi sincero ou não na hora de negociar.

As características recomendáveis

Além das características essenciais, você pode trabalhar as suas características recomendáveis. Esse grupo de habilidades não tem o mesmo peso do primeiro, mas garante uma maior possibilidade de bom desempenho na carreira.

1. Motivação: você não tem um chefe berrando no seu ouvido, mas isso pode virar um grande problema de motivação. Você precisa saber como focar nas atividades ou a produtividade irá despencar.

2. Especialização: você precisa ser muito bom naquilo que faz para ganhar projetos da sua concorrência. Quanto melhor for sua habilidade na área, melhor.

3. Flexibilidade: você é sistemático? Se sim, tente trabalhar desde já essa característica. Nem sempre o cliente vai ser claro no que espera, gerando algum ajuste adicional. Em outras vezes, precisamos priorizar algo que não estava no planejamento — como aquele cliente que apareceu de última hora.

4. Otimismo: essa característica dialoga perfeitamente com a paciência. O freelancer precisa ser otimista mesmo em momentos mais difíceis. Não confunda, porém, otimismo com comodidade. Acreditar que as coisas darão certo é diferente de achar que elas sempre virão sem qualquer esforço.

5. Ser vendedor: não é necessário vender seu trabalho como se estivesse em uma feira, mas um pouquinho de divulgação é importante. O freelancer não tem uma empresa por trás: ele é sua própria marca. Portanto, saber se vender é essencial para captar novos clientes e ser cada vez mais visto no mercado.

Muitas pessoas me perguntam se essas características são as únicas relevantes. Evidentemente que não! As habilidades citadas são apenas aquelas mais genéricas, ou seja, que se aplicam a qualquer profissional independente. Organização, sinceridade e gestão do tempo são comuns aos freelancers de sucesso.

Sempre avalie a sua área de trabalho. Cada nicho de mercado apresenta suas características específicas. Um designer, por exemplo, necessita de criatividade. Um revisor, nem tanto, mas ele não consegue trabalhar sem muita concentração.

Tente trabalhar essas habilidades desde já (e pensar em outras que podem ser úteis). Elas serão grandes aliadas na hora de conquistar clientes e negociar novos projetos, tornando você um profissional mais preparado. A prática mostrará como elas são importantes.



CAPÍTULO 3



VANTAGENS E
RISCOS

Como em qualquer carreira, a opção de trabalhar como freelancer traz vantagens e desvantagens. É recomendável avaliar cada uma delas antes de tomar uma decisão sobre a função — ou mesmo se essa forma é a melhor opção para o seu perfil. Embora seja algo acessível para qualquer pessoa, não são todas que se adaptam a esse modelo de vida.

Sempre gosto de destacar que não há certo ou errado, mas uma maneira individual de enxergar as situações e possibilidades. Tanto é que trato os eventuais aspectos negativos como riscos (e não como desvantagens).

Por isso, ao invés de um quadro de pós e contras, preferi elencar alguns itens e discutir as possibilidades de cada um. O que pode ser positivo na minha visão, eventualmente será péssimo na sua. A decisão sobre cada item é absolutamente individual.

O objetivo do capítulo está em ponderar as situações, jamais definir o que é bom ou ruim. Preparado? Então vamos lá!



Finanças pessoais

A questão financeira é o primeiro ponto de atenção de todo profissional independente. E o centro do tema está na instabilidade. Ao contrário do que se imagina, ela não é necessariamente negativa — tudo depende de como você a enxerga.

Se por um lado não há garantia de um salário fixo, por outro não há um limite. Se houver trabalho e demanda, o valor ao final do mês pode ser bem superior aos rendimentos como empregado. O ganho mensal depende do seu trabalho.

Precisamos ainda falar sobre inadimplência. Claro que essa situação também acontece em uma empresa, afinal atrasos de salários ocorrem. Contudo, como freelancer, você é responsável por organizar todos os recebíveis e cobrar atrasos. A desorganização pode fazer você se perder e ficar sem receber.

Uma dica para minimizar esse risco é exigir um “sinal” do cliente. O sinal nada mais é do que um adiantamento. Essa estratégia minimiza o risco, permitindo que você trabalhe mais tranquilo. Assim, quando um calote surgir, não será tão pesado para o seu bolso. Ainda existe a opção de trabalhar com sites de freelancer (veremos adiante como funcionam).



Carreira

Ufa! Agora que passamos pelo financeiro (que é o ponto mais desafiador), os demais itens são mais pessoais. Um deles é a carreira. Uma empresa costuma oferecer benefícios trabalhistas e um plano de crescimento pré-definido. Ao mesmo tempo, o empregado acaba sendo limitado a uma função de rotina que pode travar sua evolução.

Um freelancer não costuma ter cargos para escalar, mas pode ter mais experiências com clientes e segmentos de mercado diferentes. Isso agrega muito ao conhecimento e permite que você evolua mais em um período menor de tempo. O profissional independente, portanto, tem a carreira nas próprias mãos: ele que definirá quando é hora de ampliar conhecimentos ou focar na especialização de determinado assunto.

Outro ponto importante é que você não terá a marca da empresa como apresentação. Quantas vezes você ouviu *"sou fulano da empresa X"*? Como freelancer, vale insistir, você será sua própria marca. No começo, isso pode dificultar a participação em projetos, com alguma resistência ou dúvida sobre a qualidade do seu trabalho. Sem experiências anteriores, o cliente tende a olhar para preço.

Finalmente, não se esqueça do networking. Ele é ainda mais importante para o freelancer do que para o empregado tradicional. Construir bons relacionamentos acaba se convertendo em novas oportunidades de trabalho. Você vai se surpreender como as pessoas indicam quando aprovam o trabalho.



Rotina

Qual é o seu perfil profissional: especialista ou generalista? O autoconhecimento ajudará muito a encontrar os projetos ideais. Sabe o melhor? Os dois cabem no modelo de trabalho freelancing. A dúvida fica se você diversificará o trabalho ou focará em uma especialização.

Ficou confuso? Vamos a um exemplo. Um redator poderá escolher um assunto, como marketing digital, e focar nele (especialista) ou diversificar e trabalhar com temas diferentes (generalista). Isso se aplica a todas as opções de atividade ou carreira.

O mais recomendável é a especialização, afinal você terá grande conhecimento em determinado assunto. Isso facilita muito a execução dos projetos, além de garantir que o trabalho tenha qualidade, sem ficar superficial. Valorize sua principal habilidade e foque nela sempre que possível.

Ainda que essa seja a recomendação, nem sempre a especialização é o melhor caminho. Existe a instabilidade de projetos. Nem sempre os seus clientes precisarão de você, afetando seus ganhos. Com contas a pagar, nem sempre dá para selecionar trabalhos apenas da nossa grande especialidade, certo?

O principal cuidado para um perfil de atividade generalista é para não querer abraçar todos os projetos sem qualquer critério. Não adianta se candidatar para um trabalho sobre saúde se você não tiver conhecimento no tema. Avalie sempre o que o cliente quer e o grau técnico exigido para não colocar sua reputação em jogo.



Social

Outra questão a avaliar é o seu lado social. Você é extrovertido e comunicativo ou prefere ficar sozinho? Desde já é bom ponderar porque, ao menos geralmente, o freelancer trabalha muito tempo de maneira isolada.

Mesmo assim, o isolamento é uma opção, não regra. Você pode trabalhar em casa, buscar espaços de coworking ou montar um escritório com parceiros. Além disso, o contato com clientes variados permite aumentar o número de conhecidos também.

Caso não se incomode com a falta de pessoas para conversar, o home office acaba caindo muito bem. Nesse caso, não se esqueça da sua família. Ela precisa entender seus momentos profissionais, assim como você deve buscar horários para compartilhar da companhia dos seus entes queridos.

No início, essa questão familiar acaba sendo um problema. Há muita gente que não entende bem o home office, especialmente filhos (algo perfeitamente compreensível, certo?). Nada melhor que uma conversa com paciência para que entendam o seu lado e respeitem as atividades profissionais.



Tempo

Ser dono dos próprios horários parece tentador, não? Entretanto, é preciso ter cuidado para que isso não se vire contra você. É bem comum ver pessoas que pensam apenas na liberdade, mas não se organizam adequadamente. O resultado? O risco de trabalhar demais.

Não é por acaso que a gestão de tempo está entre as características essenciais para um freelancer. Não há necessidade de acordar oito horas da manhã se você é uma pessoa noturna, todavia organize-se para cumprir prazos e não se perder na própria bagunça de horários.



Autonomia

Essa característica está muito próxima do que acabamos de ver sobre o tempo. Horários flexíveis e a ausência de um chefe (ou melhor, ser o seu próprio chefe) representam que você tem uma autonomia que não teria em nenhuma empresa.

Novamente temos consequências diretas. De um lado, a liberdade e a fuga de problemas rotineiros (especialmente o trânsito nas grandes cidades). De outro, a pressão de não poder errar. Perdeu um prazo ou entregou um trabalho ruim? A responsabilidade é totalmente sua, não há como reclamar do processo ou do chefe.

.....

CAPÍTULO 4



O QUE FAZER
COMO FREELANCER?

Ok, você já entendeu as características de um freelancer, já avaliou os riscos e está ansioso para conquistar sua independência financeira. Sua cabeça talvez até já grite um “*quero ser freelancer!*”. Falta apenas um pequeno (e gigantesco) detalhe: o que fazer?

O que você faz bem? O que tira o peso do trabalho, sendo algo feito com paixão? Seja lá qual for a resposta, é ela que deverá ser a sua ocupação profissional. Essa é uma das melhores maneiras de aproveitar a liberdade e ser feliz, além de garantir a sua motivação pessoal. Use a criatividade: qualquer área permite que você atue de maneira independente.

Para ajudar aqueles que ainda não sabem o que fazer, separei a seguir algumas das atividades mais comuns e vamos comentar um pouco sobre elas ao longo das próximas páginas. Quem sabe não surge uma ideia bem legal, hein?

“Faça o que você faz muito bem, que eles vão querer ver de novo e trazer seus amigos”

Walt Disney



Produtor de conteúdo

Trabalhar como produtor de conteúdo acaba sendo uma das primeiras opções para a atividade independente em função da acessibilidade (basta um computador e criatividade para começar). Ao mesmo tempo, essa popularidade se converte em alta concorrência a qual, registre-se, nem sempre é qualificada. Com um bom preparo, você certamente se destacará dos demais.

A grande vantagem é que qualquer profissional, de qualquer área, pode migrar para esse formato de trabalho. Imagine um cirurgião, por exemplo. Ele não pode fazer uma cirurgia via home office, mas pode escrever artigos para uma revista eletrônica especializada em saúde ou para um blog.

Há uma infinidade de conteúdos para produzir na internet. De início, sugiro que escolha um tema principal como especialidade. Melhor ainda caso tenha formação em alguma área, sendo o diploma um excelente cartão de visitas para o seu cliente. Ademais, quanto maior a afinidade com um tema, mais fácil será para produzir o conteúdo.

O Google e a produção de conteúdo

Como produtor de conteúdo, você precisa entender que o Google é uma ferramenta fundamental, permitindo que novos clientes cheguem aos sites e blogs por meio das pesquisas realizadas. A maior parte dos clientes irá pedir conteúdos com foco no ranqueamento em mecanismos de busca.

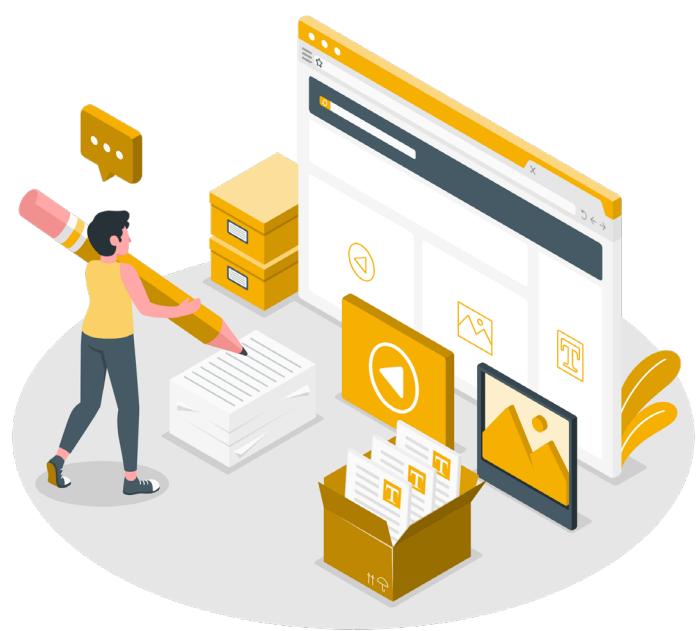
Como fazer isso? Trabalhando aspectos específicos do seu texto por meio das técnicas de SEO (Search Engine Optimization), um conjunto de práticas que visa melhorar o posicionamento dos conteúdos dentro do Google. As principais dessas técnicas estão listadas abaixo:

- Uso da palavra-chave com boa densidade ao longo do texto
- Escolha de palavra-chave com cauda longa (mais específicas)
- Presença da palavra-chave no primeiro parágrafo do texto
- Uso de heading tags (subtítulos)
- Parágrafos curtos, com no máximo cinco linhas
- Evitar textos muito curtos (para o Google, textos longos oferecem qualidade)
- Adição de links para artigos relacionados (dentro e fora do site)
- Uso de imagens com uso da palavra-chave na descrição
- Definição de uma meta-descrição (resumo do conteúdo)

Caso nunca tenha estudado sobre isso antes, não se preocupe. Há muito conteúdo gratuito na internet que explica os termos e as principais características mais detalhadamente. Nós mesmos temos o nosso [curso gratuito Produção de Conteúdo](#) para ajudá-lo com essa missão.

Apesar da importância do Google, o foco não deve ser apenas em ranqueamento e SEO. Sempre entenda o objetivo do projeto.

Existem muitas opções de trabalhos e segmentos. E a demanda é justamente a grande vantagem do produtor de conteúdo. Acredite: há espaço para todos os seus assuntos prediletos. Empreendedorismo, ciência, tecnologia, saúde, enfim, demanda para conteúdo não faltará.





Revisor de conteúdo

Acabei me alongando sobre a produção de conteúdo, mas não foi por acaso. Esse é um mercado extremamente amplo e que, muitas vezes, acaba por ser a porta de entrada no mundo dos freelas. Toda pessoa possui algum conhecimento em determinado assunto — e pode escrever sobre ele.

Evidentemente que a produção de conteúdo está longe de ser a única maneira de trabalhar como freelancer. Se há especialistas na produção de conteúdo, também existe a necessidade de revisar o que será publicado. Os trabalhos de revisão são mais raros, mas também existem em bom volume.

Muitas vezes o trabalho de revisão é feito pelo próprio produtor de conteúdo, contudo o risco de passar algo errado é maior. O vício no texto de quem produz pode atrapalhar nessa etapa, razão pela qual o revisor ganha importância.



Designer

Outra atividade que é muito comum entre freelancers é a de designer. Assim como a produção de conteúdo, o design é cada vez mais importante dentro do mundo digital. Se você tem habilidades criativas no trabalho com imagens, pode ser uma excelente ideia de trabalho independente.

Há uma enorme variedade de opções do que fazer, sendo a maior parte da demanda para criação de logotipos, diagramação de e-books, cartões de visita e posts para redes sociais. A variedade de opções novamente pede uma especialização. Se essa é a sua atividade profissional, recomendo que foque naquilo que faz de melhor.

Alguns cuidados são valiosos antes de lançar suas propostas. O primeiro deles é a qualificação. É essencial conhecer os principais conceitos de design como cromologia, formas, harmonia e tipografia, por exemplo. Pode parecer óbvio, mas vivemos um momento de muitos profissionais autodidatas e que são focados na prática, mas pouco dominam os conceitos.

Além disso, o briefing precisa ser muito bem feito com o cliente antes de iniciar qualquer trabalho. Entenda bem o que precisa entregar (e a complexidade para produzir). Ao perceber que não é capaz de entregar o que o cliente espera, simplesmente recuse o projeto. Jamais se esqueça de que a honestidade é uma característica essencial para qualquer freelancer.

O briefing não serve apenas como orientação do trabalho. Acordos para correções devem receber atenção especial. Por mais que você confie no seu trabalho, defina previamente com o cliente quantos ajustes serão permitidos. Um limite acaba forçando o cliente a caprichar nas orientações.



O trabalho de designer ainda exige o trabalho com ferramentas específicas. É o caso do trio da Abode: Photoshop, Illustrator e o InDesign. Eles são comercializados no [Pacote Creative Cloud](#). O problema é o custo.

Quando você, como designer, decide atuar como freelancer, precisa considerar também esses investimentos. Existem alternativas gratuitas como o [Gimp](#) e o [Gravit Design](#), mas os recursos são limitados — e podem dificultar o trabalho.

Por fim, não descuide da entrega do projeto. Atualmente, muitos deles são realizados sem uma reunião presencial. Por isso, você não terá como defender seu projeto pessoalmente sempre. Opte por uma apresentação bonita, com uso de mockups e explicando suas opções de maneira técnica.

Para aumentar seus conhecimentos sem investir, a sugestão está nos blogs. Há muito conteúdo bacana e com muito valor. Para iniciantes, o [Clube do Design](#) deve estar nos favoritos. A linguagem é acessível e os tutoriais são bem didáticos.

Outra recomendação é o [Designerd](#). Ambos falam muito sobre a vida de freelancer, o que pode ajudar até profissionais de outras áreas. Lembrando que são apenas sugestões, há muito conteúdo bom sobre a área na internet.



Tradutor

O conhecimento em língua estrangeira abre uma oportunidade bacana: trabalhar traduzindo conteúdos. Com a globalização, essa é uma opção cada dia mais interessante já que os conteúdos são consumidos por pessoas de países diferentes.

Há muita gente que busca a tradução para publicação de conteúdos – e você pode oferecer o seu serviço. Se souber alguma língua diferente (saindo dos trivais inglês e espanhol), melhor ainda.

Assim como na hora de produzir conteúdo, aproveite também as plataformas destinadas a esse trabalho para encontrar projetos. É o caso do [Translators Café](#) e do [Proz](#).



Programador

Se as demandas digitais vêm crescendo tanto, é de se imaginar que ter um site passa a ser obrigatório, certo? Com a internet no foco de qualquer tipo de negócio, as oportunidades para esse profissional crescem na mesma proporção.

Hoje em dia, já é possível montar um site sem entender nada sobre o tema com ferramentas como o Wix e, principalmente, o Wordpress. Para uma empresa, porém, o ideal ainda é buscar um profissional que faça um site único e exclusivo. É aqui que entra a oportunidade do programador freelancer.

Ao contrário das opções anteriores, a concorrência não é tão alta para um programador. O conhecimento técnico exigido é maior e, portanto, não é qualquer pessoa que pode se candidatar a um serviço — como acontece para escrever um artigo, por exemplo.



Assim como para designers, entender a exigência do cliente é primordial. O que ele espera do serviço? Qual o prazo de entrega? Você é capaz de executar? São perguntas a se fazer antes de enviar uma proposta final.

Caso você domine a língua inglesa, o site [Code Academy](#) é uma excelente opção para aumentar os conhecimentos na área. O conteúdo é muito completo e abrange diversas linguagens como HTML, PHP, jQuerry, CSS e outras mais comuns. O melhor? Muito conteúdo gratuito, sem precisar investir nada além de tempo, o que é ótimo para iniciantes da área.

Em português também existem boas opções para o aprendizado. É o caso da [Kahn Academy](#) e do [Code.org](#). Isso sem falar em blogs especializados que podem ser encontrados pelo Google para atualizações.

E a atividade não fica restrita apenas à criação de sites. Há muitos pedidos de clientes que desejam criar lojas virtuais (e-commerce), além de um crescente interesse na construção de aplicativos.



Marketing & vendas

Você trabalha com vendas? Então tem uma excelente oportunidade para se converter em um freelancer de sucesso. Ao invés de vender um produto de uma empresa, por que você não pensa em diversificar as suas vendas? É isso que faz um freelancer de vendas.

Esse profissional tem liberdade para trabalhar a comercialização da maneira que achar conveniente – muitas vezes trabalhando simultaneamente com segmentos diferentes. Cuidado apenas para não se perder na variedade e perder qualidade das vendas.

O mais interessante é que você pode atuar tanto no mundo digital (trabalhando como afiliado de infoprodutos), como também marcar presença em vendas físicas. Em ambos, a remuneração costuma ficar por conta de comissão sobre as vendas. A vantagem de ser freela nesse mercado é que, com a variedade de produtos, você consegue aumentar suas receitas.

Aqui o desafio será compreender como conquistar o seu cliente na hora de vender algo. Usar dos canais de comunicação corretos é fundamental para maximizar a conversão de vendas. Não ignore o pós-vendas: essa iniciativa pode garantir novos lucros no futuro.

Para alavancar seus resultados, recomendo que busque conhecer a fundo o Inbound Marketing, uma metodologia mais moderna e efetiva do que as técnicas mais tradicionais de publicidade. Você pode encontrar um conteúdo muito completo com o [curso gratuito da Hubspot](#). Ele é válido tanto para vendas, como para profissionais que pretendem trabalhar com produção de conteúdo.



Suporte administrativo

O brasileiro é extremamente criativo e empreendedor. Não por acaso, surgem tantas ideias de negócios em território tupiniquim. Com o empreendedorismo digital, esse cenário aumentou ainda mais. São cada vez mais negócios e a demanda de suporte administrativo é crescente, especialmente por profissionais que atuem em modelo de home office, reduzindo custos.

São muitos serviços possíveis. O gerenciamento de redes sociais tem sido bem comum, afinal cada negócio precisa marcar sua presença com o público nessas plataformas. Outros serviços em alta são criação de planilhas, respostas de e-mails, representação comercial e atividades financeiras (cobranças e realização de pagamentos).

Para esse tipo de trabalho freelancer, a organização ganha um peso ainda maior. Atrasos não serão tolerados, afinal a velocidade é uma das principais razões para buscar freelancers para as atividades.

Consultoria

O trabalho de consultoria também é uma alternativa para atuar como freelancer. É possível oferecer o seu serviço de orientação para qualquer área — desde que você realmente tenha conhecimento naquele assunto, evidentemente.

Para pessoas formadas em Administração ou Economia, por exemplo, surgem oportunidades como a análise de problemas financeiros e estudo dos custos, além de trabalhar com suporte e consultoria para plano de negócios. Muitos pequenos empreendedores buscam ajuda para organizar a sua empresa antes de abri-la oficialmente.

Outro exemplo bem comum são contadores prestando serviços de consultoria para balanços e demonstrativos de resultados das empresas. Em tempos de imposto de renda, aparecem muitos projetos que precisam desse profissional.



Fotografia

Um fotógrafo, geralmente, já trabalha por projeto. Assim, mais do que qualquer outro cargo, ele sabe exatamente o que é ser um freelancer. A exceção, claro, são os fotógrafos de uma agência.

Se você gosta da fotografia, uma especialização ou curso profissionalizante pode ser perfeito para iniciar uma carreira independente na área. Vale a pena focar em uma modalidade (casamentos ou festas, por exemplo) para criar um portfólio bem bacana e mostrar ao cliente que você domina aquele tipo de evento.

Outra ideia interessante está em comercializar suas fotos em sites específicos para imagens, como é o [iStockPhoto](#). São inúmeras plataformas que aceitam essa comercialização. É uma forma de marketing também, apresentando o seu trabalho para potenciais clientes. Para divulgação, até mesmo o uso de sites gratuitos, como o [Pixabay](#), pode ser uma opção bacana.

Essas foram algumas das principais ocupações de um freelancer, mas o limite está na sua criatividade. Existem profissões e carreiras que, basicamente, atuam de maneira independente e por projetos.

Além de fotógrafos, como vimos anteriormente, estão arquitetos e engenheiros, por exemplo. Esses trabalhos sob demanda casam muito bem com o mundo freelancer.

O mesmo vale para um advogado, podendo oferecer seus serviços de defesa para clientes, como também trabalhar com o desenvolvimento e revisão de contratos.

O que você faz bem e que pode interessar aos outros? Encontrar essa atividade é o que permitirá o sucesso como freelancer. E aí surge a dúvida: quando é a hora de começar a ser freelancer?

.....

CAPÍTULO 5



COMO COMEÇAR?

Qual é a hora certa de começar como freelancer? A resposta é simples: AGORA! Isso mesmo! Se você tem o sonho de trabalhar de maneira independente, deve começar a investir na sua carreira agora mesmo.

Vamos deixar claro: “começar hoje mesmo” é diferente de um “largue tudo e peça demissão”. Não faça isso de maneira alguma. Somente com uma carteira de clientes consolidada que essa ação deve ser tomada. E não será da noite para o dia que você terá uma segurança desse nível.

O que quero que você entenda nesse capítulo é que pode perfeitamente iniciar o planejamento da vida independente enquanto trabalha de maneira formal. Haverá limitação de tempo e de energia, mas é uma ótima (e segura) maneira para começar (e testar) esse estilo de vida.

Comece com freelas nas horas vagas, vá conhecendo seu mercado, organize um portfólio. Com o passar do tempo você encontrará o momento ideal para trocar o emprego tradicional pela vida de freelancer. Nesse momento, não deixe de preparar um colchão financeiro para não passar sustos. Ter os freelas como renda extra é bem diferente de transformá-los na renda principal.

“Tudo que um sonho precisa para ser realizado é alguém que acredite que ele possa ser realizado”

Roberto Shinyashiki

Como começar: necessidade ou oportunidade?

Ao longo dos últimos anos, o número de profissionais independentes cresceu bastante no Brasil. No entanto, nem sempre a opção é apenas por conforto ou qualidade de vida. Em muitos casos, os profissionais começam a atuar desta forma ao perder o emprego. É o que chamamos de freelancer por necessidade.

Aqui, não falamos de pessoas que gostam da ideia do trabalho independente e fazem a mudança de maneira gradual (como, inclusive, é o mais recomendado). Trata-se de uma situação que beira o desespero, muito mais voltado para uma tentativa de eliminar um problema.

O grande problema de ser um freelancer por necessidade é que há uma aceleração do processo. Consequentemente, há maior chance de dar errado já que não ocorre uma preparação adequada para essa transição.

Embora realmente seja atípico que o freelancer iniciante seja fruto de uma mudança estruturada na carreira, esse seria o caminho mais recomendado. A necessidade de buscar uma nova fonte de renda acaba pulando etapas que, em muitos casos, acaba desanimando quem tem perfil e potencial para trabalhar desta maneira.

Erros comuns do freelancer iniciante



A jornada de um freelancer iniciante é cheia de obstáculos. A pressa por uma vida de maior liberdade e a pressão por resultados acabam gerando alguns deslizes comuns. Muitos deles, aliás, se originam em três aspectos básicos: organização, clientes e renda (ou salário, se você assim preferir).

Para ter uma renda, afinal, você precisa de clientes e para ter clientes, consequentemente, precisa de organização. Em função disso (e da ansiedade de encontrar resultados), alguns erros acabam aparecendo. Listei os principais deles

abaixo para que você possa monitorá-los na sua jornada.

- **Não organizar a rotina:** a liberdade do trabalho freelancer não é sinônimo de bagunça. Sem montar a sua rotina, será extremamente difícil obter sucesso como profissional independente. Como saber quais os projetos mais importantes? Como saber se você tem disponibilidade para novos projetos?
- **Pedir demissão cedo demais:** o profissional começa a ganhar dinheiro e resolve pedir demissão. De repente, os clientes desaparecem e bate aquele desespero. Uma coisa é ter os freelas como renda extra, outra é depender deles para pagar suas contas. Jamais saia do seu emprego sem a certeza que está no caminho certo para trabalhar apenas como freelancer.
- **Não ter portfólio:** como o cliente vai saber que você é capaz de produzir algo sem ver o seu portfólio? Além da comprovação das suas habilidades, o portfólio ajuda a transmitir profissionalismo – aumentando a possibilidade de contratação e de remuneração justa pelo seu trabalho.

- **Não revisar o trabalho:** terminou uma demanda? Revise! Erros básicos certamente serão percebidos pelo cliente. Ajustes podem ser necessários, mas não é aceitável que a entrega inicial seja ruim. Lembre-se que a sua reputação está diretamente associada à qualidade do trabalho.
- **Aceitar qualquer projeto:** é difícil conseguir os primeiros jobs, fato. No entanto, isso não significa que você trabalhe a qualquer preço ou comprometa-se com prazos inviáveis. O medo de não encontrar clientes não pode gerar desespero a ponto de você trabalhar praticamente de graça. Se você não valorizar seu próprio trabalho, não espere que o seu cliente o faça.
- **Esquecer da vida pessoal:** uma das vantagens de ser um freelancer está na liberdade. O problema é que muito se esquecem disso e focam 100% dos esforços para trabalhar, o que é muito ruim para a saúde. Saiba aproveitar o tempo livre e fazer coisas que você goste, equilibrando vida pessoal e profissional.

Os principais medos do freelancer iniciante

Trabalhar como freelancer significa ter coragem, pois um profissional independente lida constantemente com desafios dos mais variados níveis. Podemos falar, por exemplo, do preconceito. Quem não segue a cartilha social de buscar um emprego formal, já estará lidando com olhares tortos e, não raro, alguma torcida contra.

Neste contexto, é normal ter alguns medos na transição do emprego formal para uma carreira independente. O segredo está em saber lidar com essas situações.

Separei, a seguir, algumas das principais questões que um freela enfrenta nos seus primeiros passos.

- **Não ter dinheiro:** a instabilidade financeira lidera a lista de desafios de um freelancer. Ao mesmo tempo, não há necessidade de sofrer antecipadamente com isso. Lembre-se: você não precisa pedir demissão imediatamente para começar com os seus primeiros jobs.
- **Não ter clientes:** Juntamente com a questão financeira, a falta de clientes é outro medo natural. Elas, na realidade, andam bem próximas: a instabilidade financeira é apenas reflexo da variação na demanda. Novamente, não há motivo para pânico: comece a trabalhar como freelancer sem largar seu emprego, assim você poderá criar uma carteira de clientes antes do pedido de demissão.

- **Lidar com concorrência:** existe uma alta preocupação com a aceitação do mercado sobre o seu trabalho, especialmente avaliando concorrentes. Contudo, a concorrência existe em qualquer tipo de trabalho. Ela não pode ser vista como algo impeditivo ao sucesso, mas como combustível para melhorar sempre.
- **Ausência de rotina:** “*Como assim não tem rotina?*”. Essa é uma pergunta clássica de alguém que não conhece a vida de um profissional freelancer. Entretanto, só muda a forma de organizá-la. A carreira independente também exige horários, prazos e tarefas. O grande diferencial é poder adaptá-la para aumentar a sua produtividade.
- **Preconceito e rejeição:** o caminho profissional de um freelancer foge ao tradicional. E isso, infelizmente, gera desconfiança e, infelizmente, alguma má vontade. É preciso muito cuidado para não deixar isso influenciar o seu potencial como profissional independente.
- **Arrependimento:** outro medo clássico de um freelancer é o arrependimento. Esse, aliás, é um temor comum na vida de qualquer ser humano. No entanto, se você focar no medo de se arrepender, acabará não fazendo nada na vida. De vez em quando, precisamos assumir riscos para alcançar nossos sonhos.

É bem possível que algum desses medos passem na sua cabeça em algum momento. É normal e você deve se tranquilizar caso se depare com esse tipo de situação para que eles não gerem uma pressão por resultados rápidos.

Manter o equilíbrio e não deixar isso influenciar as suas escolhas será determinante ao sucesso. Reforço a mensagem anterior: não tenha pressa e vá construindo a sua carreira independente aos poucos.

Qual é o local de trabalho ideal?

Entre freelancers, o cenário mais comum é de que o trabalho seja executado dentro de casa. Essa, afinal, é justamente uma das vantagens de escolher uma carreira independente. Isso vale dobrado para as grandes cidades, considerando questões como trânsito e deslocamento.

Se essa é a sua opção, vale ainda se atentar para algumas questões importantes. Em primeiro lugar, saber definir momento para o trabalho e para o lazer, evitando que os ambientes se misturem e que você trabalhe mais do que deveria — ou mesmo que sua produtividade seja ineficiente.

Neste contexto, um cuidado redobrado com redes sociais e eventuais distrações (alô, Netflix!) é bastante válido. Outro fator que muitas vezes ignoramos é a própria família. Ela entende o seu trabalho ou acaba por interferir constantemente sem grande necessidade?

Embora seja a primeira opção de boa parte dos profissionais, não são todos os perfis que se adequam ao ambiente caseiro para executar o seu trabalho. Precisamos respeitar o nosso estilo para garantir a boa produtividade e, portanto, manter bons resultados nas entregas.



A alternativa, nesse cenário, é buscar por um espaço compartilhado, como um Coworking. Nesse tipo de ambiente você encontrará diversos profissionais independentes, servindo inclusive para aumentar o networking. O problema, claro, é que existe um custo. Por outro lado, pode ser uma boa opção para quem sente falta da rotina profissional (ou seja, de precisar sair de casa para produzir bem).

Em suma, seria extremamente leviano indicar onde você deve trabalhar. O foco, portanto, deve ser adequar o seu ambiente às suas características pessoais e profissionais. **O local de trabalho ideal é onde você produz.**

.....

CAPÍTULO 6



O FREELANCER PROFISSIONAL

Esse e-book é focado no profissional iniciante. No entanto, isso não significa que você não possa vir a ser, um dia, um freelancer profissional. Sendo assim, achei válido preparar um capítulo com boas práticas de um profissional independente. Elas podem ajudar a acelerar o processo.

Além disso, quero compartilhar com você alguns dos meus processos e como eles são relativamente simples. O objetivo é reduzir essa ideia de que ser um profissional freelancer é algo para poucos. Com dedicação e esforço, estou certo de que você pode alcançar suas metas.

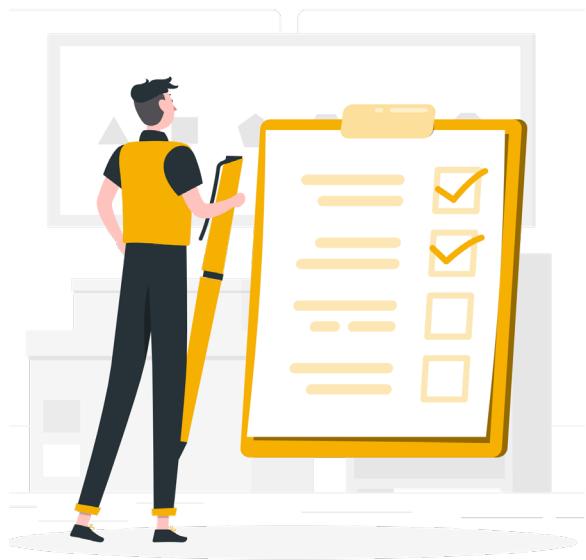
Qual é a hora de largar o emprego?

A transição de um empregado tradicional para a vida de freelancer é uma das decisões mais difíceis de tomar. Além de toda questão da aceitação social, temos o lado financeiro. É completamente diferente ter uma boa renda extra originada dos seus freelas de ter nela a sua única fonte de renda no mês.

Por mais que seja incômodo vez ou outra acordar cedo para ir trabalhar, a garantia do salário fixo ao final do mês é um grande tranquilizante. Um freelancer acaba encarando oscilações naturais ao longo do seu percurso. Não há como negar que esse é um fator importante na hora de largar o emprego.

Infelizmente, não há uma fórmula mágica que decrete o momento ideal. Entretanto, você pode ter algumas referências na sua tomada de decisão. Separei algumas situações que podem ajudar a encontrar o tempo certo de pedir demissão do emprego e buscar a vida de freelancer em definitivo.

- **Ganhos mensais:** comece olhando para os seus ganhos. E não basta um ou dois meses positivos, afinal o “fator sorte” pode aparecer aí. Avalie períodos entre seis meses e um ano, talvez até mais. Essa análise permitirá que você entenda se o seu faturamento projetado já é suficiente para se manter.
- **Carteira de clientes:** outro ponto fundamental é a sua carteira de clientes. Os seus freelas são pontuais ou são projetos que aparecem com alguma frequência, mês após mês? O segundo cenário é o ideal já que, de alguma forma, você terá um rendimento mensal — algo semelhante a um salário tradicional.



- **Negócio estruturado:** tenha certeza de estar levando a sua carreira como freelancer a sério. Isso inclui a criação de um portfólio, a organização de um espaço adequado para o trabalho e a formalização como empresa (afinal, para um cliente que seja pessoa jurídica, você precisará emitir nota fiscal).
- **Reserva financeira:** antes de largar o seu emprego, construa uma reserva financeira suficiente para garantir as suas contas por algum período, ao menos seis meses. Essa é, sem dúvidas, a melhor forma de lidar com a questão da oscilação de clientes e projetos.

Eu preciso de um CNPJ?

Já que mencionei a formalização como empresa, vou aproveitar para responder uma pergunta muito comum para quem está começando a sua carreira independente: “eu preciso de um CNPJ?”. A resposta: sim.

Em um primeiro momento, enquanto estiver começando, não é preciso correr atrás de abrir uma empresa. Contudo, conforme o seu volume de trabalho aumentar, um CNPJ será necessário. A formalização apresenta muitos benefícios. Um deles é a imagem profissional que você passa aos seus clientes.

A emissão de notas fiscais é outra vantagem. Conforme você progredir na sua carreira, seus clientes serão maiores e mais importantes. A consequência disso é a exigência da nota fiscal para fechar um projeto. Perder uma oportunidade por um detalhe desses é realmente chato, não?

Atualmente, a formalização é muito prática, simples e rápida através do modelo de Microempreendedor Individual (MEI). Tudo pode ser feito online pelo [Portal do Empreendedor](#). Lembrando que os rendimentos não podem passar do valor de R\$81 mil anuais nesse formato, ok?

A importância de ter um portfólio

Assim como a formalização do seu negócio, criar um portfólio é extremamente importante para qualquer freelancer. Essa é, afinal, a melhor forma de compartilhar trabalhos anteriores com os clientes e garantir que eles entendam as suas principais habilidades.

Isso vai além de simplesmente ter um site. É uma forma de gerar novas oportunidades que seriam muito mais difíceis sem um portfólio profissional na medida em que, no ambiente online, projetos podem acontecer sem contato presencial.

Essa são, em resumo, as principais vantagens de ter um portfólio profissional:

- **Professionalismo:** ter um histórico dos seus trabalhos ajuda na transmissão da imagem profissional da sua atividade. O cliente perceberá que você leva a sério o seu trabalho e disponibilizará tempo suficiente para uma boa execução da atividade.
- **Validação técnica:** ao acessar o seu portfólio, o cliente poderá comprovar as suas competências para a realização de um projeto. Sem ter acesso aos trabalhos anteriores, como você pode garantir a alguém que ainda não te conhece a fechar uma parceria? Muito mais difícil, concorda?
- **Credibilidade:** em algumas vezes, o próprio cliente apresenta traços de indecisão. Caso o seu portfólio seja organizado e apresentável, o cliente saberá valorizar isso e pode enxergar em você um potencial parceiro, mesmo que já tenha fechado o projeto em questão com outro profissional.

Como criar um portfólio profissional?

Hoje em dia é bem fácil criar um portfólio. Em primeiro lugar, claro, é preciso ter o que apresentar. Portanto, caso esteja ainda nos seus primeiros passos, espere acumular alguns trabalhos ou mesmo faça um “projeto fantasma” (desenvolva um trabalho mesmo sem cliente).

Para a elaboração de um portfólio, o ideal é ter um site em seu nome, algo que pode ser feito com um investimento bem baixo. Pessoalmente, eu recomendo que você use o [WordPress](#) para esse objetivo. Ele é gratuito, mas exige a contratação de uma hospedagem — eu uso a [Hostgator](#).

Por outro lado, caso ainda esteja começando em sem orçamento, também existem ferramentas gratuitas para o seu portfólio. Você pode, por exemplo, criar um blog ou usar de sites para essa finalidade — como o Behance ou o Contently. Até mesmo LinkedIn pode servir.

O problema dos portfólios gratuitos é que eles transmitem menor autoridade ao cliente. É diferente você entrar em um site com o nome do profissional, ver um logo e uma série de trabalhos realizados e fazer o mesmo processo em uma plataforma genérica. Além disso, nesses sites existem outros profissionais que podem roubar a atenção do seu prospecto.

Dicas para criar o seu portfólio

A criação de um site profissional deve levar em consideração uma série de fatores. E um dos principais é entender o seu público-alvo. Avalie, neste ponto, a preocupação com o seu segmento, o tipo de atividade exercida e a mensagem que você deseja transmitir aos seus clientes e visitantes.

Um designer, por exemplo, precisa investir em uma apresentação moderna, dinâmica e repleta de imagens dos seus trabalhos. Um advogado, por outro lado, talvez precise focar em elegância e tradicionalismo — características típicas da área de direito.

Além disso, um bom site é estruturado e organizado. Tenha um design atrativo que prenda a atenção do seu visitante. Na internet, temos alguns segundos para essa tarefa. A organização de menus estruturados ajuda muito na navegação. Por fim, claro, não deixe de adicionar contatos pelos quais o usuário pode se comunicar com você.

Marketing digital para freelancer

Embora seja um recurso mais do que fundamental, o portfólio não é a única forma pela qual você pode trabalhar o seu marketing. Vamos ver então alguns dos recursos e ferramentas disponíveis para a divulgação do seu trabalho.

Mídias sociais

É impossível negar a importância e a influência que as mídias sociais apresentam para os brasileiros. Você ainda tem dúvidas sobre isso? Visite a praça de alimentação de um shopping em horário de almoço. Talvez se impressione com a quantidade de pessoas que estarão conectadas.

Toda essa atenção, claro, converte-se em mais uma forma de marketing para freelancer. No entanto, aqui vale um cuidado: entender qual tipo de mídia social se enquadra ou não para o seu trabalho.

Um autônomo da área de gastronomia, por exemplo, pode e deve buscar o Instagram, uma rede social de fotografias. Contudo, para um redator, a eficiência dessa plataforma pode não ser a mais interessante.

Para ajudá-lo nessa tarefa de escolher boas mídias sociais, vamos ver como cada uma delas contribui na sua divulgação.

- **LinkedIn:** essa é a rede social dos profissionais, onde você pode compartilhar experiências e aumentar o networking. Cuide para transmitir a imagem profissional que você deseja. O ideal, portanto, é focar no trabalho e deixar a vida pessoal para outros ambientes. Por se tratar de um ambiente profissional, você pode compartilhar informações do seu próprio currículo.



- **Behance:** muito mais do que uma rede social, o Behance é um ambiente espetacular para profissionais criativos. Muito utilizada por designers, os trabalhos podem ser facilmente compartilhados. É útil também na criação de um portfólio, caso você não possa investir em um site próprio.

- **Facebook:** é cada vez mais difícil divulgar trabalho no Facebook sem anúncios. Com uma mudança no algoritmo, a plataforma tem focado em trazer posts pessoais. Ainda assim, não deixa de ser mais uma alternativa. Opte por criar um perfil profissional, evitando misturar assuntos que possam trazer alguma polêmica e gerar atrito com os visitantes — como futebol, religião ou política.

- **Instagram:** essa rede social está em constante crescimento. Como já mencionei, o Instagram é essencial para profissionais que atuem com trabalhos visuais. Podemos enquadrar, além do profissional de gastronomia, fotógrafos, designers, programadores e muitas outras carreiras.

- **Twitter:** não é exatamente uma rede social ideal para divulgar o seu trabalho. Você pode perfeitamente criar um perfil profissional, mas acumular seguidores não será uma tarefa fácil sem um conteúdo realmente diferenciado. O ambiente é muito dinâmico e as postagens se tornam antigas em poucos minutos.

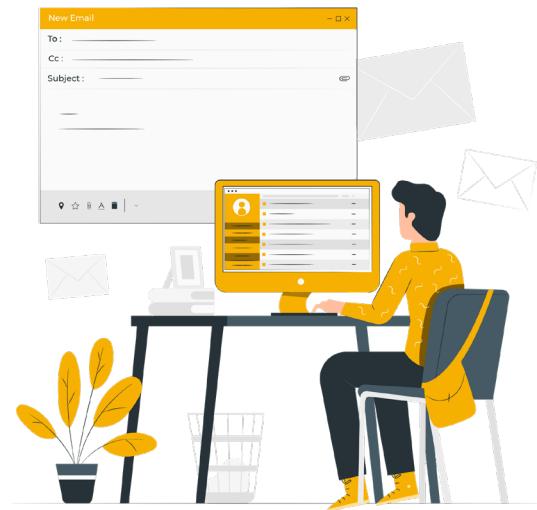
Essas mídias sociais mencionadas são as mais populares. No entanto, não são as únicas e nem sempre serão as melhores para divulgar o seu trabalho. Portanto, fique de olho em algumas oportunidades.

Existem alternativas como YouTube, Pinterest, Medium, Tumblr e tantas outras mídias sociais. Novamente, o que vale é entender como cada plataforma pode ajudar no seu marketing como freelancer e explorar essas oportunidades.

E-mail profissional

A comunicação por e-mail é extremamente importante na atualidade. Praticamente todos os tipos de negócios utilizam-se desta ferramenta. Para um freelancer, o uso do e-mail é fundamental, especialmente se você atua em um modelo home office.

No entanto, você já reparou como toda empresa tem um e-mail próprio? Isso é o que se chama de um e-mail profissional. Esse estilo é, sem dúvidas, o mais recomendado pensando no ambiente corporativo e se estende a quem atua como freelancer.



Entre os principais motivos para pensar nessa alternativa estão a credibilidade e a transmissão de profissionalismo, fugindo da categoria de e-mails pessoais. No entanto, ao menos de maneira geral, eles exigem um custo. E não é todo profissional independente que está disposto a arcar com isso para se comunicar com os seus clientes.

Para driblar os gastos, uma boa ideia é usar de um e-mail gratuito, mas que ainda não quebre totalmente a imagem de profissionalismo. Neste contexto, o mais indicado é o Gmail, o serviço de correio eletrônico do Google.

Outro recurso muito comum dentro do marketing digital é a lista de e-mail. A estratégia consiste em oferecer algum material especial (no caso de empresas, e-books, planilhas ou alguma outra isca digital) compartilhado gratuitamente em troca do endereço eletrônico do visitante.

Um freelancer pode usar desse tipo de recurso também, oferecendo algum material interessante e criando uma base de e-mails de interessados na sua área. Assim, essa pode ser uma ferramenta para compartilhar seus trabalhos e, consequentemente, buscar oportunidades.

Apenas cuide para não focar demais na parte comercial do negócio, oferecendo algo que realmente desperte o interesse dos seus leitores. Evite exagerar nas mensagens também. Um e-mail semanal é mais do que suficiente.

Parcerias

Nem tudo que pode ser feito dentro do marketing digital é puramente tecnológico. As parcerias continuam valendo (e muito) na hora de encontrar novas oportunidades e projetos. Se ela acontecer entre freelancers, melhor ainda. E as possibilidades nesse sentido são inúmeras.

Em primeiro lugar, você pode entrar em contato com profissionais de áreas diferentes e montar uma espécie de equipe compartilhada. Imagine que você trabalhe com design. A sua parceria pode englobar outros freelancers, como programadores, redatores e ilustradores. Assim, quando alguém receber um cliente pedindo uma atividade que não saiba executar, pode encaminhar aos parceiros por meio de indicação (e vice-versa).

Outra opção é criar um banner para trocar links com sites de outros profissionais. Cada um abre um espaço para divulgação do outro. Isso pode aparecer em uma sidebar ou até mesmo em uma página de parceiros.

Enfim, existem diversas técnicas que podem ser empregadas visando uma parceria. E o “boca a boca virtual”, se assim podemos chamar, continua sendo uma das poderosas ferramentas para fazer marketing profissional.

Anúncios

Por fim, há ainda o trabalho com anúncios. O funcionamento é simples: você paga a uma plataforma para ela exibir a sua propaganda de maneira “não natural”, mas sem ser tão invasivo.

Um exemplo comum é o próprio Google. Dependendo da sua pesquisa, alguns links podem aparecer no topo da página como patrocinados. Esses endereços são justamente anúncios realizados por outras pessoas, pagando para estar naquele espaço. Além do Google, é bem normal o uso deles nas redes sociais, com posts patrocinados aumentando a sua visibilidade.

Caso opte por esse tipo de divulgação, não se esqueça de segmentar bem a campanha para o seu público. Deixar o seu anúncio muito abrangente fará com que o anúncio atinja qualquer tipo de pessoa — o que acaba sendo um desperdício do seu investimento. Foque nem quem realmente pode se interessar pelo seu negócio.

Lidando com concorrência

Ao buscar projetos, é natural encarar alguns concorrentes. É preciso entender que a concorrência faz parte da vida de qualquer profissional. Quando você vai a uma entrevista de emprego, já está lidando com concorrência. Após ser contratado, também! Ou você acha que se não cumprir suas metas não será trocado por outro colaborador no cargo?

Portanto, não há motivo para desespero no caso de não ser aceito em alguns projetos. A concorrência é normal e você precisa manter a calma, entendendo oscilações naturais da vida de um freelancer.

Uma forma muito bacana de lidar com a concorrência é usar da estratégia do Oceano Azul. Essa é uma maneira que temos de buscar mercados (e, por que não, projetos) que ainda sejam inexplorados. O exercício não é tão simples assim, mas pode ajudá-lo a buscar formas de se apresentar como freelancer de uma maneira diferenciada.

Quando identificamos uma forma de atuação que ainda não tem tanta concorrência, pode se tornar mais fácil conquistar clientes. Assim, se você identifica uma assimetria no mercado em que atua ou mesmo uma oportunidade de entregar algo de uma forma diferente do que já fazem alguns concorrentes, aproveite para driblar a concorrência e ganhar vantagem.

Sinceridade e reputação

Para finalizar esse capítulo sobre o freelancer profissional, não podemos nos esquecer da importância da sinceridade e da reputação na carreira de um freelancer. E não é por acaso: esse é, afinal, um dos aspectos mais importantes dos bons profissionais (e seja lá em qual carreira ele seguir).

Nunca é demais repetir: um freelancer de sucesso é sempre honesto com seu cliente. Uma parceria é, acima de tudo, uma relação de confiança. Sempre que quebrada, por qualquer uma das partes, trará consequências imediatas.

Não diga que fará a entrega em um dia se sabe que não vai conseguir. Não informe que sabe fazer algo que não faz ideia do que seja. Lembre-se, portanto, que antes do dinheiro estará sempre a sua reputação.



CAPÍTULO 7



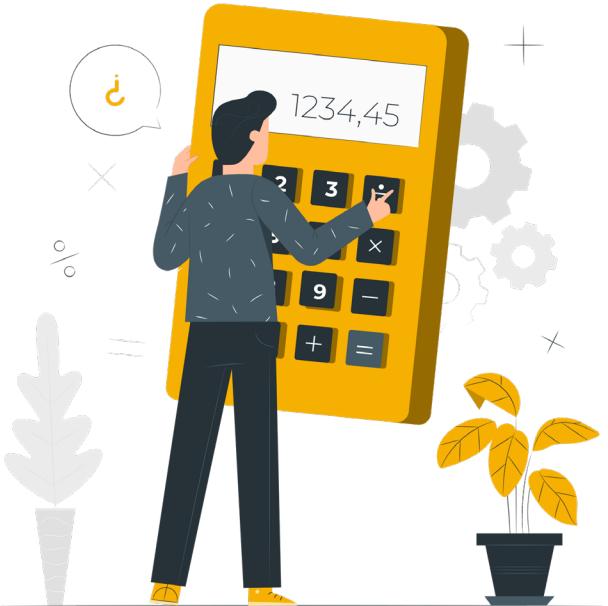
QUANTO COBRAR?

Eis que chegamos ao assunto mais polêmico da vida de um freelancer: o preço. Afinal, quanto cobrar por um trabalho? Não há uma resposta objetiva para essa pergunta, pois não há como generalizar uma atividade. Apesar disso, temos algumas ferramentas para precificação.

Quanto cobrar pelo trabalho freelancer?

Na composição do valor do seu serviço, comece pelos seus custos. Um designer, por exemplo, tem o custo do software para desenvolver o seu trabalho. E esse custo deve ser embutido no seu preço.

Outro fator a ser ponderado é a complexidade do projeto. Qual é o tempo necessário para realizar o trabalho? Qual é a dificuldade de execução? Você domina a habilidade técnica necessária? Tudo isso deve ser avaliado em termos de precificação. Uma atividade simples, resolvida em até 30 minutos, não pode ter o mesmo custo de outra que você levará alguns dias para finalizar.



Em terceiro lugar, quais são os prazos oferecidos pelo seu cliente? O contratante sempre terá pressa em receber o que solicitou. Cabe a você julgar se pode priorizar ou não, cobrando um adicional pela urgência.

Além da questão dos prazos, saiba também explicar os seus preços. Por vezes, o cliente tem uma ideia de preço baixo em função de outros orçamentos. Explique a importância do seu trabalho, mostre como você pode ser útil. Essa simples ação faz com que ele entenda o processo (e valorize a sua atividade).

Em suma, não há uma fórmula mágica para o cálculo. É uma questão subjetiva, até considerando as possibilidades do projeto. Veja outras perguntas que ajudam a precisar o seu trabalho:

- É algo de longo prazo ou pontual?
- O cliente tem parceiros?
- Trabalhar com aquela marca vai ser bacana para o seu currículo?
- É um projeto que você gostaria de participar?

Como saber se eu precifico bem os meus projetos?

Se você estiver começando agora e sem nenhum cliente, poderá encontrar dificuldade para fechar os primeiros projetos. Neste momento inicial, é normal praticar preços um pouco menores do que o ideal, pois é preciso ter experiência e mostrar o seu trabalho. Não significa, porém, que os preços precisam ser ridiculamente baixos.

O melhor termômetro que você tem são os retornos das suas propostas (vamos falar sobre isso no próximo tópico). Saiba se apresentar de maneira atrativa. Propostas genéricas despertam menor interesse e, consequentemente, possuem menor chance de aceitação.

É evidente que, para essa avaliação de preço versus mercado não pode levar em consideração uma ou duas respostas. Alguns clientes realmente não valorizam o trabalho do freelancer e não querem pagar nada. Entretanto, no longo prazo, você perceberá se a sua proposta desperta atenção dos clientes.

A própria experiência ajudará na definição correta do seu preço. Ao começar a desenvolver os seus projetos, você irá entender o que demanda mais tempo ou esforço, podendo definir melhor o valor ideal.

Sobre esse assunto, minha dica final é: valorize o próprio trabalho. Se nem você fizer isso, não espere que o seu cliente o faça. Nada de aceitar propostas absurdas apenas para não perder o cliente. Demanda é o que não falta.

Como criar uma proposta profissional?

A proposta comercial é a formalização das suas condições para a realização de um serviço. Trata-se de um documento em que o freelancer apresenta ao seu cliente como pretende desenvolver um trabalho, as suas competências e, claro, o investimento que ele deverá fazer. Trata-se de um documento com um resumo das informações pertinentes ao projeto.

*"Insanidade é continuar fazendo sempre a mesma coisa
e esperar resultados diferentes"*

Albert Einstein

Seria loucura dizer que existe uma única maneira de se apresentar a um potencial cliente para redatores, programadores, ilustradores e editores de vídeo, por exemplo. Cada atividade exige uma característica diferente e, portanto, a melhor maneira de criar uma proposta comercial.

Justamente pela grande variedade de áreas, não vamos abordar as maneiras técnicas de criar as propostas comerciais. O que vou fazer neste tópico é compartilhar a estrutura das minhas propostas. Assim, você pode ter uma base e, de acordo com o seu próprio trabalho, personalizar para torná-la mais atrativa ao seu segmento.

1. Saudação

Um erro muito comum cometido pelos freelancers na hora de enviar a sua proposta, especialmente nas plataformas de trabalho freelancer, é esquecer da saudação. Acredite: apesar de parecer um mero detalhe, isso pode fazer você perder o seu cliente.

No ambiente digital, não deixe de começar o texto do envio da proposta com nome próprio. Mensagens como “oi, tudo bem?” não são pessoais e, ainda que não seja determinante, pode contar pontos contra a sua proposta. Esqueça o “copiar-colar” na hora de formular a mensagem ao seu cliente.

2. Personalização da mensagem

Quando envio um orçamento, gosto de personalizar o conteúdo para o cliente. Ao receber o material, esse cliente já sabe que é um material formulado especialmente para ele — e a exclusividade pode fazer você ganhar pontos. É neste ponto que entra a etapa de personalização.

Aqui, o seu objetivo é fazer com que o cliente se aproxime de você por meio de experiências ou conhecimento relevante ao projeto. Que mal há de contar, resumidamente, algo pessoal que seja útil e pertinente ao trabalho?

Veja alguns benefícios desta prática:

- Aproximação com o cliente, mostrando interesse no projeto
- Criação de autoridade no assunto
- Sensação de simpatia, considerando sua preocupação com o tema

3. Experiência profissional

As duas etapas anteriores são objetivas e diretas. Apesar de recomendá-las, jamais se alongue demais nelas. O cliente, afinal, não tem tempo de ouvir um relato de duas páginas sobre uma viagem de infância, certo?

Por outro lado, algumas experiências pessoais e profissionais podem contribuir com a sua apresentação. É bacana mencionar um trabalho anterior que ofereça alguma relevância para a oportunidade atual.

4. Qualificação técnica

Chegamos à etapa mais importante da sua proposta: a qualificação profissional. Não adianta nada ser simpático, gerar empatia e simplesmente não ter condições de desempenhar um bom papel. Uma proposta comercial, afinal, visa uma relação profissional — e não um churrasco no domingo.

Então, capriche nesse momento. Tudo que comprovar seu conhecimento dentro do escopo do projeto vale ser mencionado. De preferência, inclua aqui parte do seu portfólio, mostrando trabalhos anteriores que você já desenvolveu. Formação acadêmica e certificados de cursos complementares também reforçam a qualificação profissional.

5. Preço



Essa é a hora de apresentar o seu preço. Quanto você cobra pelos seus serviços como freelancer? Muitos freelancers têm medo de enviar os seus valores, o que não faz sentido. Você estará trabalhando para a outra pessoa e nada mais justo do que receber pelo tempo dedicado ao projeto.

Eu gosto muito de colocar a base de cálculo do meu preço para que o cliente entenda a formação do preço. Assim, ele também pode optar por contratar todo o serviço ou atividades pontuais de acordo com o que ele avalia como justo.

Não se esqueça de informar as condições de pagamento. Desconto, conta para depósito ou parcelamento, por exemplo, devem estar nesse documento. Se você só começará a trabalhar com o pagamento de um sinal, essa é a oportunidade para frisar a condição.

6. Processo de trabalho

Essa é, talvez, a etapa que mais ajuda na conversão das minhas propostas como freelancer. O objetivo aqui é compartilhar o seu método de trabalho com o potencial cliente. E para você entender o porquê de recomendar explicar o seu processo produtivo na proposta comercial, vamos a um exemplo.

Eu trabalho, basicamente, com produção de conteúdo. Qual das duas opções abaixo você acha que um cliente inexperiente (ou seja, que não está habituado com a elaboração de artigos) pensa dessa função:

- a)** Ele vai abrir o Word, escrever o texto e me entregar.
- b)** Ele vai fazer um trabalho de pesquisa, olhar como sites concorrentes abordam o tema, buscar referências importantes, planejar o conteúdo, produzir o artigo, trabalhar em adaptações para SEO e revisar.

Se você apostou na primeira, acertou. A maior parte dos clientes não conhece todo processo que envolve a produção de conteúdo. Isso significa, em outras palavras, que ele não vai valorizar a minha proposta — a menos que ele entenda todo o processo produtivo.

Ao usar dessa estratégia, vai sentir uma grande diferença nos comentários recebidos dos orçamentos.

7. Termos de serviço

Por vezes, pode ser interessante incluir termos de serviço na sua proposta comercial. Além de esclarecer dúvidas e responsabilidades, a proposta passa a ser o documento centralizador de qualquer divergência do projeto.

Por outro lado, se você utiliza de um contrato, deixe esses termos para o documento, ok? Não há necessidade de duplicar o processo.

8. Agradecimento

Por fim, é hora de se despedir. Deixe uma mensagem educada, agradecendo a atenção e a oportunidade. Se julgar necessário, reforce seus contatos e o seu portfólio, colocando-se disponível para futuras conversas. Uma assinatura de e-mail, se esse for o canal do contato, transmite profissionalismo.

9. Objetividade

A objetividade é, em suma, ser direto na sua mensagem e no conteúdo da sua proposta comercial. Ou seja, evitar rodeios e textos enrolados, abordando apenas aquilo que é realmente essencial na sua comunicação com o cliente.

Esse é um ponto essencial no mundo online que, afinal, é tão explorado atualmente pelos freelancers. Mesmo após uma reunião presencial, o profissional deve formalizar o conteúdo e a sua proposta comercial por e-mail (e a regra da objetividade segue valendo para esse formato).



O que acontece é que, no dinamismo atual do mundo, as pessoas têm cada vez menos tempo para ler e-mails e propostas. Desta forma, textos muito extensos podem acabar ignorados ou sendo lidos de maneira dinâmica (ou seja, apenas passando o olho pelo texto).

Por outro lado, isso não significa que você deva ocultar informações importantes ao seu cliente. Apenas elimine aquilo que não é relevante para a demanda, focando naquilo que pode ser um diferencial para a escolha da sua proposta.

10. Linguagem

Outro aspecto fundamental ao elaborar a sua proposta comercial como freelancer está na linguagem. Ela diz respeito ao tom de voz que você usará na sua comunicação. Esse é outro aspecto que permite um conteúdo mais personalizado de acordo com o projeto e o cliente em questão.

Imagine, por exemplo, que você tem as seguintes pessoas e demandas como clientes em potencial:

- **João Carlos**, 55 anos, advogado, tem seu próprio escritório de advocacia. Tem um projeto voltado para a revisão de contratos.
- **Camila**, 25 anos, formada em marketing e com uma start up voltada para otimização de redes sociais dos seus clientes. Precisa de conteúdo para sua agência.

Você usaria a mesma linguagem para os dois clientes? No primeiro caso, um tom de voz muito jovial poderia comprometer a imagem que o cliente tem de você, afinal o conteúdo é formal e dentro de uma área em que a tradição costuma ser mais exigida do que a criatividade.

Por outro lado, usar de termos técnicos ou palavras extremamente formais no segundo exemplo iria gerar o efeito reverso. Como um cliente com uma proposta moderna e focada no público jovem vai entender que você conhece o público dele com algo nesse sentido?

O ideal é, novamente, adequar a linguagem. Também não significa exagerar nas gírias: apenas saiba conversar com o seu cliente de acordo com o que ele precisa ouvir. Pequenas adaptações na sua comunicação podem ajudar a conquistar boas oportunidades.

"Se você não trabalha pelos seus sonhos, alguém te contratará para que trabalhe para os sonhos dele"

Steve Jobs

Como negociar com um cliente?

Cada negociação apresenta características próprias e, obviamente, não há uma cartilha. Ao mesmo tempo, isso não significa que você deva atender sempre aos pedidos da pessoa com quem você estiver conversando. Se fizer isso, apenas aumentará a probabilidade de aceitar condições ruins para os seus projetos.

É importante deixar claro o que você entende como justo ou não para cada situação e, afinal, se posicionar diante da oportunidade. Lembre-se sempre que, para um freelancer, não é apenas a quantidade de trabalho que importa, mas sim a qualidade dos projetos que ele participa.

Negociando valores

Via de regra, a maior parte das negociações são pautadas pelo custo. O cliente, claro, quer pagar o mínimo possível para um projeto. Por outro lado, você, como freelancer, quer receber o máximo possível pelo seu trabalho.

A questão é que, por vezes, os freelas tendem a aceitar condições ruins “apenas” para não perder o cliente. Portanto, sempre que julgar necessário, negocie os valores do projeto com um cliente. Se ele pedir um desconto, avalie se faz sentido conceder. Se não fizer, não tenha medo de negar a solicitação.

Negociando prazos

O segundo ponto que mais gera divergências entre um cliente e um freelancer é o prazo de entrega. Assim como no caso do valor, os interesses são opostos. O cliente quer receber o quanto antes. A urgência parece constante. O freela, por sua vez, quer o maior prazo possível.

A divergência sobre o prazo, quando existir, pode ser trabalhada de duas formas. A primeira é tentando um consenso natural conversando com o cliente. A segunda, a qual utilize bastante, é o parcelamento das entregas.

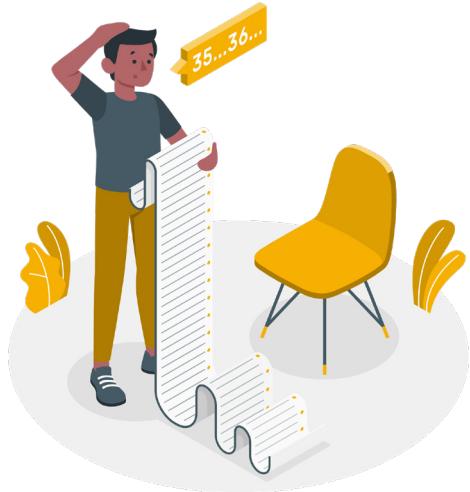
Ou seja, se o cliente pede três imagens com ajustes no Photoshop, proponha prazos individuais para cada uma delas. Assim, você administra a ansiedade do seu cliente e, ao mesmo tempo, facilita a sua organização. Neste caso, lembre-se sempre de propor prazos que realmente possa cumprir, ok?

Dicas para negociar com o seu cliente

Um projeto não é determinado apenas pelo cliente, mas também deve atender as condições de um freelancer. Com o tempo, você vai entender melhor como se posicionar e garantir oportunidades justas para ambas as partes.

Vamos ver então algumas dicas de como você pode melhorar as suas negociações com os seus clientes.

- **Paciência:** a vida de um freelancer não é monótona. Existirão momentos de muito trabalho, alternados com outros em que os clientes simplesmente desaparecem. Ter paciência é fundamental a cada “não” recebido, assim como em casas em que as respostas demoram mais do que gostaríamos.



- **Valorize seu trabalho:** ao aceitar preços muito baixos com alguma regularidade, qual é o valor (de importância, não financeiro) que você estará transmitindo a quem o contratou? Reforço: se você não valorizar o seu trabalho, não espere que seu cliente o faça.

- **Foco no projeto:** foque sempre nas soluções que você pode apresentar ao seu cliente. Se ele enxergar em você uma resposta para o problema, as chances de contratação se multiplicam.

- **Jogo de cintura:** a conversa é a melhor maneira de resolver divergências. Não adiante demonstrar irritação. Pondere sua visão, explicando os motivos da sua posição. Além disso, nem toda solicitação do cliente é errada. Algumas podem fazer muito sentido e, nesse caso, vale ceder.

"Um cliente insatisfeito significa uma nova oportunidade para aprender"
Bill Gates

Os tipos de clientes e como lidar com eles

Antes de começarmos a listar alguns dos principais tipos de clientes, é importante dizer que criamos generalizações bem superficiais. Portanto, não leve tanto a sério esses perfis, mas sim o que eles podem trazer de problemas e, principalmente, como você pode lidar com eles.

Não é porque um cliente atrasou o seu pagamento em uma oportunidade que ele se enquadra no perfil de caloteiro. No entanto, se essa situação se repetir todas as vezes, talvez valha a pena repensar a parceria.

Por fim, não se esqueça: assim como existem clientes problemáticos, existem aqueles que são realmente parceiros. A maioria das pessoas com que trabalhei está no segundo grupo. No entanto, vez ou outra você pode lidar com alguma persona que vamos listar a partir de agora.

Cliente indeciso



Um tipo de cliente que pode ser bastante comum se você usar as plataformas para encontrar trabalho freelancer é o cliente indeciso. Esse é um perfil mais iniciante, que não possui processos tão estabelecidos e, portanto, tende a deixar as decisões na sua mão em algumas oportunidades.

Em um primeiro momento, essa situação pode parecer positiva. Você, como profissional, pode se sentir confortável em liderar as etapas, até mesmo para colocar o seu conhecimento em prática.

O problema desse perfil é que, ao menos na maioria das vezes, ele tende a querer mudar o direcionamento conforme o projeto se desenvolve. Portanto, quando identificar esse comportamento, tente resolver qualquer dúvida. O briefing precisa ser muito transparente para evitar retrabalho futuro.

Cliente caloteiro



O principal medo de um freelancer em relação aos seus clientes é o calote. Mudanças no projeto incomodam, mas nada próximo do risco de ficar sem receber pelo trabalho realizado. E, infelizmente, esse é um perfil mais comum do que se imagina, algo que pode levar a um desgaste do relacionamento.

É muito chato trabalhar e não receber, assim como é muito chato ter que ficar cobrando o seu cliente. É claro que, reforço, estamos generalizando o perfil. Imprevistos acontecem e, portanto, nem todo atraso configura o seu cliente como alguém que deixou de pagar propositalmente.

A situação é pior quando você está começando. Pela falta de novos clientes, você pode acabar “aceitando” esse tipo de problema. No entanto, o ideal é evitar trabalhar com clientes desse tipo. No final das contas, acabam sendo uma verdadeira dor de cabeça e não compensam. Ademais, a sensação que passam é de desvalorização do seu trabalho.

Se você perceber que um cliente vai dar problemas de pagamento, tente garantir ao menos um sinal do seu pagamento. Assim, você começa a trabalhar com a certeza de receber ao menos parte do dinheiro prometido.

Cliente invisível



O cliente invisível é aquele que contrata e desaparece. Não responde as mensagens no WhatsApp, ignora os seus e-mails e dificulta ao extremo o retorno das suas entregas. É muito improvável que os projetos tenham um bom andamento com esse tipo de cliente.

Dependendo do tipo de trabalho, esse pode não ser o maior dos problemas. Se o briefing é claro e você tem a certeza de que vai executar a tarefa sem maiores desafios, ótimo! No entanto, muitas vezes o feedback parcial é importante e, neste caso, o cliente invisível deve ser evitado.

Cliente indicador



Existe um tipo de cliente específico que é bastante perigoso para os iniciantes: o indicador. As ofertas desse perfil são encantadoras: quer saber o que você faz e já promete algum tipo de recomendação para outros colegas que precisam de um trabalho semelhante.

A ideia pode parecer tentadora em um primeiro momento, porém sempre desconfie. Como alguém que mal sabe a qualidade do seu trabalho já sai prometendo indicações? No fundo, o objetivo desse tipo de cliente é conseguir descontos agressivos (ou, até pior, que você trabalhe de graça).

Para quem trabalha de maneira independente por mais tempo, essa tipo de proposta não seduz. Com uma carteira de clientes consolidada, as indicações são sempre bem-vindas — mas influenciam pouco na precificação.

Se você estiver começando, cuidado para não cair nessa estratégia. Cobre o que julgar como justo e aplique descontos apenas se entender que valem a pena.

Cliente amigão



Um perfil semelhante ao indicador é o “amigão”. Chamamos assim porque, entre outras características, é um perfil de cliente que passa um pouco do tom profissional. Assim como o cliente indicador, ele pode tentar usar de um discurso amigável para conseguir preços menores.

Outro cuidado com esse perfil é o excesso de liberdade. Muitos são realmente simpáticos (o que é ótimo, afinal pessoas bem humoradas são bem-vindas). Ao mesmo tempo, essa relação pode se tornar um pouco intimista. Ele pode sentir liberdade para ligar a qualquer hora, inclusive de madrugada. Para evitar esse problema, deixe claro os seus limites desde os primeiros contatos.

Cliente desconfiado



Esse cliente você certamente vai ter com alguma frequência: o desconfiado. Ele não faz isso por maldade, mas tem receio de errar na contratação. É mais comum em prospectos que já tentaram executar projetos com outros freelas que não eram profissionais antes e se arrependeram.

Você não tem culpa nenhuma disso, mas acabará "pagando o pato". Pode ser um pouco chato ter que ficar enviando amostras de trabalho e respondendo dúvidas básicas sobre a sua capacidade que já estejam claras no seu portfólio. Tirando isso, após a contratação, esse tipo de cliente não costuma ser problemático na relação.

Cliente das metamorfoses



Outro cliente que você vai querer evitar é o metamórfico. Ele é bem parecido com o indeciso, mas aparece em momentos críticos do projeto: quer mudar tudo já na fase final, quando a entrega se aproxima. Quando isso acontecer, o diálogo será extremamente fundamental.

Solicitações de ajustes são naturais e você deve atender. No entanto, grandes mudanças de rota para um cenário completamente novo se enquadram praticamente como um novo orçamento. O cuidado, claro, é para não ceder demais nos pedidos e acabar fazendo dois trabalhos e recebendo por apenas um.

Com esse tipo de cliente, a situação é mais tranquila quando existe um contrato firmado. Ou, pelo menos, que isso esteja muito claro no ato do envio da sua proposta. Tente especificar sobre ajustes em quantidade e prazo. Assim, você evita esse tipo de problema.

Cliente insatisfeito



Muito parecido com o cliente desconfiado, o cliente insatisfeito vai dificultar ao máximo a aprovação do projeto. Sempre reclamará de algo, pedirá algum ajuste adicional ou começará a desabafar sobre experiências negativas anteriores. É difícil finalizar a entrega do projeto.

Aqui, o seu comportamento é fundamental para trazê-lo para o seu lado. Sempre que vier uma crítica, não queira bater de frente. Explique o seu ponto de vista, os porquês de ter usado aquele método e coloque-se à disposição para ajustes. Se não houver evolução, peça mais clareza ao cliente.

No geral, esse não é um perfil bacana de fidelizar. Há uma clara diferença entre o cliente exigente e o insatisfeito. Um cliente exigente vai cobrar um bom resultado, mas saberá avaliar positivamente quando algo o agradar. O insatisfeito sempre encontrará defeitos e fará com que os prazos se estendam demais.

Cliente esquecido



Um perfil de cliente bem engraçado é o esquecido. Vocês farão acordos e ele simplesmente vai esquecer e cobrar algo diferente. Se você formalizar os acordos por e-mail, não será difícil lidar com os esquecimentos — o que não quer dizer que não seja um ponto de atenção no desenvolvimento da demanda.

Isso acontece mais frequentemente nas grandes cidades, até considerando a rotina corrida que apresentam. Eventualmente, ele colocará a culpa em você por algo que ele não se recordou. Não tenha medo de lembrá-lo sobre algo que passou batido, como a data de pagamento ou o envio de uma informação essencial.

Cliente apressado



Esse é clássico: quer sempre tudo para ontem! Pensa que o seu trabalho é fácil e que ele deve ser a prioridade máxima do seu dia. Para evitar problemas, sempre explique os prazos e como eles funcionam. Não se sinta pressionado caso comecem a chegar e-mails de cobrança. Prazo é prazo!

A ideia desses perfis de clientes foi apresentar algumas das situações que você pode encontrar dentro da sua carreira independente. Feliz ou infelizmente, não existe um tipo de cliente ideal. Cada pessoa tem suas características — e, claro, isso vale também para você.

Para lidar com as situações profissionais que aparecem, nada melhor que a prática e a experiência.

Eu preciso de contrato para trabalhar?

Outra dúvida muito comum está sobre a necessidade ou não de estabelecer um contrato para execuções das suas atividades. Como muitas vezes a contratação é feita de maneira informal, os acordos verbais acabam fazendo com que a formalização seja deixada de lado.

A questão é que eventuais divergências, normalmente, não aparecem no ato da contratação (e sim no desenvolvimento do projeto). Por isso, garantir que o acordo seja firmado de maneira jurídica pode ajudar a resolver eventuais conflitos futuros. Portanto, é recomendável que exista um contrato para estabelecer os acordos das partes durante um trabalho.

O que é essencial em um contrato freelancer?

Caso opte pela formulação de um contrato, você deve garantir a presença de alguns itens. Eles são fundamentais para que o documento tenha a finalidade se busca, ou seja, garantir a segurança de um acordo entre você, profissional, e um cliente. Vamos ver alguns deles.

- **Partes envolvidas:** logo no começo do contrato, as partes devem ser identificadas. Esse processo é feito com os dados pessoais do contratante e do contratado — como nome completo, endereço, CPF ou CNPJ, RG, nacionalidade e estado civil.
- **Descrição do trabalho:** a próxima etapa do seu contrato será descrever o serviço a ser prestado para o cliente. Seja o mais específico possível, evitando eventuais interpretações. Aqui, também entram detalhes de materiais que devem ser cedidos pela empresa, caso aplicável.

- **Prazo:** essa é uma etapa tão importante quanto a anterior. E não vale apenas para a sua entrega, mas para qualquer outro momento de desenvolvimento do trabalho. Se a empresa precisa passar algum tipo de informação para que você inicie suas atividades, ela precisa ter um prazo formalizado para isso.
- **Valor do serviço:** a maior parte dos problemas como freelancer passa pelos pagamentos. Por isso, é fundamental deixar especificado no contrato não apenas o valor do seu serviço, como também o prazo e a forma de pagamento.
- **Foro:** por fim, não deixe de definir o foro do contrato. No local elegido, poderão ser resolvidas potenciais divergências entre você e o seu cliente.

Como formalizar um contrato?

Se você sente a necessidade de criar um contrato, mas não sabe como fazer, existem alguns caminhos. O primeiro (e mais prático) é a busca na internet. Alguns modelos já formulados estão disponíveis e, o mais vantajoso, de maneira gratuita. A desvantagem é que, obviamente, esses modelos são genéricos e podem deixar de contemplar cláusulas importantes para a sua atividade.

Outra opção, essa mais interessante, é contratar um advogado que possa ajudar a formular o seu contrato. Ainda é possível que a própria empresa que entre em contato com você trabalhe com um contrato padrão. Enfim, opções para resolver essa questão não faltam.

Vale lembrar que, pensando na sua proteção, o contrato precisa ser validado em cartório. Não basta uma assinatura qualquer. É preciso garantir que o cliente realmente está assinando o documento. Do contrário, você estará tão desprotegido quanto seria sem assinar um contrato.

.....

CAPÍTULO 8



WORKPLACES

O crescimento do trabalho freelancer fez com que alguns sites especializados surgissem. A ideia é simples: promover o encontro entre você e o seu cliente, com a intermediação de pagamentos, reduzindo os riscos de calote e garantindo tranquilidade na execução do trabalho.

De maneira geral, o funcionamento dessas plataformas segue o seguinte roteiro simplificado:



O cliente publica o projeto e os freelancers informam as suas propostas.

O cliente escolhe uma proposta e efetua o pagamento para o site.

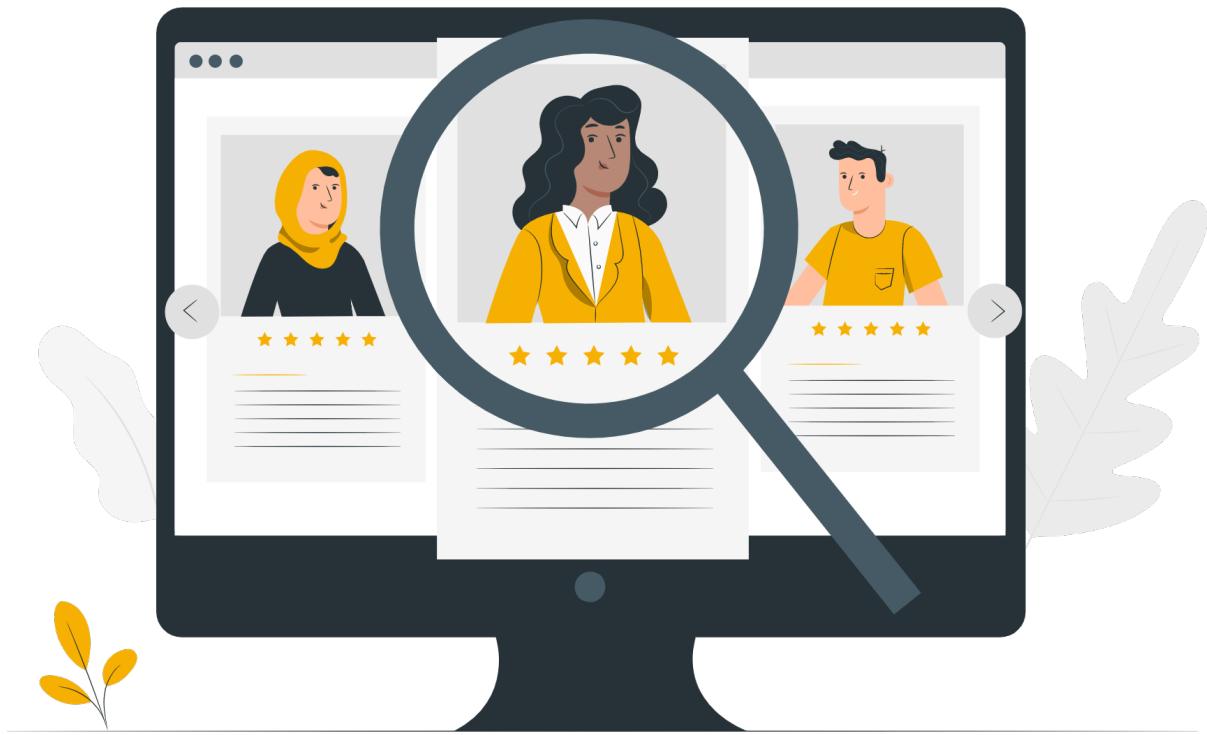
O freelancer realiza o trabalho e o pagamento é liberado pelo site.

Ou seja, esses sites funcionam como intermediadores do processo, garantindo que as duas partes recebam o combinado, isto é, o projeto para o cliente e o pagamento para você. Em casos de problemas, as próprias plataformas participam e tomam uma decisão que entendem como justa.

Neste sentido, usar dos workplaces permite que você não tenha tanta preocupação em formalizar o acordo com o seu cliente — como um contrato. O próprio histórico de mensagens já oferece algum grau de formalização. Isso porque o dinheiro fica com a plataforma, que o libera de acordo com o que verifica.

Em termos de segurança, as plataformas são excelentes. Por outro lado, existem dois pontos negativos. Um deles é a comissão, valor cobrado pela intermediação (geralmente entre 10% e 15% do total do projeto). Você pode incluir esse valor no seu orçamento e deixar para o cliente arcar, se assim desejar.

O outro problema (e esse sim mais grave) é a concorrência. São muitos candidatos para os projetos e, acredite, muitos deles não são profissionais. Isso significa que cobram preços realmente baixos e entregam projetos de baixa qualidade — o que é péssimo para a classe de freelancers como um todo.



Sites para encontrar trabalho freelancer

De qualquer forma, não deixa de ser um bom local para encontrar serviços e clientes. A seguir estão algumas das principais plataformas para encontrar trabalho freelancer. São locais para trabalho dos mais variados tipos e com características bem genéricas.

UpWork

A [UpWork](#) é uma das maiores plataformas mundiais de freelancing. Com uma grande quantidade de profissionais e clientes, encontrar um trabalho não é tão raro aqui.

A moeda utilizada é o dólar, uma grande vantagem em momentos de disparidade tão elevada entre essa moeda e o real (como acontecia em 2020, momento da última revisão deste material). Mesmo com a comissão, os rendimentos seguem atrativos.

O problema fica por conta do idioma: é essencial que você domine o inglês para garantir uma boa comunicação com os seus clientes. Se alguns problemas já surgem aqui no Brasil, imagine lidar com divergências em uma língua que você não consegue conversar de maneira profissional. Não vai funcionar, certo?

Freelancer.com

Esse é um dos principais portais para freelancers da internet, com muitas pessoas cadastradas. A própria plataforma se define como a maior rede de freelancers do mundo. Ao contrário da UpWork, você consegue usar o [Freelancer.com](#) em português.

É possível conquistar certificações pessoais com exames em determinadas habilidades e até promover as suas propostas. Ambos exigem um pagamento adicional. Há uma grande variedade de trabalhos e em diferentes idiomas.

O ponto negativo é a interface que, apesar de simples, inicialmente pode gerar confusão. Outro problema é a quantidade de propostas mensais, as quais são limitadas no plano gratuito, fato que dificultará muito a contratação.

Workana

A [Workana](#) é uma das opções mais interessantes. Ela tem todo processo de garantia financeira, avaliação de usuários e planos pagos dos demais sites. O diferencial está na gamificação: um sistema de ranqueamento interno que classifica os freelancers.

Você poderá subir de nível conforme ganha projetos e recebe boas avaliações. E o objetivo não está apenas em construir uma reputação (ainda que seja de grande importância), mas também aumentar as propostas semanais, que são limitadas nesse site. É algo positivo para reduzir a concorrência, mas dificulta a vida de quem ainda está começando: o primeiro job tende a ser sofrido.

99 Freelas

Inspirado no site de empregos 99 Jobs, o [99 Freelas](#) segue a mesma função de anúncios de trabalho, porém voltado para o mundo do freelancer. Os valores são garantidos pela plataforma e devolvidos aos clientes caso o projeto não seja concluído.

O site trabalha com uma versão premium (que é paga). Os projetos geralmente ficam bloqueados nos primeiros dias para esses usuários premium e, se você não usar do modelo pago, precisará esperar. Isso é ruim, pois inviabilizará várias parcerias e torna bem complicada a aceitação de novos cadastrados. O lado bom é que o volume de trabalhos publicados é bem alto.

Vinte Pila

O [Vinte Pila](#) é a versão brasileira do Fiverr, plataforma que funciona com serviços sendo oferecidos por cinco dólares. No caso do Vinte Pila, o valor padrão é de vinte reais (como o nome já sugere). Ao contrário das opções anteriores, aqui é o cliente que vem até você. O difícil é ser encontrado já que há uma quantidade muito grande de concorrentes.

Dentro de um serviço você poderá incluir atividades extras, aumentando o valor do job. Por exemplo, a sua oferta pode ser de fazer um artigo por R\$20, mas com a possibilidade de incluir imagens caso o cliente pague mais R\$10.

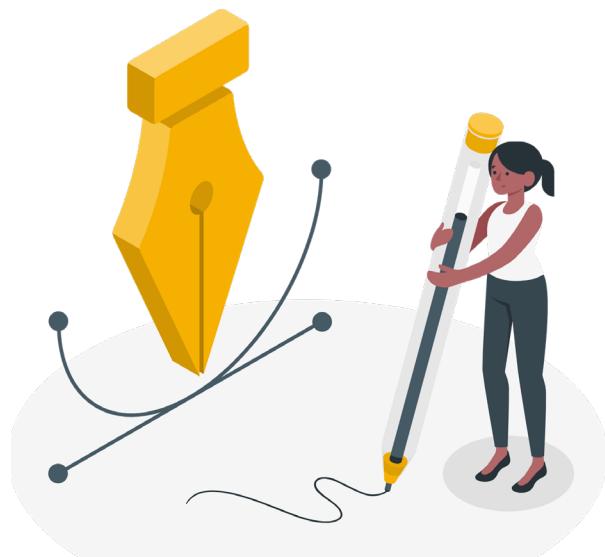
Essas são as principais opções de sites para encontrar trabalho freelancer, mas não são as únicas. Uma rápida pesquisa na internet mostrará outras tantas alternativas (algumas foram citadas ao longo do e-book no capítulo "O que fazer como freelancer?").

Acontece que as plataformas genéricas não são, afinal, as únicas onde você pode buscar trabalho freelancer. Existem sites específicos para atividades que exijam alguma especialização. Vamos conhecê-las também.

Sites especializados para trabalho freelancer

A grande diferença dos sites dessa lista anterior está, como o nome já indica, na especificidade dos trabalhos. Ao invés de englobar todas as atividades, eles são focados em um determinado serviço.

Em geral, essas plataformas costumam ter melhores pagamentos e uma maneira mais profissional de atuar. Não há fórmula secreta do sucesso em nenhum desses casos: são apenas novas opções para você buscar seus projetos.



Vamos conhecer alguns desses workplaces especializados.

Rock Content

A Rock Content é uma plataforma específica para produtores de conteúdo online, com valores por texto acima do praticado nas plataformas genéricas. Ela funciona como intermediadora de clientes, apresentando as tarefas de forma muito mais organizada e completa para os freelancers de conteúdo. Entre as informações estão detalhes da persona, o tipo de conteúdo desejado e até referências para o redator buscar informações.

Para poder escrever sobre os temas, o redator deve ser aprovado em cada categoria por meio de um texto de teste. Além da parte de produção de artigos, existem trabalhos de revisão, criação de pautas e diagramação de e-books. Ou seja, designers também são bem-vindos.

Contentools

Outra opção bacana para produtores de conteúdo é a Contentools. Assim como a Rock Content, os valores pagos são bem mais atrativos para redatores profissionais. A plataforma trabalha com tabelas de preços e a negociação é feita diretamente entre você e o seu cliente. A vantagem está na aproximação, já que a própria plataforma ajuda com indicações.

Para entrar para o time da Contentools, você deve ser aprovado em um artigo teste. O tema é simples e útil para que você conheça a plataforma. Ademais, existe a necessidade de ter emissão de notas fiscais aos clientes e certificação em Inbound Marketing pela Hubspot, ok?

99Designs

O 99Designs, como o próprio nome indica, é uma plataforma específica para designers. Os serviços oferecidos são aqueles mais comuns entre os profissionais da área, especialmente criação de logos, identidade visual e design de produtos.

O ponto negativo da plataforma é o modelo de concorrência. Os projetos são publicados e os profissionais devem montar o seu projeto para, depois, o cliente escolher e pagar por aquele que mais gostar.

O modelo é ruim porque, caso o seu projeto não seja o vencedor, você não recebe nada pelo trabalho. Portanto, é ótimo para quem contrata, pois terá acesso a uma ótima base de profissionais, mas nem tanto para o freelancer, que se arrisca a nem receber pelo serviço.

Crowd

Para profissionais de marketing, a Crowd surgiu como nova opção entre sites especializados para encontrar trabalho freelancer. O foco está em profissionais de comunicação e criatividade, especialmente trabalhos de design, conteúdo, produção visual e, claro, marketing.

O sistema da Crowd é um pouco diferente: aqui, o cliente encontra os freelancers (cada um com seu perfil na plataforma) e faz proposta de trabalho. A partir do momento de contato, você poderá negociar com o cliente e entender as condições do projeto.

Como escolher o projeto certo?

Escolher um bom projeto para participar não é nada fácil no começo de uma carreira independente. Sem clientes, é natural que surja uma ansiedade de tomar a primeira oportunidade que aparecer. Esse, contudo, não é o cenário ideal, afinal acabamos por aceitar condições muito ruins.

Por mais que exista a necessidade de trabalhar, algo que vale dobrado para quem ainda não tem um portfólio ou uma carteira de clientes consolidada, alguns critérios podem ajudar a encontrar o projeto certo para atuar. São eles:

- **Habilidade exigida:** na falta das primeiras oportunidades, pode acontecer de você ficar com vontade de pegar trabalhos que não são da sua especialidade. E isso, claro, não vale a pena. Além de colocar em risco a sua credibilidade, você acabará demorando muito mais do que alguém com essa especialidade.
- **Descrição do projeto:** por vezes, o seu cliente pode se mostrar um tanto indeciso e, neste caso, o desenvolvimento do projeto acaba comprometido se você não tiver alguma experiência. É o caso do excesso de pedidos de ajustes. Portanto, é muito importante saber exatamente qual é a demanda do projeto.
- **Prazo de entrega:** é preciso avaliar a sua disponibilidade e se o prazo do cliente é possível de ser cumprido para alinhamento de expectativas. Evite ficar trabalhando de madrugada apenas para cumprir um prazo muito curto.

- **Orçamento:** não se esqueça de ponderar o valor a ser cobrado pela função. Não tenha medo de valorizar o seu trabalho e pedir o que é justo pelo trabalho. Saber especificar é fundamental. Nada de aceitar propostas indecentes apenas para não perder o cliente.

Briefing: as perguntas essenciais de um trabalho

Além dessas dicas que acabamos de ver, existe uma ferramenta poderosa para esclarecimento do projeto e a garantia de que você vai participar de um trabalho pertinente ao seu perfil profissional: o briefing.

Esse é o nome dado a um conjunto de perguntas que servem, afinal, para evitar divergências ao longo do desenvolvimento de um projeto e, claro, garantir que você realmente entendeu o que o cliente espera da execução. Trata-se de um verdadeiro guia para o seu trabalho.

A seguir, vamos mostrar algumas opções de perguntas que podem compor um briefing. Não significa que você deva usar esses mesmos questionamentos, tampouco que eles sejam os únicos.

Outro ponto importante: essas perguntas são, em suma, referenciais para você como freelancer. Não há necessidade, portanto, de fazê-las diretamente ao cliente. As respostas podem ser obtidas diretamente.

Informações gerais

São as perguntas que servem para que você entenda os objetivos gerais do projeto. Aqui, você deve esclarecer tudo que envolve o trabalho, desde o pedido do cliente, passando pelos valores da empresa e então entendendo os concorrentes para realizar a diferenciação da sua entrega.

Veja alguns exemplos de perguntas para obter essas informações gerais:

- Qual o objetivo/finalidade do projeto?
- Quais os valores do negócio?
- Como é a persona do negócio?
- Quem são os seus concorrentes?
- O que será feito no projeto especificamente?
- Quais as expectativas do projeto?
- O que causa preocupação sobre o projeto?

Execução

Entender um projeto não é a única missão antes de aceitar um trabalho. A execução, afinal, precisa ser definida (até para evitar problemas futuros). Tenha claro quais são as habilidades necessárias, assim como condições de entrega. Certifique-se ainda de que o cliente entendeu o que você propôs.

Aqui estão algumas perguntas essenciais para a execução:

- Qual o prazo de entrega do projeto?
- Qual o período para revisões (se necessárias)?
- Em caso de dúvidas, como eu posso entrar em contato?
- Qual é o formato da entrega?
- Você é o único avaliador do projeto?
- Quais as habilidades/programas fundamentais?

Financeiro

Por fim, mas não menos importante, é essencial validar as questões financeiras. Valor e forma de pagamento devem estar claros para as duas partes do processo, evitando assim discussões futuras por eventuais discordâncias após a realização do serviço.

Algumas perguntas essenciais para evitar sustos com questões financeiras:

- Qual o orçamento para o projeto?
- Como será a forma de pagamento?
- Você aceita trabalhar com sinal?
- Como ficam os direitos autorais?

"Cuidado com gente que não tem dúvida. Gente que não tem dúvida não é capaz de inovar, de reinventar, não é capaz de fazer de outro modo. Gente que não tem dúvida só é capaz de repetir."

Mario Sergio Cortella

Workplaces e preços baixos: de quem é a culpa?

Ao utilizar dos workplaces para encontrar trabalho, você provavelmente encontrará um grande inimigo: os baixos preços praticados por concorrentes, uma situação para lá de desanimadora e que pode levá-lo a tomar decisões ruins, como cobrar barato apenas para participar desse mercado.

Apesar de ser, de fato, um problema dessas plataformas, é preciso mensurar alguns pontos antes de chegar a uma conclusão sobre “culpados”.

O primeiro aspecto a considerar sobre preços baixos em workplaces é o próprio ambiente. Vale lembrar, esse sites têm por objetivo reunir clientes e profissionais, cobrando uma taxa pela intermediação. Ou seja, o cenário bem claro: a plataforma quer volume de negociação, não oferecer qualidade. Há, inclusive, proibições de contato externo, impedido a divulgação de um site, por exemplo.

Esse não é um cenário positivo para quem trabalha profissionalmente como freelancer. Representa que, na busca por projetos, você irá concorrer com pessoas que buscam renda extra ou, até pior, que só querem um pouco de dinheiro para gastar no final de semana.

Nem preciso dizer que essa junção entre “não profissionais” e o grande volume de cadastrados nas plataformas gera preços absolutamente desproporcionais, certo? A chamada “prostituição de preços”, portanto, tem sua razão de existir. Mas, afinal, de quem é a culpa?

Pessoalmente, penso que podemos dividir essa responsabilidade sobre preços baixos em workplaces por todos os envolvidos no processo. Abaixo, tentei compartilhar um pouco dessa visão:

- **Workplaces:** os sites são os principais responsáveis. Como eles só querem gerar volume de comissões, não realizam filtros ou exigências para cadastro. Isso traz uma qualificação muito discutível e, naturalmente, os preços oferecidos são condizentes com esse grau de profissionalismo.



• **Concorrentes:** para os nossos concorrentes que aceitam trabalhar por valores tão baixos, cabe a responsabilidade de não valorizar o próprio trabalho. É inviável manter a produtividade e pagar contas nesse patamar de precificação. Além disso, prejudica a categoria como um todo, pois transmite a sensação de quem busca renda extra — e não um profissional independente.

• **Freelancers:** e nós, que vivemos trabalhando de forma autônoma? Acredito que a nossa responsabilidade está em não perceber que, talvez, esse não seja o ambiente correto para buscar novos projetos. Ou que, pelo menos, clientes que olham apenas para preço não deveriam ser o nosso público-alvo.

Uma vez que você concorde comigo, então não há motivo para se irritar. Essa prostituição de preços se dá para uma categoria de clientes que não busca o trabalho de um profissional. E, pessoalmente, também prefiro não participar de projetos em que o critério é o preço.

Além disso, por mais que não concordemos com os preços praticados, precisamos aprender a lidar com concorrência. Não adianta culpar o mercado pela dificuldade em conseguir novos projetos: é preciso entender que nem todo cliente pertence ao seu público-alvo.

Por fim, vale lembrar que esses workplaces são ótimas ferramentas para encontrar projetos, mas não são (e nem deveriam ser) a sua melhor fonte de prospecção. Para um profissional freelancer, existem recursos mais interessantes como a criação de um portfólio ou o uso do LinkedIn.

.....

CAPÍTULO 9



VIDA DE FREELA

Ao longo do e-book, você já deve ter percebido como repito sobre organização e disciplina dentro da carreira independente. Não é mero acaso: essas duas características são fundamentais para o bom desenvolvimento da sua jornada como um profissional freelancer.

Neste capítulo, quero focar um pouco na questão da rotina e em tudo que envolve a vida de um freelancer — seja no âmbito pessoal, seja no âmbito profissional. Lembre-se sempre: o equilíbrio é fundamental.

Organização da rotina de um freelancer

O primeiro aspecto que você deve considerar é o planejamento e organização do seu horário de trabalho.

A liberdade profissional que um freelancer possui é excelente, mas não se converter em uma grande bagunça. Isso, afinal, afeta demais a produtividade e a organização dos projetos em que você atua ou participa.



É importante, portanto, que você crie uma rotina para o seu dia-a-dia. Essa rotina não vale apenas para o trabalho, mas também para outras atividades do seu cotidiano. Aqui, além dos compromissos profissionais, estão a sua atividade física, buscar os filhos na escola e o seu momento de meditação antes do café da manhã também merecem atenção, por exemplo.

Por outro lado, não ignore suas pendências profissionais. Não deixe para planejar o que fará em um dia apenas quando o sol aparecer. Mantenha um processo de programar as suas atividades no dia anterior, focando no que é prioridade ou urgente.

Por fim, não ignore o perigo de lidar com os inimigos da produtividade. Aqui, falamos sobre redes sociais, celular e televisão, por exemplo. Saiba como lidar com eles e, afinal, envolver também os momentos destinados ao lazer (os quais também são fundamentais para que o estresse não dê as caras).

Produtividade: foco no que é prioridade

Falando em rotina, um dos grandes desafios de um freelancer é a produtividade. É muito ruim ter a sensação de ter passado um dia na frente do computador e simplesmente não ver a conversão desse tempo em resultados.

A boa notícia é que existem estratégias, ferramentas e recursos que permitem uma avaliação do seu desempenho, identificando onde você deve empregar os seus esforços visando uma melhora da sua produtividade. Uma delas é o Princípio de Pareto, teorema que defende a seguinte tese:

O Princípio de Pareto defende que **80% das consequências advém de 20% das causas**. Por esse motivo, é chamado de Princípio 80/20.

Veja, a seguir, alguns exemplos de relações que podem ser estabelecidas em função do Princípio 80/20:

- 80% da riqueza de um país está nas mãos de 20% da população
- 80% do lucro de uma empresa é conquistado por 20% dos seus clientes
- 80% dos resultados obtidos é entregue por 20% dos colaboradores

Mas, afinal, o que isso tem a ver com o trabalho de um freelancer? Um exemplo disso é que, provavelmente, alguns poucos clientes (20%) sejam responsáveis pela maior parte da sua renda (80%). Sendo assim, o ideal é que eles sejam a sua prioridade, pois são os projetos que recompensam o seu trabalho.

Além disso, acertar na dedicação do tempo, respeitando o Princípio 80/20, permitirá uma maior qualidade de vida. Afinal, focando no que realmente traz resultado, talvez você consiga trabalhar menos tempo, concentrando naquilo que realmente faz a diferença no seu resultado financeiro mensal.

Portanto, crie o hábito de realizar uma avaliação geral dos seus serviços e do quanto eles representam nos seus ganhos. Será que você não anda oferecendo coisa no seu portfólio que apenas desgasta? E sobre os clientes? Talvez investir em atenção sobre quem paga melhor possa atrair as melhores oportunidades no longo prazo.

Você é um freelancer workaholic?

Já que o assunto é produtividade, não posso deixar passar um tema que afeta com frequência o profissional freelancer: o excesso de trabalho que, com o tempo, pode se converter em vício. Neste modelo de atuação, afinal, vida pessoal e profissional se misturam com alguma frequência.

Você se considera viciado em trabalhar? Fica praticamente o dia inteiro focado na sua atividade profissional? Não consegue esquecer suas demandas nem mesmo nos momentos de lazer? Se as respostas dessas três perguntas positivas, então muito provavelmente você é um freelancer workaholic.

Workaholic é um termo em inglês que significa **vício pelo trabalho**. Não se trata apenas de uma pessoa focada na sua carreira, mas sim de um **quadro clínico** que pode, inclusive, exigir tratamento.

No período recente, tem sido bem comum ver uma certa “glamourização” do vício pelo trabalho como se fosse algo positivo. Em primeiro lugar, workaholic é diferente do worklover (este sim, um profissional que ama o que faz).

O vício pelo trabalho traz diversas consequências bem negativas e torna as pessoas extremamente gananciosas, egoístas e competitivas. Além disso, um freelancer workaholic tende a apresentar problemas nos seus relacionamentos pessoais e na sua saúde. É bem comum que ele sofra de ansiedade, estresse e, em casos mais acentuados, o desenvolvimento de um quadro depressivo.

Pode parecer difícil perceber se você é um workaholic ou apenas alguém que trabalha bastante, mas dentro de uma normalidade. Uma coisa é, eventualmente, precisar estender o tempo de serviço em um dia ou outro. Outra, completamente diferente, é deixar de viver apenas para trabalhar.

É possível identificar o seu nível de vício pelo trabalho em alguns detalhes. Um deles é a falta de atividades de lazer na sua rotina. Isto é, se você não se lembra da última vez que saiu para comer ou separou um dia para ir ao cinema ver aquele filme para relaxar, não é um bom sinal.

Outro ponto de preocupação é o estresse. Se você se sente mais irritado e tenso com o passar do tempo, talvez seja hora de olhar para os níveis de trabalho.

Quer mais uma dica para identificar se você é um freelancer workaholic? Responda para si mesmo quais são as novidades que você tem para contar caso reencontre um amigo de anos atrás. Mas com uma regra básica: não vale falar de trabalho. Se não houver muita coisa para compartilhar, esse é outro sinal de que você está exagerando no foco profissional e esquecendo da vida pessoal.

Se, em algum momento, você perceber que está muito próximo da definição de um freelancer workaholic, então é hora de rever alguns comportamentos.

Por qual motivo o seu trabalho tem sido tão volumoso? Será que você não está procrastinando e tornando tarefas muito longas? Ou talvez o preço cobrado esteja abaixo do ideal, exigindo que você aceite inúmeros projetos?

O segredo da vida, em qualquer aspecto, é o equilíbrio. Comece reorganizando alguns dos fluxos para permitir que vida pessoal e vida profissional conversem sem rupturas. A sua saúde, as pessoas ao seu redor e o seu próprio desenvolvimento agradecem.

Planejamento de carreira

O planejamento de carreira (ou plano de carreira) é extremamente comum em empregos tradicionais. As próprias organizações acabam se responsabilizando por esse processo, pois desejam ter profissionais mais competitivos.

Já para o profissional freelancer, claro, não há segredo: você está novamente no centro da ação. Cabe, portanto, a nós mesmos buscar caminhos para a evolução profissional. Vale lembrar, é fundamental não estagnar no mercado. Os seus concorrentes estarão buscando aprimoramento profissional e você não pode ficar para trás.



Vamos, a partir de agora, ver como é possível criar um planejamento de carreira sendo freelancer.

Quais são as suas habilidades?

Uma boa forma de começar a estruturar um plano de carreira é pensar nas suas habilidades pessoais. O que é essencial para o desenvolvimento do trabalho? Você domina ou deve aperfeiçoar essa habilidade?

Pense também no longo prazo. A sua atividade atual é também aquela que deseja exercer no futuro? Ou a ideia é migrar aos poucos de área? Neste caso, valeria um curso (online ou presencial) para aumentar os conhecimentos. Apesar do mundo dos freelas não exigir diploma na maioria das vezes, um certificado nos enche de orgulho, não é mesmo?

Como está o seu mercado?

Na hora de elaborar o seu planejamento de carreira, o mercado não pode ser ignorado. Ainda que as coisas estejam fluindo positivamente, não deixe de ficar de olho nas oportunidades. Por vezes, uma área pode estar carente de bons profissionais e, caso possua as habilidades certas, pode ser uma forma interessante de aumentar os seus rendimentos.

Outra ação interessante é adicionar projetos estrangeiros na sua carteira de clientes, algo perfeitamente possível por meio da internet (desde que você domine a língua estrangeira). Muitos desses projetos podem ser localizados em países de moedas mais fortes (como o dólar ou o euro, por exemplo), trazendo rendimentos ainda mais interessantes.

Faça uma auto-avaliação

Já falamos algumas vezes sobre como o freelancer é, necessariamente, a sua própria marca. E cabe a ele se avaliar para identificar como melhorar.

Uma boa ideia nesse sentido é criar uma análise SWOT do seu trabalho. A matriz SWOT é uma metodologia de avaliação de aspectos internos e externos a um negócio, sendo perfeitamente replicável a um freelancer. O seu nome é originado justamente dos pontos de análise, sendo:

- Strengths (forças/pontos fortes)
- Weaknesses (fraquezas/pontos fracos)
- Opportunities (oportunidades)
- Threats (ameaças)

Os dois primeiros referem-se ao olhar para si mesmo, ou seja, aspectos internos. Já as outras duas são para finalidade externa, tais como concorrentes, clientes e projetos. Repare que, ao realizar esse exercício, fica muito mais fácil encontrar um caminho para organizar o seu planejamento de carreira.

Planejamento financeiro

Não é novidade para ninguém que um dos principais medos de um freelancer é relacionado com as suas finanças pessoais. A instabilidade é uma das principais questões, afinal, ao menos de maneira geral, não existe aquele salário fixo que você tinha quando trabalhava no modelo tradicional, com carteira assinada e outros benefícios. Ainda assim, a sua vida não precisa ser essa montanha russa sem nenhum controle.



É isso que quero abordar a partir de agora, começando por uma reflexão que vai ajudar muito na criação do seu planejamento financeiro.

A instabilidade financeira pode ser positiva

Uma das principais reclamações de freelancers que estão começando na carreira independente é que não há regularidade nos ganhos mensais. Essa afirmação não está errada: nossos rendimentos acabam variando de acordo com a quantidade de projetos com os quais nos envolvemos. Contudo, basta uma inversão da perspectiva para transformar esse problema em uma vantagem.

Imagine que você ainda trabalhe para uma empresa em regime CLT. O seu salário é fixo e mensal, sem oscilações. Isso dá uma sensação de falsa estabilidade. Falsa porque, a qualquer momento, a organização pode optar por uma demissão. E, junto com ela, vai embora a sua amada estabilidade.

Um freelancer lida frequentemente com o encerramento de vínculos. Projetos podem ser extremamente dinâmicos. A diferença é que, ainda que um ou outro cliente opte por não trabalhar mais com você, é possível ter outros. E, ao contrário do que parece inicialmente, isso é muito mais confortável do que depender de uma única fonte de renda.

Acompanhe suas finanças em uma planilha

A melhor maneira de começar um planejamento financeiro sempre será organizar os dados que compõem a sua vida, permitindo maior controle sobre os seus ganhos e os seus gastos. O uso mais comum dessa tarefa é uma planilha — como o Excel ou o Google Sheets.

Lembre-se ainda de que gastos pessoais podem e devem ser tabulados, permitindo o acompanhamento do seu custo mensal (a média dos seus gastos por mês). Algumas contas são fixas, como aluguel, água ou telefone. Outras são variáveis. Para não nos endividarmos, precisamos ganhar mais do que custamos.

Com posse dessas informações, a sua planilha começa a receber os valores e a projetar as suas despesas de longo prazo (como os parcelamentos). Desta forma, fica muito mais fácil se organizar financeiramente até mesmo lidar com as oscilações naturais da vida de um freelancer.

Aplique a regra 50-35-15

Alguns especialistas financeiros defendem que o seu dinheiro deve ser administrado seguindo o princípio 50-35-15. A sequência numérica pode parecer aleatória, mas segue uma lógica bem simples. Veja abaixo que ela representa um percentual do seu orçamento:

- 50% do salário deve ser para despesas fixas;
- 35% do salário deve ser para despesas variáveis e lazer;
- 15% do salário deve ser poupar para o longo prazo.

Em primeiro lugar, é óbvio que você não precisa seguir esses percentuais, tampouco acreditar que a divisão seja exata assim. O objetivo é focar para que, por exemplo, suas despesas fixas não representem mais do que metade do que você ganha e garantir que uma parte das suas receitas seja guardada.

Busque outras fontes de renda

Ser freelancer não significa depender exclusivamente dos ganhos provenientes da sua atividade principal. Você pode (e deve) buscar fontes de renda complementares, permitindo que a sua tranquilidade em relação aos gastos seja ainda maior.

Um exemplo é a renda passiva, nome associado diretamente ao dinheiro que você ganha "sem esforço". É o caso da venda de um produto digital ou rendimentos de investimentos.

Foco no longo prazo

Por fim, não se esqueça de pensar sempre no longo prazo quando o assunto é finanças. Os ganhos variáveis são muito mais assimiláveis analisando desta maneira. Um mês pode ter poucas oportunidades, mas em outro você pode acumular muito mais projetos que a média e, afinal, esses períodos se compensam.

Portanto, nada de pânico ou ansiedade quando o assunto é dinheiro. Com um bom planejamento financeiro, você pode facilmente driblar as principais dificuldades da vida freelancer e aproveitar os benefícios da sua escolha profissional.

Planejamento pessoal

Esse é um assunto que gosto bastante de abordar. O planejamento pessoal consiste em olhar para o seu "eu pessoal" ao invés do seu "eu profissional".

Neste ponto, é mais difícil dar dicas e orientações. Esse tipo de planejamento, afinal, é amplamente pessoal e acaba apresentando uma variação de acordo com o perfil de cada um. Ainda assim, penso que posso contribuir com algumas dicas. Vamos lá!



O "eu pessoal" é o mais importante

É bem possível que, ao pensar em planejamento pessoal, a sua mente se volte automaticamente ao sentido profissional. Mas será que, nesse turbilhão de tarefas, você não acaba se esquecendo de algo? Família? Amigos? Namorado(a)? Momentos de lazer?

Pois é bem comum que a gente deixe isso em segundo lugar quando, na realidade, deveria ser a grande prioridade. É nesse aspecto que defendo que o planejamento pessoal deve fazer parte da nossa rotina, permitindo que não nos esqueçamos daquilo que realmente importa em nossas vidas.

Conheço muita gente que usa o pouco tempo livre que tem para resolver problemas como ir ao médico ou regularizar uma documentação. Essas ações são importantes, mas não deixe de programar passeios, atividades de lazer e tudo aquilo que você gosta de fazer também.

Os riscos de esquecer o planejamento pessoal

Isso tudo pode parecer besteira quando estamos a mil por hora, pensando apenas nos prazos dos nossos projetos. Por outro lado, ao refletir sobre a sua organização pessoal, provavelmente surgirão momentos em que você perceberá que está falhando com alguém (e esse “alguém” é, em muitas vezes, consigo mesmo).

Ignorar o seu planejamento pessoal e os seus momentos de lazer pode trazer algumas consequências negativas as quais, inclusive, acabam por prejudicar o seu desempenho e a sua produtividade. Veja, a seguir, alguns dos aspectos que acabam aparecendo quando nos esquecemos que existe vida além dos freelas:

- Aumento dos índices de estresse
- Cansaço permanente, inclusive ao acordar
- Queda de produtividade e desempenho
- Dificuldade de concentração em leituras ou execução de projetos
- Desgaste de relacionamentos

Como organizar a vida pessoal?

Como já mencionei, a organização de atividades pessoais é algo extremamente individual. Uma coisa que gosto de fazer é programar meu dia sempre na noite anterior.

Assim, olho sempre minhas pendências e o que deve ser executado desde o acordar e, ao mesmo tempo, já encaixo atividades pessoais — como meu almoço, a academia ou algum jogo que quero assistir. E, reforço, essas definições pessoais são prioritárias.

Desta forma, consigo dividir cada dia em três partes: manhã, tarde e noite. Cada uma delas recebe uma parte do que quero fazer entre o meu lado profissional e pessoal. O equilíbrio é fundamental para manter a saúde em alta.

Nomadismo digital

A internet trouxe muitos benefícios. Entre eles, claro, a possibilidade de trabalhar de maneira remota,. O nomadismo digital é, em suma, uma consequência direta do processo, permitindo que pessoas possam viver viajando sem depender de férias e folgas.

Se você trabalha de maneira online e, ao contrário do formato tradicional de emprego, não tem obrigatoriedade de estar presente fisicamente para exercer sua ocupação profissional, pode estar em qualquer lugar do mundo. Afinal, para trabalhar, você precisa apenas de internet e do seu computador, certo?

É possível viver como nômade digital?

Uma das primeiras dúvidas de quem conhece o nomadismo digital é a sua viabilidade no, digamos, “mundo real”. Respondendo objetivamente, sim, sem dúvidas que é possível você viver como nômade digital.

Ser possível, no entanto, não é sinônimo de ser fácil. Existem diversas questões que devem ser administradas. Podemos citar, por exemplo, itens básicos como hospedagem, alimentação e a própria internet. Além disso, temos as questões pessoais como a saudade de familiares/amigos e a adaptação para atendimentos dos seus clientes.

Os custos acabam sendo maiores do que morando no seu país de origem, especialmente em localidades de moeda mais forte que o real (dólar e euro são dois bons exemplos dessa realidade). Você pode usar sites como o [Numbeo](#) para fazer um comparativo do custo de vida.

O nomadismo digital é apenas um exemplo que achei bacana trazer dos benefícios que o freelancing proporciona a quem opta por trabalhar dessa forma. Contudo, você não precisa ser de fato um nômade digital se isso não condiz com o seu perfil. O mais importante é sempre sentir-se bem com a sua vida.

Ainda assim, esse conceito pode trazer alternativas bacanas para quebrar um pouco a monotonia da rotina. Talvez você não queira viver viajando a todo o tempo como sugere a vida de um nômade digital. Ao mesmo tempo, pode ser uma boa ideia se programar para viajar a cada três meses, não é mesmo? Tudo é questão de organização e planejamento, como sempre.



CAPÍTULO 10



DICAS PARA
INICIANTES

O que eu aprendi trabalhando como freelancer?

Chegamos ao nosso último capítulo. Nele, quero compartilhar com você algumas dicas gerais sobre a carreira independente. De alguma forma, essa parte do livro acabará como uma grande revisão de tudo que conversamos até aqui.

Eu entrei para o mundo freelancer em 2016, ano em que pedi demissão do meu último emprego formal. De lá para cá, muita coisa aconteceu. E acredito que tive alguns ensinamentos interessantes que valem a pena compartilhar.

Tudo que você verá nas próximas páginas é um pequeno resumo de uma visão pessoal sobre a minha vivência trabalhando de maneira independente. Não quer dizer que seja o mesmo para todos. Espero que, de alguma forma, elas sejam úteis para a sua trajetória também.

Vamos lá!

Não, eu não sou meu próprio chefe

Existe um clichê muito usado no mundo freelancing de ser o próprio chefe. E isso é pura balela. Você não pode fazer tudo do seu jeito: existe alguém esperando o seu trabalho para avaliar e cobrar a qualidade necessária. Na prática, aliás, o que temos são vários chefes travestidos de clientes.

Isso, por outro lado, não anula algumas vantagens importantes nessa relação. A primeira é que não precisamos de submissão, ao contrário do que acontece no ambiente de trabalho formal. Como freelancer, você tem a opção de romper o vínculo, diferente de engolir sapos na sua empresa.

Apenas não dá para acreditar que você é seu próprio chefe e que vai fazer tudo do jeito que sempre quis. Normas e regras seguem valendo. Elas são apenas mais flexíveis e adaptáveis.

O trabalho isolado não precisa ser solitário

Um dos desafios de quem trabalha como freelancer é a solidão. Essa é a única coisa que ainda sinto falta do emprego formal: ter com quem conversar ao longo da jornada de trabalho.

Tem dias que queremos ficar mais quietos, mas em outros essa troca faz falta. Inclusive no aspecto profissional, pois o convívio ajuda com a nossa evolução.

Ao mesmo tempo, existem mecanismos para driblar isso. O isolamento pode se converter em foco e produtividade, deixando mais tempo livre para outras atividades. Assim, podemos ir ao shopping, visitar um amigo ou fazer qualquer outra coisa que envolva a presença humana.

Além disso, o próprio trabalho não precisa ser necessariamente isolado. Por vezes, é possível juntar-se com uma equipe e trocar experiências. A multiplicidade de clientes também contribui nesse sentido a conhecer novos profissionais e outras maneiras de pensar. Nem só de cursos e certificações vive um bom currículo.

Ganhar por projeto é melhor do que ganhar por hora

Ok, esse pode ser um tema polêmico e discutível. Mas preciso avaliar sempre do meu próprio ponto de vista. E, de maneira geral, me considero bastante produtivo.

Sempre achei ruim o formato de trabalho por hora. Você sabe o que é isso: entrar às 9h, fazer uma hora de almoço e sair às 18h — isso se escapar da temida hora extra. Se consigo resolver todos os assuntos em quatro horas, por que preciso ficar até 18h, apenas por protocolo?

A vida de freelancer me permite essa flexibilidade. E eu amo isso. No entanto, reconheço que depende muito da produtividade de cada um. Para quem tem dificuldade em executar as tarefas, talvez o pagamento por hora seja mais confortável. Não é meu caso.

Hoje, eu consigo ganhar em duas ou três horas o equivalente ao que recebia por todo o dia do último emprego. Por vezes, até mais. Tudo depende da minha produtividade.

O que eu sei é que prefiro mil vezes o formato de ganhar por entregas do que por hora trabalhada. E essa nem era uma possibilidade que eu vislumbrava enquanto estava na faculdade. É sempre importante estar aberto para conhecer novos cenários e possibilidades.



"Eu errei mais de nove mil arremessos na minha carreira. Perdi quase 300 jogos. Em 26 oportunidades, confiaram em mim para fazer o arremesso da vitória e eu errei. Eu falhei muitas e muitas vezes na minha vida. E é por isso que tenho sucesso"

Michael Jordan

Existe vida fora do escritório

Ao longo da minha formação escolar ou acadêmica, jamais passou pela minha cabeça a possibilidade de um trabalho alternativo. Sempre soube, ou pensava que sabia, que tudo se resumia a seguir o mesmo caminho de outras pessoas. Ou seja, estudar, buscar uma empresa e trabalhar para ela até aposentar.

O problema não é seguir esse fluxo, mas fazê-lo apenas "porque é assim que funciona". Existem alternativas, basta ir atrás delas. E, para quem tem um ritmo noturno como o meu, isso é ainda mais importante. Por que é preciso trabalhar de manhã se você é muito mais produtivo de noite?

A vida de freelancer me deu outra dimensão de como é sim possível trabalhar, pagar as contas, mas viver. E viver não apenas no automático, mas sim fazendo coisas diferentes enquanto gerencio meu tempo.

A procrastinação não é uma inimiga

Justamente por ganhar por projeto (e não por hora) na minha jornada de trabalho, a procrastinação sempre foi uma preocupação. Eu achava que precisava trabalhar o tempo todo, todo minuto e converter isso em ganho financeiro. Seja lá qual for o seu formato de trabalho, você sabe que não é assim que funciona.

E, quando você é freelancer, aprende que a procrastinação é uma amiga íntima. Ela vai aparecer. De vez em quando, é aquela visita chata que chega quando você não quer, mas brigar contra ela não vai adiantar. Ela sabe que incomoda e, para falar a verdade, adora ter esse papel.

É por isso que aprendi que podemos e devemos lidar com a procrastinação — e não enfrentá-la. Você acordou naquela segunda-feira chuvosa sem vontade de fazer nada? A menos que exista algum prazo vencendo no dia, isso não é um problema. Podemos assistir um filme, ir visitar algum lugar diferente ou simplesmente descansar.



Assim, fica muito mais fácil. E, curiosamente, foi justamente o que aconteceu comigo no dia anterior ao que escrevi este texto: recebi a visita de uma gigantesca procrastinação. O que eu fiz? Entreguei o que não podia adiar e desisti de trabalhar. No dia seguinte, mais produtivo, compensei. E sugiro a mesma prática para você.

Loucos são eles

Eu perdi a conta de quantas vezes ouvi que era loucura após contar que larguei um emprego fixo, estável, com carteira assinada e (ao menos penso) com bom potencial de crescimento. Tudo isso para arriscar um caminho incerto, tortuoso e que não tinha nenhuma certeza sobre dar certo.

E, para ser bem sincero, hoje eu acho que loucos são eles. Acho loucura perder de duas a três horas diárias em um trânsito caótico como o de São Paulo. Acho loucura ser obrigado a travar nossos dias com um horário fixo, sendo que muitas vezes sequer produzimos algo em determinados momentos. É loucura resumir a vida apenas a status e dinheiro.

E, sejamos sinceros, um pouco de loucura não faz mal a ninguém. De vez em quando, vale o risco. Nem sempre vai dar certo, mas quando dá, a recompensa é amplamente atrativa. E não me arrependo nem por um dia da decisão que tomei.

Home office é uma maravilha



Ao longo da minha carreira independente, algumas vezes ouvi sobre os temidos perigos do home office. Liberdade demais, a procrastinação e a Netflix disponível são alguns dos adversários mais citados. Eu mesmo já mencionei esses aspectos algumas vezes enquanto perguntavam como era trabalhar em casa.

E não é que seja mentira, mas simplesmente são "problemas" que valem muito a pena quando pesamos as vantagens. Acordar mais tarde, trabalhar quando estiver produtivo, conseguir gerenciar melhor o tempo ou

mesmo ganhar horas para o próprio dia que seriam gastas paradas no trânsito apenas no meu deslocamento são exemplos disso.

Não sei dizer por quanto tempo seguirei achando o home office essa maravilha toda ou mesmo se ele será possível. Ao menos por enquanto, porém, é preciso copiar o McDonald's e dizer: amo muito tudo isso.

Não há espaço para acomodação hoje em dia

Ok, trabalhar em casa é confortável. Selecionar os projetos sobre os quais vou participar é gostoso. Fazer algo que eu realmente gosto é prazeroso. Mas tudo isso não permite acomodação, pois o mundo é completamente dinâmico e, sem perceber, acabamos ficando para trás rapidamente.

Por isso, é fundamental seguir investindo em si, buscando conhecimento. Enquanto empregados, isso costuma vir naturalmente. As próprias empresas elaboram treinamentos visando o desenvolvimento de competências. O profissional independente precisa buscar isso por si só.

A liberdade é compensadora, desde que a gente saiba como usar a nosso favor. E isso inclui buscar novas áreas e novos conhecimentos.

"Você pode encarar um erro como uma besteira a ser esquecida, ou como um resultado que aponta uma nova direção"

Steve Jobs

Liberdade não é ausência total de rotina

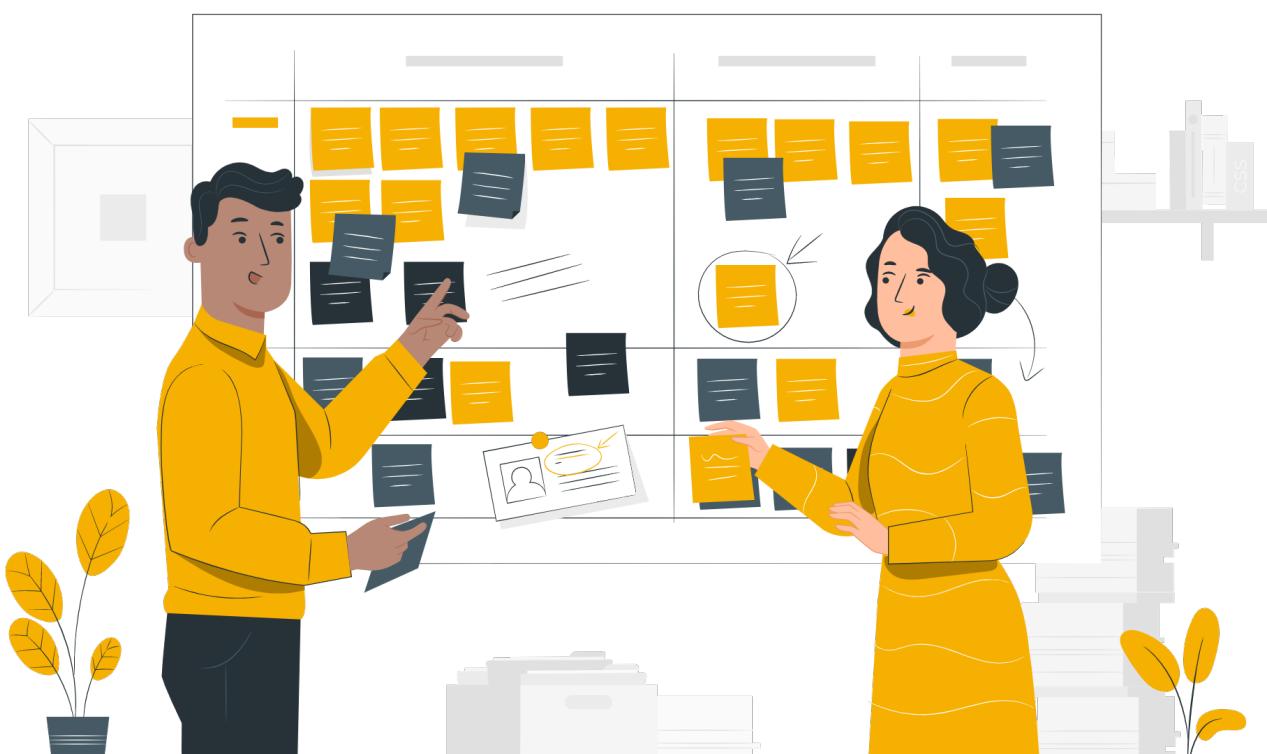
A liberdade gozada pelo freelancer é, em tese, fantástica. Entretanto, isso só se aplica caso ela seja devidamente gerenciada. Como já mencionei algumas vezes, ter horários flexíveis não é sinônimo de transformar a sua vida em uma zona completa.

Desta forma, apesar de toda flexibilidade que temos nos nossos dias, entendendo que algum grau de rotina ainda é necessário para garantir as suas entregas e também as suas atividades pessoais. E uma das ferramentas para isso, querendo ou não, é elaborar uma rotina de trabalho.

Essa rotina não precisa ser tão rigorosa como em empresas tradicionais, acordando todos os dias no mesmo horário, mas vale um esforço para ter uma agenda que dite o ritmo da sua semana.

Selecione, por exemplo, algumas horas do dia para produzir, espalhando-as entre manhã, tarde e noite. Assim, é possível começar mais tarde em um dia mais assonado, mas sem prejudicar o seu trabalho e equilibrar com outras atividades da sua vida.

Além disso, priorize o que é simples. Por que isso? Porque o mais simples é, ao menos normalmente, mais rápido de resolver. Assim, você pode ir eliminando essas tarefas. Ao fazer o processo inverso, isto é, começar pelo que é complexo, essas atividades podem se acumular, dando a sensação de desespero pela falta de entregas.



Eu sou uma marca

Para fechar as dicas deste capítulo, quero abordar um tema que pode ser o grande diferencial para o seu crescimento: a visão de que você é uma marca. A sua própria marca.

E, quanto antes começar a enxergar o seu trabalho como um verdadeiro negócio, melhor será para a sua profissionalização.

Pense nas diversas empresas que temos no Brasil. Cada um tem um produto, um público-alvo, um tom de voz na sua comunicação e por aí vai... Você, enquanto profissional independente, precisa seguir essa mesma lógica de posicionamento.

Isso porque, neste momento, quando passar a se enxergar como uma marca, a sua mentalidade será completamente diferente daquela que possuía quando ainda estava começando e, talvez, olhando para os freelas apenas como renda extra.

Assim, você mesmo vai ter interesse em dar novos passos e investir no seu negócio, algo que engloba uma série de fatores que já conversamos ao longo deste e-book como ter um portfólio profissional em seu nome, formalizar a sua atividade com um CNPJ e até mesmo ter um logotipo. E, claro, poderá usar tudo isso na divulgação do seu trabalho.



Outra dica importante é que, ao se enquadrar como um freelancer profissional, você precisará transmitir um posicionamento e uma atuação de especialista no seu mercado mesmo diante de pessoas próximas, como amigos e familiares.

Se alguém do seu grupo de convivência solicitar um serviço, cobre (nem que seja um valor simbólico). É importante mostrar para as pessoas que você trabalha com essa atividade e exigir valorização por ele. É a melhor forma de evitar que elas olhem para você como alguém que "quebra um galho" ou faz bicos.

A visão de marca também inclui um olhar atento para o longo prazo, como um objetivo de crescimento. Neste sentido, aproveite para criar metas que possibilitem tanto uma motivação extra para o trabalho, como também monitorar o seu desempenho pessoal.

Por outro lado, justamente pelo fato de você ser a sua própria marca, a vida de freelancer é um convite a misturar vida pessoal com a vida profissional. Na parte financeira, até tudo bem, principalmente porque, ao menos em tese, os custos se relacionam. No entanto, também como já vimos, é fácil se encontrar esquecendo das suas atividades de lazer. O equilíbrio é a chave do sucesso.

.....

CAPÍTULO 11



AGORA É COM
VOCÊ!

Agora é com você!

Chegamos ao final deste e-book. Espero que você se sinta mais preparado e decidido sobre como fazer para trabalhar como freelancer.

Essa é provavelmente uma das maneiras mais gostosas de levar a vida. As escolhas estão nas suas mãos e isso significa que todo sucesso (ou fracasso) será responsabilidade sua. Não há um chefe ou colega para jogar a culpa.

O caminho ainda apresenta diversas alternativas. Você começa a conhecer gente de todo tipo de lugar e pensamento. As experiências são multiplicadas em um tempo reduzido. Enfim, acredito que vale muito a pena pelo menos tentar.

Para complementar esse material, fica mais uma vez o convite para que você acompanhe as nossas iniciativas gratuitas, como o curso [Como Ser Freelancer](#). Os temas desse e-book serão tratados com maior profundidade, mas sempre abertos para discussão e atualização.

Sempre que sentir a necessidade de pedir uma ajuda sobre a carreira (ou mesmo para a sua vida pessoal, por que não?), sinta-se livre para entrar em contato.

Um abraço e boa sorte! =)

