

نقشه راه موفقیت در اقتصاد گیگ

فریلنسرها بنا برآمد شش رقیب

محمد رضا قلعه نوی، ریحانه پورامین مقدم جورشری

لورا بریگز



ویراستار علمی: علیرضا خداکرمی

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ



The mark of
responsible forestry
FSC® C009732

سرشناسه: بریگز، لورا، Laura، Briggs

عنوان: فریلنسر شش‌رقمی: نقشه راه موفقیت در اقتصاد گیگ

نویسنده: لورا بریگز

مترجمان: محمدرضا قلعه‌نوی، ریحانه پورامین مقدم

ویراستار علمی: علیرضا خداکرمی

مشخصات نشر: تهران: راه پرداخت، ۱۴۰۱.

مشخصات ظاهری: ۲۷۲ ص.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۴۴-۶

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

یادداشت: عنوان اصلی: The Six-Figure Freelancer: Your Roadmap to Success in

the Gig Economy

عنوان دیگر: نقشه راه موفقیت در اقتصاد گیگ

موضوع: خوداشتغال‌ها و خود اشتغالی - Self-employed

موضوع: موفقیت در کسب و کار - Success in business

شناسه افزوده: قلعه‌نوی، محمدرضا، ۱۳۶۳-، مترجم

رده بندی کنگره: HDA۰۳۷

رده بندی دیویی: ۶۵۸/۰۴۲

شماره کتابشناسی ملی: ۹۱۱۶۲۶۹

نقشه راه موفقیت در اقتصاد گیگ

فریلنسرها با درآمد شش رقمی

محمدرضا قلعه نوی، ریحانه پورامین مقدم جورشری

لورا بریگز



ویراستار علمی: علیرضا خداکرمی



عنوان: فریلنسر شش رقمی

ناشر: راه پرداخت

نویسنده: لورا بریگز

مترجمان: محمدرضا قلعه نوی، ریحانه پورامین مقدم جورشری

ویراستار ارشد: مینا والی

ویراستار محتوایی: قاسم سرافرازی

ویراستار علمی: علیرضا خداکرمی

ویراستار ادبی: فاطمه عزت آبادی پور

بازبینی نهایی متن: رضا قربانی

صفحه آرا: حمید ابراهیمی

ناظر چاپ: قادر شهبازی

نوبت چاپ: اول ۱۴۰۱

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۴۴-۶

تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۳۹۶۶۶

دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲

ایمیل: publisher@way2pay.press

وبسایت: way2pay.press

لیتوگرافی: هنر اشکان

چاپ و صحافی: واژه

همه حقوق چاپ و نشر این اثر برای «انتشارات راه پرداخت» محفوظ است. هرگونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شکل و شیوه (چاپی، صوتی، ویدئویی، دیجیتال و ...) بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

فروشگاه انتشارات راه پرداخت نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، روبه‌روی پاساژ سمرقند، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸

۱۸	مقدمه
۲۰	مسیر حرکت به سمت درآمد چند صد هزار دلاری
۲۲	چه چیزی از محتوای کتاب انتظار می‌رود؟
۲۴	فصل اول: نقطه شروع مسیر فریلنسری
۲۶	هدف‌گذاری برای رسیدن به درآمد شش‌رقمی با فریلنسری
۲۷	نقطه آغاز شما کجاست؟
۳۰	تعیین اهداف واقع‌بینانه مالی برای کسب‌وکار فریلنسری: امور مالی شما
۳۲	چیزی که شما را به اینجا رسانده، نمی‌تواند شما را به آنجا برساند: کارفرمای شما
۳۶	آیا عادت‌های قدیمی‌تان دیگر نفعی برای شما ندارند؟
۳۸	اجتناب از فرسایش شغلی: با سیستم‌ها و برنامه‌ریزی‌تان
۴۱	تعیین نقطه‌ای که قادر به پذیرش کار بیش از آن نیستید
۴۲	ساختن کار ایده‌آل خودتان: تمرین مهم
۴۳	نکات مهم فصل
۴۴	فصل دوم: بر ذهنیت‌تان مسلط شوید
۴۶	«دلیل‌تان» چیست؟
۴۸	چطور باورهای محدودکننده را تشخیص دهیم
۵۰	راهنمای ساخت تمرین ذهنیت برای مبتدیان
۵۱	تبدیل باورهای محدودکننده قدیمی به باورهای قدرتمند جدید
۵۲	من لایق پول درآوردن نیستم
۵۳	پول رابطه‌ام با _____ را خراب می‌کند
۵۴	برای پول درآوردن باید به‌سختی کار کنم
۵۵	پول شخصیت من را تغییر می‌دهد
۵۶	اگر پول بیشتری دربیآورم، ممکن است پول به تنها معیار سنجش خودم تبدیل شود
۵۷	حق من است که کارفرمایان بدی داشته باشم
۵۸	هیچ کارفرمای دیگری نمی‌خواهم چون کارفرمایان فعلی‌ام افتضاح هستند
۵۹	شروع کنید و پذیرای مسیر شوید
۶۱	عادت‌هایی که فریلنسرهایی با درآمد شش‌رقمی دارند
۶۷	نکات مهم فصل

فصل سوم: مدل انفرادی در مقابل

- ۶۸ مدل گروهی (آژانسی)
۶۸ چطور بدانم کدام مدل برای من مناسب‌تر است؟
۶۹ اداره کسب‌وکار فریلنسری با مدل انفرادی
۷۱ نکاتی برای تغییر مدل از انفرادی به آژانسی
۷۴ تأسیس آژانس
۷۵ پیمانکاران در مقابل کارمندان
۷۷ نکاتی برای برون‌سپاری در مدل آژانسی
۷۹ مدیریت افزایش هزینه آژانس
۸۲ نکاتی برای تغییر از مدل آژانسی به مدل انفرادی
۸۲ آیا مدل کسب‌وکار در تغییر تأثیر دارد؟
۸۳ نکات مهم فصل
۸۶

فصل چهارم: جذب و نگهداری کارفرمایان با ارزش و توان مالی بالا

- ۸۷ روش ساخت ارزش منحصر به فرد عالی
۸۸ قرار دادن خودتان در برابر مشتریان بالقوه
۸۹ خودتان را با نیازهای کارفرما هماهنگ کنید
۹۰ کارفرمایان با ارزش را به کارفرمایانی که پول بیشتر می‌دهند ترجیح دهید
۹۱ برای کنار گذاشتن کار آماده باشید
۹۲ پیدا کردن ترکیب درست کارفرمایان کسب‌وکارتان
۹۴ چطور می‌توان آواتار کارفرمای ایده‌آل را مشخص کرد
۹۵ چطور با کارفرمایان فعلی که ایده‌آل نیستند برخورد کنیم
۱۰۰ چطور بفهمیم ادامه دادن همکاری با کارفرما ارزش دارد یا نه
۱۰۱ قیل از فسخ قرارداد، آن را مرور کنید
۱۰۲ قاطع و حرفه‌ای باشید
۱۰۳ نکات مهم فصل
۱۰۵

فصل پنجم: بازاریابی برای فریلنسر پیشرفته

- ۱۰۶ چهار نشانه که می‌گویند روند بازاریابی‌تان در خطر است
۱۰۷ هشدار خطر بازاریابی شماره یک: کسب‌وکارتان صد درصد به معرفی و توصیه‌نامه وابسته است
۱۰۸ هشدار خطر بازاریابی شماره دو: فقط وقتی مجبور باشید به دیگران پیشنهاد کار می‌دهید
۱۰۸ هشدار خطر بازاریابی شماره سه: همه چیز را با هم امتحان می‌کنید
۱۱۰ هشدار خطر بازاریابی شماره چهار: هیچ نتیجه‌ای نمی‌گیرید
۱۱۱ گزینه‌های بازاریابی برای فریلنسرهای سطح بالا
۱۱۱ ردیابی بازاریابی
۱۱۳ آیا تخصص در بازارهای گوشه‌ای منطقی است؟
۱۱۵ خدمات گوشه‌ای بر اساس نوع پروژه
۱۱۷ گوشه‌ای کردن خدمات بر اساس نوع کارفرما
۱۱۷ ارائه خدمات گوشه‌ای بر اساس نوع پروژه و کارفرما
۱۱۸ گوشه‌ای نکردن خدمات
۱۱۸ ۱۰ نکته برای فریلنسری سطح بالا
۱۱۹ نکات مهم فصل
۱۳۱

فصل ششم: پیشنهادهای، بسته‌ها و همکاری تکرارشونده در سطح بالا

۱۳۲	نوشتن پروپوزال‌های برنده
۱۳۳	در مورد نیازهای کارفرما صحبت کنید
۱۳۴	فرایند را شرح دهید
۱۳۵	گزینه‌هایی فراهم کنید که کارفرما را تشویق به انتخاب می‌کند
۱۳۷	بسته‌ها هم برای شما و هم برای کارفرما منطقی هستند
۱۳۹	بسته‌ها ابهام را کاهش می‌دهند
۱۳۹	بسته‌ها انتظارات را مشخص می‌کنند
۱۴۰	بسته‌ها مسئولیت‌های کارفرما را هم توضیح می‌دهند
۱۴۱	بسته‌ها در برنامه‌ریزی درآمد کمک‌تان می‌کنند
۱۴۱	روش ساخت بسته و قیمت‌گذاری
۱۴۲	بسته‌های حداقلی پیشنهاد دهید
۱۴۲	آیا باید از بسته‌های فراگیر استفاده کنم؟
۱۴۳	نرخ را برای کارفرمایان دشوارتر بالا ببرید
۱۴۳	اعمال فوریت و مهلت برای بسته‌ها
۱۴۴	نکاتی درباره مذاکره در رابطه با بسته‌های خدماتی
۱۴۴	درک بسته‌های ساعتی
۱۴۵	اشتباهاتی که در زمینه بسته‌بندی خدمات باید از آنها دوری کنید
۱۴۶	در دسترس بودن همیشگی
۱۴۶	بیش از حد مایه گذاشتن
۱۴۷	ادعای همه‌فن‌حریف بودن
۱۴۷	اهرم‌سازی از همکاری بلندمدت
۱۴۸	همکاری بلندمدت در چه شرایطی منطقی است
۱۴۹	راه‌نمای پیگیری برای فریلنسرها
۱۴۹	پیگیری بعد از درخواست کار
۱۵۰	پیگیری بعد از تماس تلفنی
۱۵۰	پیگیری بعد از پروپوزال
۱۵۱	آیا پیگیری‌های متعدد از کارفرما کارایی را کاهش می‌دهد؟
۱۵۲	نکات مهم فصل

فصل هفتم: مدیریت کسب‌وکار به شیوه مدیران عامل

۱۵۳	مرحله اول: تعیین نرخ
۱۵۴	شرایط پرداخت‌تان را مانند مدیران عامل اعلام کنید
۱۵۶	مرحله دوم: افزایش تعداد کارفرمایان
۱۵۷	تعریف استراتژی جذب
۱۵۸	زمان‌هایی که به خاطرش حقوق نمی‌گیرید بخش اجرایی کسب‌وکار‌تان هستند
۱۵۹	روش پیدا کردن اشکال در فرایند درخواست کار
۱۶۱	مرحله سوم: ساخت قالبی برای درخواست‌های کار و افزودن نقاط ضعف و مشکلات کارفرما
۱۶۲	برخورد با استدلال‌های مخالف کارفرمای بالقوه
۱۶۳	استاد تماس‌های فروش شوید
۱۶۶	واکنش حرفه‌ای به پاسخ منفی
۱۶۷	خیلی زود تسلیم نشوید
۱۶۷	بدون برقراری رابطه سراغ فروش نروید

۱۶۸	مرحله چهارم: ادعای مالکیت روی مسائل مالی
۱۷۰	مرحله پنجم: مرزهای خود را به روشنی تعیین کنید و به آنها احترام بگذارید
۱۷۱	تشخیص کارفرمایان سَمّی
۱۷۲	نشانه‌های هشدار کارفرمایان سَمّی
۱۷۳	با کارفرمای سَمّی چگونه برخورد کنیم
۱۷۴	سیاست‌های شرکت‌تان را بر اساس مرزهای شخصی‌تان تنظیم کنید
۱۷۵	نکات مهم فصل

فصل هشتم: سیستم‌ها و میانبرهای ساده و پربازده

۱۷۶	
۱۷۷	تعیین مهم‌ترین وظایف و اهداف سه‌ماهه
۱۷۷	استفاده از مهم‌ترین وظایف
۱۸۱	استفاده از اهداف سه‌ماهه
۱۸۲	پیاده‌سازی سیستم درست
۱۸۳	محدود کردن حواس پرتی
۱۸۶	استفاده حداکثری از همه بلوک‌های کاری
۱۸۸	تعیین موعد مقرر و تقسیم پروژه‌ها به بخش‌های کوچک‌تر
۱۸۹	کار دسته‌ای: برگ برنده
۱۹۳	تنظیم فرایندهای خودکار
۱۹۴	پیگیری خودکار پرداخت و صدور فاکتور
۱۹۵	سیستم‌ها و اتوماسیون را به‌صورت مداوم بهبود بخشید
۱۹۶	نکات مهم فصل

فصل نهم: برون‌سپاری به افراد حرفه‌ای

۱۹۷	
۱۹۸	چرا نیازمند برون‌سپاری هستید
۲۰۳	استفاده حداکثری از ساعات درآمدزا
۲۰۵	داشتن ذهنیت درست برای برون‌سپاری
۲۰۸	دانستن کارهایی که باید انجام دهید و کارهایی که نباید انجام دهید
۲۱۱	نتایج شخصی‌تان را تحلیل کنید
۲۱۶	نکات مهم فصل

فصل دهم: غربالگری، آموزش و کار با پشتیبانی برون‌سپاری شده

۲۱۷	
۲۱۸	جذب افراد با استعداد و مناسب
۲۲۱	درخواست‌های کار به دنبال چه چیزی باشیم
۲۲۲	مصاحبه با دستیار مجازی واجد شرایط
۲۲۴	شیوه آزمون و بررسی دستیار مجازی
۲۲۶	چگونه از دوره آزمایشی به نفع خود استفاده کنید
۲۲۷	ارائه دستورالعمل‌های عالی
۲۲۸	پرداخت حقوق به دستیار مجازی
۲۲۹	نرخ ساعتی در مقابل همکاری بلندمدت یا پروژه محور: کدام یک درست است؟
۲۳۱	اضافه کردن دستیار مجازی به تیم
۲۳۳	امضای قرارداد
۲۳۴	آموزش دادن به دستیار مجازی‌تان

۲۳۳	تعیین ابزارهای ارتباطی با دستیار مجازی
۲۳۳	انتقال ابزارها، رمزهای عبور و غیره به دستیار مجازی
۲۳۴	نکاتی برای برون‌سپاری قسمت‌هایی از فرایند
۲۳۵	برون‌سپاری در زندگی شخصی
۲۳۶	اگر دستیار مجازی کارآمد نبود چه کار کنیم؟
۲۳۶	چه زمانی به آنها فرصتی دوباره بدهیم؟
۲۳۷	جایی که باید انتظارات بدون پاسخ مانده را مشخص کنید
۲۳۷	برنامه‌ای برای بهبود شرایط طراحی کنید
۲۳۸	چگونه و در چه زمانی با یک دستیار مجازی قطع همکاری کنید
۲۳۹	نکات مهم فصل

فصل یازدهم: کسب‌وکار آینده‌محور

۲۴۰	مقدمه ارتقای مهارت برای فریلنسرها
۲۴۲	ارتقای مهارت برای ساخت خدمات گوشه‌ای جدید
۲۴۳	ابزارهای برتر ارتقای مهارت
۲۴۶	ویدیو و دوره‌های آنلاین
۲۴۶	پادکست‌ها
۲۴۷	کتاب‌ها
۲۴۷	دنبال کردن رهبران فکری در لینکدین
۲۴۸	استفاده از گوگل آلرت
۲۴۸	راهنمای فریلنسرها برای تغییر مسیر
۲۵۰	مقدمه درآمد غیرفعال برای فریلنسرها
۲۵۲	سندرم اشیای براق یا علاقه بسیار به چند موضوع؟
۲۵۳	جذب حامی برای کسب‌وکار در حال تحول و رشدتان
۲۵۴	گروه‌های مسترمانند
۲۵۵	کوچینگ خصوصی
۲۵۵	گروه‌های کارآفرینان محلی
۲۵۵	برای کار روی کسب‌وکارتان برنامه‌ریزی کنید
۲۵۷	مراقب فرسایش شغلی باشید
۲۵۹	حالا نوبت شماست
۲۶۰	منابع این فصل

[یادداشت حامی]

مجید هادی - مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک پاریسیان

همه می‌دانیم که در جست‌وجوی فرصت بودن، از صفات پسندیده انسان است. در آموزه‌های دینی مان هم به غنیمت دانستن فرصت‌ها توصیه شده است. امروزه با گسترش فضای دیجیتال، دسترسی به فرصت‌های کاری بسیار مهیاتر از گذشته است. «آزادکاری» یا همان «فریلنسری» این امکان را پدید آورده که شما در هر گوشه‌ای از جهان که هستید، بتوانید برای همکاری با بزرگ‌ترین شرکت‌های دنیا «فرصت» داشته باشید و برندگان این میدان آنها هستند که قدر فرصت‌ها را می‌دانند. اما آزادکاری هم مانند بسیاری از مفاهیم دیگر مهارتی است که به یادگیری نیاز دارد. از قضا یاد گرفتن این مهارت و ظرافت‌های آن از منبعی درست و قابل اعتماد بسیار اهمیت دارد. سودجویان بسیاری از جذابیت ظاهری مفاهیمی چون فریلنسری استفاده می‌کنند و به‌دروغ خود را مدرس و منتور و مربی این دوره‌ها می‌نامند و آخر دوره، شرکت‌کنندگان می‌مانند و هزاران چیزی که یاد نگرفته‌اند. برای فراگرفتن مهارت آزادکاری باید به سراغ کسی رفت که خود از صفر تا صد این مسیر را رفته باشد و پیچ‌وخم راه را به‌درستی بشناسد.

کتابی که در دست دارید، حاصل قلم چنین مدرس‌ای است؛ کسی که به جای توصیه‌های کلی و اغلب ناکارآمد، نقشه راه و ده‌ها راهکار عملی پیش پای شما می‌گذارد، کسی که خود تمام کنایه‌ها و دشنام‌ها را از اطرافیان شنیده و نه یک قرن قبل، بلکه همین سال ۲۰۱۷ از اینکه سر کلاس‌های دانشگاه، فرصت‌های فریلنسری را به دانشجویان معرفی کند، منع شده است؛ با این بهانه که «ما ترجیح می‌دهیم دانشجویان مان را برای شغل‌های واقعی آماده کنیم»، کسی که ناامید نشده و با همه سختی‌های راه، توانسته خود را به‌عنوان یک فریلنسر برجسته به اکوسیستم کسب‌وکارهای ایالات متحده بشناساند.

آنچه خانم بریگز را به نگارش این کتاب ترغیب کرده، وجود کسانی مانند خودش نیست که

درآمدشش رقمی در سال دارند. [با وضعیت فعلی ریال نسبت به دلار یعنی میلیاردی بلکه این کتاب را برای کسانی نوشته که به امید کسب درآمدهای خوب قدم در این راه گذاشته‌اند و مدام درجا می‌زنند و البته برای کسانی که می‌خواهند به این دنیای جذاب وارد شوند.

آزادکاری در دنیای امروز موضوع جغرافیا را به چالش کشیده است. دیگر دفاتر عریض و طویل با کامپیوترهای بزرگ و صفحه‌نمایش‌های بزرگ، مانند گذشته کسی را مرعوب نمی‌کند. تصویر نوجوانانی که در اتاق خواب‌های دو در سه خود و پشت یک لپ‌تاپ معمولی در حال طراحی پوستری یا کپی‌رایتینگ یا خواندن نریشن هستند، آن قدر این روزها فراگیر شده که تعجب هیچ صاحب کسب‌وکاری را به همراه نداشته باشد. دیگر نه مهم است شما کجا زندگی می‌کنید و نه اینکه دفتر کارتان کجاست. دوره همان‌طور که در عنوان کتاب نیز به آن اشاره شده، دوره «گیگ اکونومی» است؛ دوره‌ای که نه جای شما مهم است و نه مدت‌زمانی که برای یک کار قرارداد دارید. راستش نمی‌دانم نظام دیوان‌سالاری ما، به خصوص بیمه چه زمانی قرار است به این سازوکار جدید عادت کند، ولی تجربه نشان داده که مقاومت در برابر تغییرات چندان دوامی ندارد و همه بالاخره با آنها کنار می‌آیند.

ما در «شرکت تجارت الکترونیک پارسیان»، معرفی فرصت‌های جدیدی را که عصر دیجیتال بیش از همیشه در دسترس همه ما قرار داده، یکی از وظایف اصلی خود می‌دانیم و در همین راستا از محصولات و آثاری که مسیر رسیدن به فرصت‌ها را هموار می‌کنند، حمایت می‌کنیم. کتاب خانم بریگز یکی از محصولات پرترفدار و عملیاتی در زمینه آزادکاری است که با حمایت شرکت تجارت الکترونیک پارسیان ترجمه شده و با افتخار این اثر را به شما تقدیم می‌کنیم.

[یادداشت مترجمان کتاب]

محمد رضا قلعه‌نوی - ریحانه پورامین مقدم جوهری

با تغییرات پرشتاب جهانی در تمام ابعاد زندگی، عرصه کسب‌وکار نیز از مواردی است که تحولات گسترده‌ای را تجربه کرده است. بسیاری از افراد علاقه دارند کسب‌وکاری راه‌بیندازند و افرادی را به صورت تمام‌وقت استخدام کنند. در نقطه مقابل، افرادی هستند که به اشتغال با شیوه کارمندی یا کارگر و کارفرمایی به صورت تعریف‌شده سنتی تمایلی ندارند، یعنی حرفه خود را به عنوان پیمانکار مستقل دیجیتال برای مشاغل پاره‌وقت، بدون محدودیت زمانی و مکانی از جانب کارفرما تعریف می‌کنند.

در این شرایط، برخی افراد به ساعت کاری ۹ الی ۱۷ در پنج روز هفته اعتقادی ندارند و ترجیح می‌دهند در هر ساعتی از شبانه‌روز که خودشان انتخاب می‌کنند، به فعالیت‌های منجر به کسب درآمد بپردازند. تا پیش از گسترش اینترنت و ابزارهای دیجیتالی، انجام بسیاری از کارها فقط از طریق حضور فیزیکی در محل کار امکان‌پذیر بود.

اما با گسترش اینترنت و دستگاه‌های هوشمند دیجیتالی، افراد می‌توانند فرد خیره و کاربلدی را در زمینه مدنظر خود در هر نقطه‌ای از دنیا بیابند تا کیفیت مطلوب را برای خواسته کاری خود کسب کنند. این گونه شد که اقتصاد گیگ (GIG Economy) شکل گرفت.

فریلنسرها، پایه‌گذاران ذاتی اقتصاد گیگ هستند؛ افرادی که نوع کار، ساعت انجام کار و حتی میزان دستمزد مرتبط را خود تعیین و پذیرش می‌کنند. البته همه این شیوه کسب‌وکار را می‌پسندند، اما این افراد به درجه‌ای از تخصص و مهارت در حرفه خود می‌رسند که گاهی از تمام دنیا، مشتریان خاص و دائمی دارند.

«فریلنسر شش‌رقمی» کتابی است که اگر بخواهیم در یک جمله آن را معرفی کنیم، باید بگوییم که یک الگوی رفتاری مناسب در حوزه فریلنسینگ است که با توجه به فعالیت نویسنده و به نوعی تأیید آنها از سوی «هایدن براون»، بنیان‌گذار و مدیرعامل پلتفرم «فریلنسینگ آپورک» در این حوزه عملاً جواب خود را پس داده و گویی شما را در مسیر رشد

و تعالی فریلنسری قرار می‌دهد.

روزها و شب‌هایی که طی دو سال گذشته در حال ترجمه این کتاب بودیم، دائماً به این موضوع فکر می‌کردیم که تا چه حد از مطالب و دغدغه‌های این حوزه دور هستیم و حتی باورپذیری آن برایمان سخت است؛ اینکه می‌توان به صورت انفرادی و با یک برنامه‌ریزی صحیح کسب و کار حقیقی خود را راه‌اندازی کنیم و درآمدی شش‌رقمی (البته به نرخ دلار) داشته باشیم. اما رفته‌رفته با فراگیری دورکاری و تغییر سیاست‌های سازمان‌ها و شرکت‌های مختلف، این موضوع حالتی دیگر به خود دید و گویی به یکباره همه‌چیز دست‌به‌دست هم داد تا این حوزه جایی در میان دیگر بازیگران اقتصاد دیجیتال باز کند و تأثیراتش را بیش از پیش به رخ سایرین بکشد.

شاید همه‌چیز درست در زمان مناسب، مکان مناسب، شرایط مناسب و در یک بزنگاه تاریخی اتفاق افتاد؛ جایی که تغییرات فناوری توأم با ظهور نسل زد (Z) و شیوع ویروس کرونا باعث شد فرهنگ استفاده از ظرفیت فریلنسری ایجاد شده و اقتصاد گیگ در آن میان قدم علم کند.

احتمالاً اگر همین پنج سال پیش در مورد فریلنسری صحبت به میان می‌آمد، با مقاومت جدی از سوی کارفرمایان مواجه می‌شدیم؛ جایی که توقع کارفرما حداقل در مرحله ابتدایی جذب نیروی انسانی، انجام یک یا در برخی موارد سخت‌گیرانه‌تر بیش از یک مصاحبه حضوری با فرد جویای کار بود، اما با ترویج فرهنگ استفاده از فریلنسینگ عملاً بسیاری از عادات و رسوم سنتی از میان برداشته شده و کارفرما تنها به تعریف مسئله و نیاز خود در یک پلتفرم واسط اقدام کرده و متقاضی خود به‌عنوان یک فریلنسر انجام کار را تأیید و اجرا می‌کند.

هم‌نسلان ما شاید خاطرشان باشد که پدران و مادران در آن دوره تعریف خاصی از کار و

فعالیت اجتماعی داشتند. کار مشخص در یک بازه زمانی محدود در طول روز، با جریان درآمدی ثابت و بیمه عمر که خیال‌شان از همه بابت راحت باشد که ثمره زندگی‌شان پا در مسیر درستی گذاشته و عاقبت به‌خیر شده است. اما در حال حاضر شاهد آن هستیم که دیگر چنین مواردی معنا نداشته و افراد نه تنها به دنبال یک جریان درآمدی ثابت و بیمه و غیره نیستند، بلکه حتی برایشان مهم نیست که شاید ماه‌ها کاری نداشته باشند، چراکه به این باور رسیده‌اند که یک پروژه و کار فریلنسری می‌تواند نیاز آنها را برای ماه‌ها برآورده کرده و آنها را از بسیاری دغدغه‌های سنتی مطرح‌شده در بالا بی‌نیاز سازد. تنها کافی است انتخاب درست، در مسیری درست و با چهارچوب درست خود (برگرفته از راهکارهای ارائه‌شده در این کتاب) به وجود بیاید تا هدف مورد نظر تحقق یابد؛ آن هم درآمد حداقل شش‌رقمی در سال.

«فریلنسر شش‌رقمی» با تأکید بر مواردی همچون هدف‌گذاری صحیح درآمدی، تغییر باورهای گذشته، سلطه بر ذهن، تعریف ساختارهای فردی و گروهی، بازاریابی مناسب و اصولی، کوچینگ یا مربی‌گری، شیوه درست مدیریت کسب‌وکار حقیقی، خرد کردن کارها و نحوه دستیابی به اهداف کوتاه‌مدت، برون‌سپاری اموری که سررشته‌ای در آنها ندارند و بیشتر وقت‌گیر هستند، غربالگری و جذب افراد با استعداد به‌عنوان دستیار و ارتقای مهارت‌ها و آینده‌نگری، درصد آن است مسیر هموارتری را برای جامعه فریلنسران در دنیا ایجاد کرده و آنها را از ریسک‌ها و چالش‌های پیش‌رویشان آگاه سازد.

«فریلنسر شش‌رقمی» به‌عنوان اولین کتاب مشترک ما در حوزه فریلنسری تألیف و ترجمه شده و هدیه‌ای است به نگاه پرمهر شما فریلنسران (آزادکاران) و فعالان در حوزه اقتصاد گیگ که امیدوارم راهنمایی باشد در راستای ارتقا و توسعه مهارت‌ها و درک کامل از محیط پیرامون حوزه فریلنسینگ در کشور.



بماند به یادگار از ۱۷ سال رفاقت و زندگی مشترک

تقدیم به یگانه دخترمان که هدیه‌ای است از جانب خداوند

ریحانه پورامین مقدم جورشری / محمدرضا قلعه‌نوی

[پیشگفتار]

نوشته هایدن براون (Hayden Brown) - رئیس و مدیرعامل آپورک (Upwork)

در حالی که دورکاری عادی می‌شود و مدام شرکت‌های بیشتری به نیروی کار فریلنسری به‌عنوان منبع بیش از پیش اصلی برای انجام کارهای حیاتی می‌نگرند، چشم‌انداز اشتغال سریع‌تر از هر زمان دیگری تغییر می‌کند. جریان‌های اجتماعی قدرتمندی به این تغییر نگرش در نحوه کار کردن ما شتاب بخشیده است، نسل‌های جدیدی که از علاقه شخصی و هدف معنی‌دار انگیزه می‌گیرند، می‌خواهند توازن جدیدی بین دستاوردهایشان از کارشان ایجاد کنند و به دنبال استقلال بیشتری هستند تا برای هر کسی که می‌خواهند، در زمان دلخواه و مکان مورد نظر خود کار کنند. شمار فزاینده‌ای از شاغلان در طیف گسترده‌ای از حوزه‌ها به دلیل نگرانی‌های روزافزون نسبت به ناپایداری اقتصادی، بی‌میلی به اتکا به یک کارفرمای واحد برای افزایش امنیت شغلی یا میل به تغییر در مسیر شغلی یا دنبال‌رو علاقه یا ایجاد توازن میان زندگی و کارشان، خود را در مسیر فریلنسری موفق تجسم می‌کنند. اما چگونه باید شروع کرد؟ و به‌راستی چه نوع مسیر شغلی مهیاست؟ لورا پنینگتون بریگز بر اساس تجربه‌های شخصی‌اش در ایجاد مسیری پردرآمد از طریق فریلنسری و هدایت دیگران برای رسیدن به موفقیت مشابه، پاسخ‌های حیاتی و جذابی به این پرسش‌ها می‌دهد.

کتاب لورا به‌ویژه از این جهت جذاب است که دسترسی به این فرصت شغلی پر ظرفیت را برای افرادی با همه پیش‌زمینه‌ها فراهم می‌کند. در دوران کودکی، چند سال با خانواده‌ام در نیپال زندگی می‌کردم و آنجا بود که خیلی زود متوجه شدم که در همه جای دنیا افراد باهوش و با استعدادی وجود دارند که در گذشته به فرصت‌های جهانی‌ای دسترسی نداشتند که اکنون بیش از پیش به‌صورت آنلاین در دسترس هستند. این مثل قدیمی که «استعدادها برابر تقسیم شده‌اند، اما فرصت‌ها خیر» را سرانجام می‌توان با ظهور ابزارهای دیجیتال و پلتفرم‌های کار فریلنسری زیر سؤال برد. این پلتفرم‌ها فرصت‌های کاری معنی‌دار و پایدار را بیش از پیش در دسترس فریلنسرها در تمام نقاط جهان قرار می‌دهند. این تغییر بنیادین به سمت برابری دسترسی به مشاغل مناسب با امکان انجام کار از راه دور، مسیر را برای آینده‌ای امیدبخش هموار کرده، به شکلی که دیگر محل تولد یا زندگی‌تان محدودیتی بر توسعه شخصی و پتانسیل کسب درآمد شما ایجاد نمی‌کند.

یکی از شادای بخش‌ترین بخش‌های کارم به‌عنوان مدیرعامل آپورک زمانی است که از فریلنسرهای پلتفرم‌مان می‌شنوم دورکاری، زندگی و چشم‌انداز اقتصادی‌شان را کاملاً تغییر داده است. کتاب‌ها و مقاله‌های زیادی هم خوانده‌ام که از جنبه الهام‌بخش این تغییر در وضعیت حرفه‌ای حرف می‌زنند، اما به طرز ناامیدکننده‌ای خوانندگان این مطالب اغلب در حالی رها می‌شوند که به‌دنبال توصیه‌هایی عملی‌تر در مورد ایجاد این مسیر شغلی با درآمد چند صد هزار دلاری هستند.

به همین دلیل است که از لورا برای نگارش این کتاب سپاسگزارم که در آن توصیه‌های تخصصی خودش را درباره منابع و ابزارهای در دسترس به اشتراک می‌گذارد که به فریلنسرها کمک می‌کند مهارت‌های کاربردی را به دست آورند، ذهنیت‌های مناسب را پرورش دهند و اهداف مالی معنی‌دار را درک، تعیین و محقق کنند. اشتیاق و تجربه لورا

مزیتی رقابتی برای افرادی فراهم می‌کند که از خرد و دستورالعمل مفصل و دقیق او پیروی می‌کنند تا بتوانند از چگونگی ایجاد یک کسب‌وکار فریلنسری پایدار تاریخ‌کاری‌های تعیین ساختار و نحوه اجرای مستمر استراتژی‌های هوشمند، برای افزایش سریع درآمد بهره‌مند شوند. شاید الهام‌بخش‌ترین قسمت برای من نقشه‌راهی باشد که لورا به فریلنسرها ارائه می‌دهد که علاوه بر کسب درآمد مستقل، معاش مناسب و پایداری داشته باشند؛ فریلنسرهایی که ممکن است هنوز در مرحله کشف باشند یا پیشرفت معنی‌داری در کارشان کرده باشند. کتاب لورا کمک می‌کند تا شکاف بین دیدگاه کار فریلنسینگ به‌عنوان یک شغل پرریسک با مشاغل مرسوم سودآور که هر یک از ما قادر به انجام آن هستیم، پر شود؛ بدون اینکه از خواسته‌های خود کوتاه آمده یا شرایط خود را در معرض خطر ببینیم.

اکنون فرصت‌های باکیفیت و انعطاف‌پذیر زیاد و در حال افزایشی برای فریلنسرها وجود دارد. این فرصت‌ها نه فقط برای نویسندگان که سال‌ها با مدل فریلنسری آشنایی داشته‌اند بلکه در دسترس دستیارهای مجازی، طراحان گرافیک، صداپیشگان، مدیران پروژه، طراحان و توسعه‌دهندگان وب و غیره نیز قرار دارد. کتاب لورا جعبه‌ابزاری را ارائه می‌دهد که شاغلان می‌توانند صرف‌نظر از حوزه‌های تخصصی‌شان با استفاده از آن مسیرهای شغلی فریلنسری رضایت‌بخش و مناسبی ایجاد کنند. امروزه شرکت‌ها به دنبال همکاری با افراد دارای مجموعه مهارت‌های تخصصی‌تر و ساکن در مناطقی هستند که فاصله زیادی با محل فعالیت‌شان دارند؛ این امر فرصت بسیار بزرگی را در اختیار شاغلان مستقل قرار می‌دهد تا فهرست پایداری از مشتریان با نیازهای متنوع و جالب را برای خودشان فراهم کنند. اکنون بهترین زمان برای گوش دادن به پیام‌های روشن لوراست؛ زیرا تجربه گسترده‌اش به‌عنوان فریلنسر و صاحب کسب‌وکار موفق را در دامنه‌ای از حوزه‌های شغلی به‌کار می‌گیرد و دیدگاهی کامل و واقع‌بینانه از فرصت‌های فریلنسری در چشم‌انداز بیش‌ازپیش دیجیتال امروز ارائه می‌دهد.

[

مقدمه

]

«لورا، نمونه کارهایت عالی هستند، اما اجازه بده توصیه‌ای به تو بکنم: باید پول بیشتری بگیری. نرخ آن قدر پایین است که اصلاً نمی‌دانم چرا چنین نرخی را تعیین کرده‌ای. باعث می‌شود به ارزش کارت شک کنم.»

سال ۲۰۱۳ بود. به تازگی شغلم را ترک کرده بودم تا به‌طور رسمی فریلنسر تمام‌وقت شوم. درحالی‌که در ماشینم نشسته بودم، تماسی از یک مشتری بالقوه دریافت کردم، اما آن گفت‌وگو سردرگم کرده بود.

مشتریان زیادی داشتم که گفته بودند دستمزد من بیش از حد زیاد است و می‌توانند با قیمت‌های بهتری با افراد دیگری کار کنند، اما هیچ‌کس هرگز به من نگفته بود که دستمزد بسیار کمی می‌گیرم.

این برخورد تحولی در رویکردم نسبت به کسب‌وکار فریلنسری‌ام ایجاد کرد. واقعیت این بود که نمی‌توانستم صرفاً با استفاده از قیمت با همه فریلنسرهای دیگر رقابت کنم. در چنین وضعیتی بدون شک مجبور می‌شدم مدام کیفیت کار را کاهش دهم. به‌علاوه همان‌طور که اخیراً فهمیده بودم، این کار باعث می‌شد برخی مشتریان بسیار خوب را فراری دهم؛ چراکه فرض می‌کردند قیمت‌های کم من نشان‌دهنده مشکلی در فرایند است. شاید فکر می‌کردند کار را دیر تحویل می‌دهم یا از روی اثر دیگران کپی می‌کنم، اما این جزئیات اهمیت نداشتند. ناخواسته خودم را «ارزان‌قیمت» مطرح کرده بودم.

چند روز بعد یکی از بهترین مشتریانم به من گفت آسان‌ترین کار این است که تمام پروژه‌های بلاگ‌نویسی‌اش را بر عهده بگیرم. هفته‌ای چهارمطلب نیاز داشت و نمی‌خواست انتشار آنها در شبکه‌های اجتماعی را زمان‌بندی کند، آنها را در سیستم مدیریت محتوای آنلاینش وارد کند یا کلیدواژه‌ها را خودش به‌تنهایی بررسی و پیگیری کند. با توجه به اینکه در گذشته مطالب بلاگم را فقط در دسته‌های چهار تا ۱۰تایی فروخته بودم، این مشتری فقط مطالب بلاگ اصلی را از من نمی‌خواست؛ بلکه درخواست‌های اضافه‌ای داشت که می‌توانست ارزش کل این قرارداد را افزایش دهد. در نتیجه با مفاهیم قرارداد به‌کارگیری (کار ادامه‌دار) و بیش‌فروشی (خدمات افزوده) آشنا شدم. وقت آن رسیده بود که این ایده را رها کنم که کسب‌وکارم می‌تواند با مدل پروژه به پروژه شکوفا شود. وقت آن رسیده بود که نرخ‌هایم را افزایش دهم، هرچه

می‌توانم مشترک‌ان را حفظ کنم و به دنبال فرصت‌های دیگری بگردم تا کسب و کارم را رشد بدهم. وقت آن رسیده بود که تلاش کنم به فریلنسری با درآمد چند صد هزار دلاری تبدیل شوم.

مسیر حرکت به سمت درآمد چند صد هزار دلاری

فریلنسری یکی از موضوعات محبوب این روزها شده است. تأثیر پیمان‌کاران مستقل در چند دهه آینده به صورت واضح در اقتصاد دنیا خودش را نشان خواهد داد. فناوری، کار کردن از خانه را آسان‌تر کرده است و انقلاب دورکاری نشان می‌دهد که شرکت‌ها فهمیده‌اند بهترین کار استفاده از بااستعدادترین افراد بدون توجه به مکان زندگی‌شان است. با توجه به تأثیرات همه‌گیری کرونا و همین‌طور نیاز و علاقه بیشتر به دورکاری، فریلنسری بیشتر از هر زمان دیگری در مرکز توجه قرار گرفته است.

من در سال ۲۰۱۲ فریلنسری را به عنوان شغل دوم شروع کردم. روزها سر کار و شب‌ها به دانشکده تحصیلات عالی می‌رفتم. قبلاً برنامه داشتم در بخش آموزش مشغول به کار شوم اما بعد از یک سال درس دادن در مدارس راهنمایی بالتیمور سیتی، نقشه‌هایم نقش بر آب شد. شانس آوردم و کاری در حوزه بازاریابی پیدا کردم تا بتوانم باز فکر کنم و مسیر زندگی‌ام را بیابم. در آن زمان فهرستی درست کردم و مهارت‌هایی که داشتم و می‌توانستم از آنها پول در بیاورم را نوشتم. فهمیدم که نوشتن، مهارتی است که می‌توانم برای بیشتر پول درآوردن رویش حساب کنم. شرکت محل کارم در کمپین‌های ملی از برخی شعارها و تگ‌لاین‌های بازاریابی که نوشته بودم استفاده کرده بود، در نتیجه تحقیق در مورد بازاریابی، تبلیغات و استراتژی محتوا را شروع کردم.

زمان زیادی نگذشت که موفق شدم از راه نویسندگی فریلنسری، هر ماه چند صد دلاری کسب کنم. این نوشته‌ها را قبل از کار، شب‌ها و آخر هفته‌ها آماده کرده بودم. با این حال از ترک شغل فعلی‌ام وحشت داشتم. مطمئن نبودم که به‌تنهایی بتوانم هر ماه پول کافی در بیاورم، اما بعدها مشخص شد که استفاده از شغل دوم به عنوان سکوی پرتاب ورود به دنیای فریلنسری، استراتژی بسیار موفقی است و خودم هم این استراتژی را توصیه می‌کنم. شروع فریلنسری به عنوان شغل دوم بهتر از بی‌گذار به آب

زدن و ورود ناگهانی به این دنیا است.

سیزده ماه بعد از شروع کار نویسندگی، شغل ثابتم را ترک کردم. وقتی هر هفته به جای ۱۰ تا ۱۵ ساعت، ۴۰ ساعت زمان برای نوشتن فریلنسری اختصاص دادم، درآمدم شدیداً افزایش پیدا کرد. این زمان را صرف کامل کردن کارها و جست‌وجو برای پروژه‌های جدید می‌کردم. از سال ۲۰۱۴، توانستم هر سال کار فریلنسری‌ام را حفظ کنم یا آن را رشد دهم و هر سال درآمد شش‌رقمی داشته باشم. برای اولین بار در سال ۲۰۱۸ توانستم ۲۰۰ هزار دلار درآمد کسب کنم.

با گذشت زمان، فریلنسرهای زیادی دیده‌ام که توانسته‌اند کسب‌وکارشان را بسیار توسعه دهند. نقل‌قول‌های بسیاری از این فریلنسرها در این کتاب آمده است تا شما هم بتوانید از تخصص‌شان استفاده کنید و نکته‌هایی برای توسعه کسب‌وکارشان یاد بگیرید. چه حسابدار هستید، چه طراح وب، نویسنده و یا هر شکل دیگری از خدمات خلاقانه ارائه می‌دهید، می‌توانید از این نقل‌قول‌ها و مهارت‌ها بهره ببرید. با این حال، کسانی را هم دیده‌ام که بیشتر از ۵۰ ساعت در هفته وقت می‌گذاشتند و با آماده کردن پروژه‌ها در سریع‌ترین زمان ممکن، نمی‌توانستند از سه تا پنج هزار دلار درآمد ماهانه فراتر بروند.

به همین دلیل این کتاب را نوشتم. این کتاب برای همه فریلنسرهایی است که در کسب‌وکاری فعال هستند و به دنبال راهی برای توسعه و ارتقای سطح‌شان هستند. فرقی ندارد جزو کدام گروه باشید: فریلنسری که به دنبال راهی برای توسعه کسب‌وکارش است، یا فریلنسری که صبح تا شب می‌دود و در ازای وقت و انرژی زیاد، پول بسیار کمی در می‌آورد. در هر صورت این کتاب برای کمک به شما طراحی شده تا بتوانید مدل کسب‌وکارشان را تحلیل و اصلاح کنید و از راه فریلنسری در حوزه‌ای که انتخاب کرده‌اید کار کنید و درآمدی به دست آورید که مطابق با ارزش‌تان باشد و با آن درآمد زندگی خوبی داشته باشید.

موفقیت برای بعضی‌ها به معنی ۸۰ هزار دلار درآمد است. بعضی دیگر دنبال درآمد صد هزار دلاری و بیشتر هستند. فرقی ندارد که هدف مالی‌تان چه باشد، نتیجه نهایی

خواندن این کتاب یکسان است: داشتن و پیش بردن کسب‌وکاری رضایت‌بخش، مبتنی بر خدماتی که انتظارات مشتری را برآورده می‌کند یا از آنها فراتر می‌رود و به شما امکان داشتن زندگی دلخواه‌تان را می‌دهد.

چه چیزی از محتوای کتاب انتظار می‌رود؟

ساختار کتاب به این صورت است: تقسیم فصل به فصل مهم‌ترین عناصر سازنده کسب‌وکار فریلنسری سطح بالا. در این کتاب راه رسیدن به ذهنیتی را کشف می‌کنید که برای موفقیت به آن نیاز دارید. یاد می‌گیرید چطور تصمیم‌گیری تنها کار کنید یا یک آژانس راه‌اندازی کنید، چطور با کارفرمایان درست در پروژه‌های درست ارتباط برقرار کنید، چطور مدل کسب‌وکارتان را بهینه‌سازی کنید و چطور بعد از رسیدن به اهداف درآمدی مورد نظرتان هم به رشد خود ادامه دهید.

در این کتاب ارجاعات زیادی به برخی منابع می‌بینید. برای آسان‌تر شدن دسترسی و همین‌طور برای به‌روزرسانی مطالبی در مورد فناوری و دیگر موضوعاتی که با گذر زمان تغییر می‌کنند، می‌توانید این منابع را در قالب PDF از وب‌سایت کتاب به آدرس sixfigurefreelancebook.com تهیه کنید. با خرید کتاب همیشه به این منابع دسترسی خواهید داشت. منابع و تمرین‌ها به شما کمک می‌کند تمرین‌های ضروری را تکمیل کنید و بتوانید نقشه راه پیشنهادی را در کسب‌وکار فریلنسری خودتان تحلیل و پیاده‌سازی کنید. علاوه بر منابعی که در کتاب از آنها نام برده شده است، می‌توانید منابع رایگان دیگری هم در آدرس زیر پیدا کنید؛ مانند متن‌های از پیش نوشته برای صحبت با مشتری‌ها و پیمان‌کاران در موقعیت‌های سخت یا نرم‌افزارهای فاکتورنویسی مخصوص فریلنسرها:

sixfigurefreelancebook.com/resources

با توجه به اینکه ارجاعات کتاب بیشتر برای رسیدن به هدف درآمد شش‌رقمی آورده شده است، اگر هدف‌تان زیر ۱۰۰ هزار دلار است مطالب را با هدف‌تان تطبیق دهید. نمی‌توانیم نسخه‌ای یکسان برای همه بپیچیم و بگوییم هدف بعدی همه در کسب‌وکار

فریلنسری چه باید باشد. حتی اگر هدفتان درآمد سالانه ۵۰ هزار دلار است، خواندن کتاب به شما کمک می‌کند بیشترین استفاده را از زمان کاری‌تان ببرید، کارفرمایانی عالی، سیستمی درست و حمایت کافی برای توسعه کسب‌وکارتان داشته باشید.

نکته‌ای کوتاه: من یک نویسنده فریلنسر هستم اما نکته‌های این کتاب فقط مختص کسب‌وکار نوشتن و کپی‌رایتینگ نیست. مثال‌های زیادی آورده‌ام تا نشان دهم استراتژی‌های این کتاب چطور به درد فریلنسرهای رشته‌های دیگر هم می‌خورد و از ۱۹ فریلنسر دیگر با درآمد سالانه شش رقمی هم کمک گرفته‌ام و نقل‌قول‌هایشان را در کتاب آورده‌ام تا ببینید آنها چطور از این استراتژی‌ها استفاده کرده‌اند.

جعبه‌ابزارتان اینجا حاضر و آماده است. بهانه‌ای برای پیشرفت نکردن نداریم. زمان آن فرارسیده که سطح کار فریلنسری‌تان را بالا ببرید تا به خودتان، کارفرمایان و کسانی که از همه برایتان مهم‌تر هستند سود برسانید. برویم سر اصل مطلب!



فصل اول
نقطه شروع
مسیر فریلنسری



بازار کار و دنیای سنتی آموزش، سال‌های سال فریلنسری را جدی نمی‌گرفتند. مقاله‌های زیادی در مورد خطرات فریلنسری نوشته شده است. در سال ۲۰۱۷، به استثنای دانشگاهی که خودم در آن درس خوانده بودم، استادان دانشگاه‌های دیگر به من اجازه نمی‌دادند در مورد فرصت‌های موجود فریلنسری در کلاس‌شان صحبت کنم. حتی یکی از آنها به من گفت «ما ترجیح می‌دهیم دانشجویان را برای شغل‌های واقعی آماده کنیم.»

این تصور که فریلنسینگ تنها یک منبع درآمد موقت برای افراد خلاق شکست خورده است یا اینکه آن قدر بی‌ثبات است که ارزش دنبال کردن یا برای ارائه‌دهندگان خدمات با دستمزد کم است؛ تنها یک افسانه است. از طرفی دیگر برخی وعده‌های تبلیغاتی نیز نادرست است: اینکه بتوانید با یک ساعت کار یک میلیون دلار درآمد داشته باشید و در حالی که در ساحلی آفتابی لم داده‌اید کار کنید. حقیقت جایی بین این دو دیدگاه است.

فناوری و تقاضای بازاریابی آنلاین، شرایط فریلنسری را کاملاً تغییر داد. نیاز کسب‌وکارها به بازاریابی آنلاین در قالب وب‌سایت‌ها، تبلیغات، اپلیکیشن‌ها، محتوای شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ و موارد دیگر بازار کار جدیدی برای انسان‌های خلاق برای درآمد بیشتر خلق کرد. شرکت MBO در سال ۲۰۱۸ در پژوهشی دریافت که از هر پنج فریلنسر، یک نفر درآمد شش رقمی دارد. در سال ۲۰۱۱ یک نفر از هر هشت نفر فریلنسر چنین درآمدی داشت. در این فصل، آمار موجود را عمیق‌تر بررسی می‌کنیم تا بدانید در کسب‌وکار فریلنسری‌تان کجا هستید، نقطه شروع‌تان را پیدا کنید و با تعیین اهداف واقع‌بینانه و قابل‌سنجش روبه‌جلو حرکت کنید.

شما هم اکنون فریلنسر هستید و کارهایی انجام داده‌اید تا خودتان را صاحب کسب‌وکار معرفی کنید. همین الآن هم مدل کسب‌وکاری دارید که اثبات شده است و مشتریان و کارفرمایانی برای خدمات شما فراهم کرده است. حالا شاید بخواهید ثبات بیشتری در زمینه مشتری پیدا کنید یا میزان پولی که با این مدل کسب‌وکار به دست می‌آورید را بهبود بخشید. این کتاب مناسب افراد تازه‌کار نیست؛ بلکه برای کمک به کسانی است که فریلنسر هستند و می‌خواهند به درآمد سالانه شش رقمی برسند.

هر کسب‌وکار فریلنسری با توجه به خدماتی که ارائه می‌دهد و شیوه ارائه خدماتش منحصر به فرد است، اما فریلنسرها اغلب با مشکلاتی مشابه روبرو می‌شوند که مانع رشد آنها می‌شود. این مشکلات مربوط به درآمد، کارفرمایان، استراتژی و هدف کلی آنان است.

مسیر کسب درآمد بیشتر، اغلب با توجه به هر یک از چالش‌های ذکرشده در بالا به‌طور طبیعی ظاهر می‌شود. بیایید یک‌به‌یک آنها را بررسی کنیم.

هدف‌گذاری برای رسیدن به درآمد شش‌رقمی با فریلنسری

درآمد سالانه شش‌رقمی در کسب‌وکار فریلنسری یعنی درآمد ماهانه کمی بیشتر از ۸۳۳۳ دلار. از آنجایی که درآمد همیشه در برخی ماه‌ها بهتر از ماه‌های دیگر است، بهتر است روی اعداد رندتری تمرکز کنیم. برای مثال هر ماه ۸۵۰۰ یا ۹۰۰۰ دلار به ما امکان انعطاف‌پذیری هم می‌دهد.

درآمد مطلوب فریلنسری تمام‌وقت در آمریکا درآمد سالانه شش‌رقمی است؛ مخصوصاً اگر بدهی داشته باشید. اگر دانشگاه رفته باشید احتمالاً تحت فشار بازپرداخت وام دانشجویی هم هستید. در سال ۲۰۲۰، متوسط بدهی وام دانشجویی برای کسی که چهار سال در آمریکا دانشگاه رفته بود، ۳۲ هزار دلار بود.

به یاد داشته باشید که درآمد، مقدار پولی است که کسب‌وکارتان به شما می‌رساند اما لزوماً نشان‌دهنده مقدار پولی که نگه می‌دارید نیست. علاوه بر مالیات، کسب‌وکارتان هم هزینه‌هایی دارد که باید بپردازید (مثل دستیار مجازی، نرم‌افزار، هزینه آگهی در سایت‌های کاریابی یا میزبانی سایت). پس اگر به دنبال عایدی شش‌رقمی به‌جای درآمد شش‌رقمی هستید، باید هدف درآمد ماهانه‌تان را رقم بالاتری بگذارید. برای مثال ۱۲ هزار دلار یا بیشتر.

اگر کسب‌وکارتان هنوز درآمد شش‌رقمی برایتان نداشته، اما توانسته درآمد ثابتی به‌عنوان شغل دوم یا شغل تمام‌وقت برای‌تان داشته باشد، به شما تبریک می‌گویم! این به‌خودی‌خود بسیار عالی است؛ چراکه افراد زیادی در اقتصاد گیگ با چرخه جشن

یا قحطی^۱ دست به گریبان هستند.

اگر درآمد قبلی تان زیر ۶۰ هزار دلار بوده و اکنون به ۷۰ تا ۹۰ هزار دلار رسیده هم باید به خودتان افتخار کنید، حتی اگر نتوانید امسال به هدف درآمد شش رقمی برسید. رشد مهم ترین شاخص است و بدون دانستن جایی که در آن قرار داریم، در آینده نخواهیم توانست شاخص رشدمان را اندازه گیری کنیم.

هیچ فریلنسری بدون دانستن نقطه آغاز قادر به توسعه کسب و کارش نیست. نقطه آغاز برای داشتن ذهنیت صحیح پولی-درآمدی، حیاتی است و می تواند به ما نشان دهد زمان خود را صرف چه کارهایی می کنیم. با جمع کردن ساعت هایی که هر هفته به کسب و کارتان اختصاص می دهید، از جمله کارهای اصلی مانند بازاریابی و انجام پروژه های کارفرمایان، می توانید ببینید زمان تان را واقعاً صرف چه کارهایی می کنید.

حتی فریلنسرهای با تجربه هم با چالش های مختلفی روبه رو می شوند. یکی از رایج ترین چالش ها، شکستن چرخه جشن یا قحطی است. بسیاری از فریلنسرها گرفتار این الگو می شوند، هفته ها یا حتی ماه ها کاری ندارند و ناگهان به حدی سفارش می گیرند که نمی توانند هیچ کدام را به موقع تحویل دهند. یکی از کارهایی که در هنگام ساختن نقشه راه و راهنمای استراتژی انجام می دهیم، دستیابی به درآمد ثابت تر و تکرار شونده تر است.

یافتن نقطه آغاز به شما اجازه می دهد با اطمینان بیشتری جریان نقدی کسب و کارتان را پیش بینی کنید. این پیش بینی نه تنها برای دانستن مقدار پول عایدی تان مفید است؛ بلکه هنگام تصمیم گرفتن برای سرمایه گذاری های کلیدی کسب و کارتان هم به کمک شما می آید. با رشد کسب و کار می توانید با اقداماتی مانند استخدام دستیار مجازی، روی کارتان سرمایه گذاری کنید.

نقطه آغاز شما کجاست؟

می توانید برای آشنا شدن با شرایط فعلی تان از زبان اعداد و ارقام استفاده کنید. شکل ۱-۱ دسته بندی هایی دارد که می توانید برای تعیین نقطه آغاز آنها را در

1. feast or famine cycle

هیچ ندیده‌ای هنوز

انتشارات **راه پرداخت**

برای سفارش اینترنتی این کتاب به وبسایت انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید

way2pay.shop

آیا عاشق شغل آزاد هستید؛ ولی نگران اینکه درآمادتان، تضمین نشده باشد؟ آیا شما یک ارائه‌دهنده خدمات خوداشتغالی هستید و به دنبال ایجاد کسب‌وکاری که استمرار داشته باشد؟ آیا برای ایجاد پایگاهی از مشتریان تلاش می‌کنید؟ آیا می‌خواهید حرفه مستقل خود را به سطح بالاتری ارتقا دهید، اما نمی‌دانید چگونه؟ لورا بریگز، نویسنده، مربی و سخنران به هزاران کارآفرین مشتاق کمک کرده که آزادی و انعطاف‌پذیری رهایی‌بخش شیوه جدیدی از کار کردن را بیابند. اکنون، او اینجاست تا راهنمای تجربه‌شده خود در همکاری با شرکت‌هایی مانند مایکروسافت و بی‌زنس اینسایدر را به اشتراک بگذارد و به شما کمک کند کسب‌وکار خود را گسترش دهید و به قله مالی جدیدی صعود کنید. کتاب «فریلنسر شش رقمی» نقشه راهی برای موفقیت در اقتصاد گیگ است؛ یک رویکرد تاکتیکی برای هموارسازی فراز و فرودهای کار و ارتباط با مشتریان و رسیدن به رشد قابل توجه. با تکیه بر عمق تجربیات بریگز و ۱۹ فریلنسر دیگر، مجموعه‌ای از تکنیک‌های کاربردی را فرا خواهید گرفت که کمک می‌کند مدل ذهنی خود را تغییر دهید و جریان درآمدی پایداری را به سمت خود سوق دهید. با مسلح شدن به نکات و ترفندهای حرفه‌ای کتاب، با اعتماد به نفس می‌توانید روی خودتان سرمایه‌گذاری سودآوری انجام دهید. این کتاب تلاش می‌کند روش‌های فریلنسری اثربخش را به شما بیاموزد تا این دنیا را به یک ماشین پول‌سازی تبدیل کنید.



	کتاب فریلنسر شش رقمی با حمایت شرکت تجارت الکترونیک پارسیان و اپلیکیشن تساپ منتشر شده است	
ISBN 978-622-7702-44-6 9 786227 702446 ۱۲۹ هزار تومان		انتشارات راه‌پداخت ناشر فناوری و نوآوری way2pay.press