



GUIA COMPLETO DO TRABALHO FREELANCER

Por Erika Santos

**PASSO A PASSO DETALHADO
PARA ENFRENTAR O CAMINHO DAS
PEDRAS E CONQUISTAR CLIENTES**

SOBRE A AUTORA

Erika Santos é jornalista formada há mais de 20 anos pela Universidade Federal de Juiz de Fora (UFJF). Trabalhou nos jornais A Tribuna e A Gazeta, atuando como redatora e posteriormente como editora, tendo participado de grandes coberturas no Espírito Santo. Morou em Portugal entre 2004 e 2006, onde estudou na Universidade de Coimbra.

Em seu retorno ao Brasil, fez MBA em Jornalismo e Assessoria de Imprensa, e voltou a trabalhar com jornalismo impresso até 2019, quando passou atuar no jornalismo on-line.

Hoje ajuda colegas de profissão e profissionais de comunicação, design e marketing a encontrar bons cursos e treinamentos de capacitação e atualização pela internet.

É defensora do empreendedorismo digital e tem uma empresa de produção de conteúdo jornalístico em que trabalha como freelancer.

Sumário

Introdução.....	4
Capítulo 1 – Defina suas habilidades.....	6
Capítulo 2 – Escolha um nicho.....	8
Capítulo 3 – Foco e disciplina.....	9
Capítulo 4 – Tenha um local de trabalho.....	11
Capítulo 5 – Divulgue o seu trabalho.....	12
Capítulo 6 – Crie perfil em site de trabalho freelancer.....	14
Capítulo 7 – Seja produtivo.....	17
Capítulo 8 – Conquiste clientes.....	19
Capítulo 9 – Defina o valor do seu trabalho.....	20
Capítulo 10 – Diga NÃO se for preciso.....	24
Capítulo 11 – Não pare de estudar.....	25
Capítulo 12 – Equipamentos.....	26
Capítulo 13 – Cuide da sua reputação.....	27
Capítulo 14 – Crie seu negócio do zero.....	28

Introdução

Muita gente torce a cara quando ouve falar em trabalhar como freelancer. Isso ocorre porque a cultura da carteira assinada ainda é forte entre nós.

Mas e se eu te disser que há sim um caminho a percorrer para se dar bem no trabalho independente? Sim, este caminho existe e vou te ensinar passo a passo, sem enrolação, o que você precisa fazer para vencer todos os obstáculos e fazer sucesso como freelancer.

Este tipo de trabalho pode assustar um pouco no início. É literalmente tomar as rédeas da sua carreira profissional para trabalhar de forma independente, mais perto da família, com a vantagem de fazer o seu próprio horário.

Eu mesma trabalhei como jornalista com carteira assinada por 20 anos e depois que abri minha empresa, notei que para dar certo como freelancer é preciso fazer uma espécie de caminho das pedras para se consolidar no mercado como um profissional independente.

É justamente este guia com o passo a passo completo que quero compartilhar aqui com você, agora.

E se você tem alguma dúvida sobre como começar a ganhar dinheiro de forma consistente com a internet ou ainda como potencializar seus resultados, eu recomendo um treinamento super completo que vai mudar sua vida e te ensinar a realizar seu sonho de iniciar uma empresa do zero: o Fórmula Negócio Online (FNO), criado pelo Alex Vargas.

Para ter acesso ao FNO, basta [CLICAR AQUI](#) ou no botão do rodapé desta página.

Se você tem certeza de que este sim é o seu caminho, parabéns, bem-vindo ao time! Eu vou te ajudar no que for possível para que você seja um freelancer bem-sucedido.

Ao final deste ebook, eu te garanto que você saberá exatamente qual passo dar rumo ao sucesso.

Boa sorte e vamos nessa!

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Capítulo 1 - Defina suas habilidades

Cada freelancer tem suas próprias habilidades. Eu sou jornalista e minha habilidade é escrever. Isso é a base do meu trabalho, mas como profissional posso ter outros talentos que podem ser bem remunerados.

Um exemplo: tenho facilidade em pesquisar conteúdos porque domino algumas ferramentas.

Então, quando junto escrever e pesquisa no pacote, as oportunidades de trabalho aumentam.

Liste pelo menos 5 habilidades suas, começando da principal até a com menor destaque. E foque seu trabalho nelas.

Saiba que algumas habilidades são importantes para o trabalho freelancer, como a arte de negociar. Definir preços, ajustar prazos de projetos e persuadir o cliente a optar por sua solução por ser a melhor para o trabalho encomendado.

Todo freelancer precisa aprender a negociar porque isso faz parte da sua rotina. Se for necessário, estude mais sobre o tema.

Como freelancer você também precisará escrever muito. Mesmo que sua área não seja essa, você irá preencher propostas de projetos, enviar e-mails sempre. Então, escrever corretamente, sem erros, é imprescindível. Se precisar, estude um pouco mais de Língua Portuguesa para não perder trabalhos por não dominar o idioma.

Por último, saiba que eventualmente você poderá ser convidado para apresentar seu projeto, fazer uma palestra, detalhar um relatório. Melhore sua comunicação. Se você é daqueles que sua frio ao pensar em falar em público, treine

em casa, na frente do espelho, ensaie com um amigo, que poderá te fazer perguntas e te ajudar a manter o foco.

Ninguém nasce sabendo fazer tudo, mas é possível se tornar um profissional cada vez melhor se você buscar o conhecimento que te falta. Respire fundo e vamos em frente!

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio
a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Capítulo 2 - Escolha um nicho

Pense nos tipos de trabalho como freelancer que você quer fazer. Quando você escolhe uma área de atuação para oferecer seus serviços, você vira sonho de consumo de alguém que está enfrentando um problemão que só você é capaz de solucionar com maestria.

Ao segmentar seu ramo de atuação, você se torna uma referência nele. Isso é ter um nicho.

O nicho é a junção de 3 fatores fundamentais:

O que você gosta de fazer + O que você sabe fazer + O que o mercado precisa e está disposto a pagar = NICHÔ

Um erro muito cometido por freelancers iniciantes é pegar qualquer tipo de projeto que aparece pela frente. O resultado é um trabalho sem brilho, que não é sua especialidade e que não serve nem para te posicionar como profissional.

A partir do momento que você já sabe em que nicho deseja atuar, faça com que essa informação chegue até o seu público, para que ele se lembre de você quando se deparar com um determinado “problema” que só você resolve.

O principal benefício de ser um freelancer de nicho é se posicionar como especialista numa área. Isso te garante reconhecimento no seu segmento e te permite cobrar mais pelo serviço.

Capítulo 3 - Foco e disciplina

Para trabalhar por conta própria é preciso ter foco para se dedicar às tarefas assumidas até o fim, sem se desviar. Nem todas as pessoas têm essa facilidade, mas é possível aprender.

Será que você não anda gastando tempo demais com coisas que não vão te render nada? Se você colocar na ponta do lápis, vai perceber que deixa escapar muitas horas do seu dia que poderiam melhorar a sua vida profissional.

E para fazer sua produtividade aumentar, vou te dar aqui 5 dicas infalíveis que vão te ajudar a administrar melhor a sua rotina e a eliminar de vez os vilões da falta de tempo.

Planeje seu dia seguinte

Isso mesmo! Anote tudo em uma lista. Parece bobo, mas é importante ter isso em mente. Quando você anota o que precisa fazer no dia seguinte, começando pelas tarefas que vão te exigir mais, você condiciona seu cérebro a trabalhar a seu favor para resolver o que é preciso.

Corte os vampiros de tempo

Os vampiros de tempo são aquelas interrupções que estão presentes no nosso dia a dia e que sugam nossas horas e a nossa energia.

Reduza a quantidade de notificações no celular, deixe o aparelho no silencioso e só atenda ligações que forem realmente urgentes.

Também resista à tentação de entrar em redes sociais e páginas de internet enquanto você tem uma tarefa importante para resolver. Coloque um limite nisso.

Cuide do seu ambiente de trabalho

Você pode trabalhar em casa, mas isso não significa que você vai trabalhar com música alta, televisão ligada e outras distrações.

Para fazer seu trabalho bem feito e no menor tempo possível, corte, mas corte sem dó qualquer coisa que possa te distrair daquilo que é o seu foco.

Você não é uma máquina

Pra quê você vai ficar resolvendo 10 tarefas ao mesmo tempo? No final, o trabalho fica meia-boca e você termina o dia cansado pra caramba.

Eleja uma tarefa prioritária para dar conta no seu dia. E encaixe outras menos urgentes para serem resolvidas. Coloque prazo e anote tudo que conseguir concluir.

Cuide bem da sua saúde

Durma bem, tenha uma alimentação saudável, faça exercícios físicos e beba água. Parece papo de médico ou blogueira fitness, mas é uma atitude valiosa pra quem é empreendedor.

Insônia, dor de cabeça, problemas gástricos podem ser evitados com uma rotina saudável que permitirá a você trabalhar com a sua energia no máximo.

Essa energia é fundamental para que você faça suas tarefas dentro do tempo estabelecido, sem se desviar delas por algum mal-estar ou desconforto. Volto a lembrar a dica 4: você não é uma máquina! Então, cuide-se.

Capítulo 4 - Tenha um local de trabalho

O trabalho home office vem sendo estimulado por muitas empresas porque permite economizar com transporte, alimentação e infraestrutura do colaborador.

Ter um local de trabalho é importante para o freelancer. Mas se você for trabalhar em casa, só vai funcionar se:

- a sua família entender que você está trabalhando e que não está à toa no computador ou disponível pra conversar;
- também não trabalhe de pijama ou na cama. Ponha uma roupa para trabalhar;
- e se possível, tenha um espaço na casa onde você possa trabalhar de preferência sem interferências, para não interferir na sua produtividade. Pense na ergonomia e invista em uma cadeira confortável, evitando problemas de postura e de saúde;
- tenha um plano contratado que te forneça serviço de internet rápido e estável.

É sempre recomendado fazer intervalos regulares durante o home office. O ideal é que, a cada 1 ou 2 horas de trabalho, você faça uma pausa de 5 a 15 minutos. Faça um alongamento e estique as pernas.

Estabeleça uma rotina de horários e mantenha os papéis, planilhas e documentos guardados e em ordem. Isso evita problemas e melhora o seu rendimento.

Capítulo 5 - Divulgue o seu trabalho

Você pode usar seus perfis em redes sociais como Instagram, Facebook e LinkedIn para divulgar seu trabalho como freelancer, postar alguns projetos bem-sucedidos, conteúdos de valor. O importante é você ver e ser visto.

Faça contato telefônico ou por aplicativos de mensagem com pessoas-chave que podem te ajudar, como donos de agências de comunicação e marketing que sempre contratam freelancers. Muitas vezes uma de suas conexões pode se tornar um futuro cliente. Comigo foi assim quando eu comecei.

Frequente feiras, eventos e seminários do seu nicho. Neles, você sempre pode conhecer gente nova.

Escrever em blogs também é uma ótima forma para mostrar que você conhece bem o serviço que oferece.

Por fim, mantenha contato com os clientes após os serviços prestados e nunca entregue trabalhos fora do prazo.

Portfólio

Tenha um portfólio físico dos seus melhores trabalhos e também um modelo on-line que possa ser enviado para um futuro cliente. Nele você pode mostrar serviços que você pode oferecer, desde logotipo até a produção de conteúdo escrito, por exemplo.

Três sugestões gratuitas para construir seu portfólio online são:

- ***Behance***

Plataforma da Adobe voltada para trabalhos visuais, atrai profissionais de publicidade, artes, comunicação, fotografia e audiovisual. Nela é possível dividir os trabalhos em

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

CLIQUE PARA CONHECER

projetos e integrar com vídeos do YouTube, Vimeo e faixas de áudio do SoundCloud.

- ***SquareSpace***

Oferece modelos de sites pré-construídos para facilitar a criação de sites para portfólio, no esquema drag and drop (arraste e solte). Tem opções variadas para quem trabalha com criações visuais e também para quem precisa de espaço para textos.

- ***Wix***

Plataforma que permite que você crie um site do zero sem precisar entender de programação ou design, no esquema drag and drop (arraste e solte). Permite edição bem completa das versões para celular e desktop. Também conta com lista de templates prontos totalmente gratuitos e personalizáveis.

Cartão de visitas

Tenha um cartão de visitas pronto e de ótima qualidade, pois será o primeiro contato que um potencial cliente terá com você. Lembra dos eventos e feiras? São uma ótima ocasião para prospectar clientes e trocar cartões.

Capítulo 6 - Crie perfil em site de trabalho freelancer

Sabia que é possível descolar trabalhos incríveis em plataformas só para freelancers? Sim, é possível e é muito fácil. Basta criar um perfil e buscar o projeto que mais tenha a ver com você.

Neles você poderá calibrar suas habilidades participando de diferentes projetos e turbinar o seu portfólio, além de conseguir várias oportunidades de trabalho.

Confira esta seleção e navegue por elas para conhecer e quem sabe descolar um job. Estas 7 opções que estou listando para você valem a pena dar uma boa olhada.

- ***Workana***

Maior site latino para trabalhos freelancers, tem cadastro gratuito. É possível assinar um plano premium para ter vantagens diante dos seus concorrentes. A plataforma ajuda os profissionais com ferramentas como tabelas de controle do fluxo de trabalho.

Para se dar bem, a dica é escrever propostas específicas, convidando o cliente a conhecer o seu portfólio. Entre as vantagens estão pagamento seguro, propostas bem detalhadas e navegação intuitiva.

- ***Freelancer.com***

Essa é a maior plataforma de freelancers do mundo, com mais de 32 milhões de usuários registrados. Mas como se destacar no meio da multidão? Há milhares de ofertas de trabalhos que você pode se candidatar. Dá para se registrar gratuitamente e concorrer às milhares de vagas oferecidas diariamente.

- **Fiverr**

Com serviços a partir de US\$ 5, a plataforma é famosa por trabalhos curtos e rápidos. Basta criar um perfil e se apresentar, falando sobre os serviços que presta. São os empregadores que buscam os freelancers, de acordo com as necessidades.

Os freelancers podem mostrar seus projetos terminados para o público e atrair novos clientes.

A plataforma também conta com cursos grátis para você desenvolver novas habilidades e conquistar novos clientes.

- **Upwork**

É uma plataforma muito popular fora do Brasil. Oferece opções de trabalho remoto em diversas áreas, como desenvolvimento, design, escrita, tecnologia da informação, marketing, entre outras.

Os clientes postam seus pedidos e aguardam contato dos freelancers. Em seguida, combinam detalhes sobre cada demanda. No site, é comum adotar o valor com base na hora de trabalho ou pelo projeto todo. Por segurança, o pagamento é feito pela própria plataforma.

- **Writer Access**

O Writer Access é uma das melhores plataformas para quem deseja ser um escritor freelancer. Ela cobre todos os tipos de trabalhos escritos, como artigos para a internet, estudos de caso, entre outros.

O site tem muitas ferramentas, como análise de conteúdos, otimização de palavras-chaves e planejador de conteúdo.

- **99Freelas**

A plataforma é parecida com o Workana, já que as empresas publicam os projetos e recebem as propostas dos freelancers.

Depois de fazer seu cadastro, você precisa ficar de olho nos trabalhos que entram. Quem tem perfil premium recebe as vagas primeiro e ganha um certo destaque.

Na proposta, você informa quanto vai cobrar e o seu prazo de entrega. Nesta hora aparece para o candidato um valor médio de quanto os concorrentes estão cobrando. Então, você cobra o preço que considerar justo pra você. O site fica com 10% do valor do freela.

- **Meu Redator**

É uma plataforma criada para empresas que necessitam de produção de conteúdo. Nele, redatores podem se cadastrar e receber propostas para produzir textos na sua área, como textos para blog, ebooks, redes sociais, releases e outros formatos.

Capítulo 7 - Seja produtivo

Ao trabalhar como freelancer, ninguém vai vigiar sua agenda. E é aí que mora o perigo. Se você não for organizado o suficiente, terá um bota de um problema.

Agende as tarefas conforme a ordem de importância e não se desvie delas. E aqui vai uma dica de ouro: planeje suas pausas para não ficar tentado a procrastinar algum compromisso.

Selecionei para você 7 ferramentas super úteis que vão te ajudar a se organizar e a ser mais produtivo.

- **Trello**

O Trello é uma ótima ferramenta gratuita que pode te ajudar na sua organização e é de graça. A visualização por cards e a facilidade em arrastá-los de uma coluna para outra ajuda a visualizar o andamento dos trabalhos. O Trello permite ainda separar os projetos em tarefas, classificá-las com etiquetas coloridas, participantes da tarefa, data de entrega, entre outras funcionalidades.

- **Todoist**

Essa ferramenta gerencia de forma colaborativa suas listas de tarefas, com uma interface elegante e descomplicada. Na versão gratuita é possível trabalhar com 4 níveis de prioridade, datas recorrentes e um máximo de 80 projetos ativos, com no máximo 5 pessoas trabalhando em cada um deles.

- **Evernote**

Essa ferramenta funciona como um bloco de notas universal para anotar ideias em arquivos de texto, registrar checklists, criar lembretes e digitalizar documentos.

Possui sistema de tags e também consegue reconhecer texto em imagens e digitalizações. Ou seja, fica muito mais fácil encontrar suas anotações.

- ***Google Drive***

Permite que você tenha acesso a planilhas, apresentações, documentos de texto e anotações, com armazenamento em nuvem. O melhor é que os arquivos podem ser compartilhados com qualquer pessoa, com níveis de classificação: visualização, comentários ou edição.

- ***Google Hangouts***

Precisa fazer uma reunião on-line? Se você possui uma conta do Google, já possui conta no Google Hangouts, que funciona com todos os computadores, e sistemas Android e iOS. A vantagem de fazer reunião on-line é que é prático e não precisa de deslocamento.

- ***TomatoTimers***

A técnica Pomodoro é uma das mais conhecidas de gestão do tempo no trabalho e produtividade. A ideia é que se trabalhe com concentração total por 25 minutos cronometrados, com pausas de 5 minutos entre eles. O TomatoTimers é um cronômetro que poderá te ajudar a organizar estas pausas.

- ***CamScanner***

Já pensou em transformar o seu celular num escâner? Esse aplicativo permite que você escaneie documentos para enviar por e-mail ou mensagem para outras pessoas. Sabe como? Tirando uma foto com a câmera do seu smartphone. É bem útil para quem viaja e precisa prestar contas de despesas.

Capítulo 8 - Conquiste clientes

Se ainda precisa encontrar mais clientes para pegar novos projetos e ganhar mais, a dica é separar um dia da semana para buscar novas parcerias.

Claro, se você estiver atolado de serviço, não precisa seguir essa dica. Mas se não for o caso, comece pelas plataformas de trabalho freelancer.

Escolha bons projetos e capriche nas propostas para que o cliente queira fechar com você. E quando conseguir novos trabalhos, dê o seu melhor para ser bem avaliado e recomendado.

O serviço não cai do céu. Para sustentar uma empresa, o ideal é você ter contratos fixos que te garantam uma renda mínima. Com isso, os trabalhos aleatórios que pintarem depois, esses sim, serão os extras. Planeje-se!

Capítulo 9 - Defina o valor do seu trabalho

Este talvez seja o maior desafio para o freelancer, já que na internet ele concorre com profissionais de todo o país e até do exterior. Como saber se o serviço que você oferece é caro ou barato?

O que posso dizer é que é uma combinação de diversos fatores que envolvem desde a sua experiência, o risco para o cliente e o grau de dificuldade do projeto.

No Workana, por exemplo, o freelancer pode contar com a Calculadora Freela, uma ferramenta que mostra qual a média de valor cobrada na sua categoria de trabalho.

Não há uma fórmula básica que serve para todo mundo descobrir o seu preço. Mas algumas variáveis podem te ajudar.

Calcule sua despesa

A primeira delas é calcular os seus gastos mensais com água, energia, mensalidade de software, supermercado, combustível, mensalidade escolar. Coloque tudo na ponta do lápis. Até IPVA e IPTU, que são gastos anuais, devem entrar nessa conta.

O que é importante entender aqui é que se você não souber quanto precisa ganhar, não terá a menor ideia do quanto precisa cobrar.

Calcule quanto você gasta por mês. Depois some a esse valor o equivalente a $\frac{1}{3}$. Exemplo: se você precisa ganhar R\$ 3 mil, some R\$ 1 mil a essa conta.

Por que somar esse dinheiro? Ele funcionará como uma reserva para você numa emergência, caso você fique

doente e não possa trabalhar, ou queira fazer uma viagem ou mesmo trocar um equipamento.

Pesquise os concorrentes

A segunda variável é fazer uma pesquisa de mercado para descobrir os valores mínimo e máximo por serviços cobrados em agências.

Na hora de fixar seu preço, observe se o que querem te pagar está bem abaixo de mercado. Caso isso aconteça, uma dica é expandir sua área de atuação. Você pode perfeitamente morar numa cidade do interior e atender clientes em grandes centros graças às plataformas de trabalho freelancer.

Você valorizado

À medida que você se tornar um profissional conhecido e respeitado dentro do seu nicho de atuação, acrescente ao seu preço a sua valorização. Com isso, você já não irá mais cobrar o menor preço porque não é mais um iniciante.

Por isso, é fundamental aumentar a percepção de valor do seu cliente em relação ao seu trabalho, afinal o que você vende não é um produto do estoque, e sim seu capital intelectual, as suas habilidades.

Experiência e nome no mercado

E quando você é um profissional top de linha, experiente, respeitado e com grande conhecimento? Não dá para basear o cálculo do seu preço em cima das suas despesas.

A sua experiência dá segurança ao cliente que vai te contratar e a chance do projeto dar errado é muito pequeno. Então, isso deve ser colocado no preço do seu trabalho.

Um outro fator é o peso do seu nome no seu segmento. Isso é determinante para você colocar o seu nome em determinado projeto. Ou seja, você não entrará em qualquer trabalho muito menos receberá pouco por ele.

Tamanho do projeto e cliente

O tamanho do projeto que você vai trabalhar influencia no valor final. Se for um trabalho de três meses, tem que ter um valor diferente de um que vai durar um mês. Com o tempo você irá adquirir experiência para avaliar isso e errar menos.

Por mais que um projeto seja parecido, o tamanho do cliente importa, sim. É diferente quando você atende uma mercearia e um hipermercado. Demanda mais risco e trabalho, e você terá de cobrar a mais.

Nível de risco

O risco do seu trabalho tem preço. Quanto mais risco o cliente tiver, mais barato você terá que cobrar. Se você é inexperiente e ninguém te conhece, o cliente assume um risco maior ao te contratar. Então, você terá que abater o risco do seu preço, pois você não construiu seu valor no mercado e também está se arriscando.

Tudo que envolve risco impacta diretamente no preço. Se for um projeto que envolve mais risco para você, cobre mais. Se envolver risco para o cliente, cobre menos. Não é uma regra, mas uma prática bem presente no mercado.

Por que um fotógrafo de casamento cobra mais pelo trabalho dele do que um fotógrafo de estúdio? O casamento exige um risco muito grande do profissional, que não pode errar cliques como a cena do beijo, a troca de alianças, os noivos com os padrinhos, etc. É um risco muito grande que ele assume, pois trabalha num ambiente não controlável, com oscilações na luz. Isso não ocorre

com o fotógrafo que faz seu trabalho no estúdio, com luz planejada, tendo a chance de repetir o ensaio caso algo dê errado. Se o fotógrafo de casamento errar, não tem como reunir as pessoas novamente para refazer as fotos. Claro que há fotógrafos de ensaio que ganham muito bem, trabalham em veículos de comunicação famosos, mas são poucos.

Por último, coloque na conta o que você precisará gastar para a execução do trabalho, como contratar algum profissional ou comprar algum insumo.

Capítulo 10 - Diga NÃO se for preciso

Se tem uma coisa que é difícil é dizer não, principalmente no ambiente profissional. Com o freelancer, isso também acontece. Não adianta querer agradar todo mundo porque no final você pode acabar sobrecarregado e não conseguir cumprir o que foi prometido.

Dizer não é algo difícil. Mas pense por esse lado. Embora a pessoa que recebe o não possa se sentir ofendida no princípio, quando você faz isso envia mensagens importantes para ela: a de que você sabe o quanto custa o seu tempo, tem suas prioridades e respeita este cliente que acabou de levar um não, uma vez que você não quer se comprometer com um determinado projeto e fazer um trabalho de péssima qualidade.

Para saber quando dizer não é preciso ter uma lista dos trabalhos em andamento para que você tenha uma visão das possibilidades de encaixar a tarefa em seu cronograma. Se ficar apertado demais, é melhor recusar o projeto.

E ao dizer não, não enrole, não seja rude, nem faça uma cena. Dizer algo como “não, eu simplesmente não posso neste momento” resolve a questão. Ou algo como “eu adoraria, mas não posso aceitar a proposta agora devido a atividades atuais e outros compromissos já assumidos”.

Capítulo 11 - Não pare de estudar

Um erro muito comum que freelancers cometem é deixarem de se atualizar. Não dá pra entender por que uma pessoa passa tanto tempo sem buscar conhecimento, especialmente num mercado tão concorrido.

Uma coisa que aprendi sendo empreendedora é que fora de uma grande empresa e tendo que administrar seu próprio negócio, é preciso aprender sempre.

Invista em você e na sua formação. Faça cursos de capacitação, participe de lives, seminários. Seu conhecimento é seu maior capital e deve ser sua maior prioridade.

Existem também vários cursos no mercado que podem te ajudar a se atualizar. Muitos são gratuitos, outros são pagos. O importante é você buscar aquele conhecimento que pode ser útil pra você. E não parar de estudar.

Capítulo 12 - Equipamentos

Trabalhar como freelancer requer investimentos em equipamentos que vão aumentando à medida que você passa a ganhar mais. Então, não vai gastar aquele dinheiro guardado na balada! Cuide da saúde do seu negócio e sempre mantenha seus instrumentos de trabalho prontos para uso.

No meu nicho, que é jornalismo e redação criativa, tenho meu notebook e um celular novos, e um notebook reserva, pois caso um dê defeito, possa continuar produzindo textos e conteúdos para meus clientes. E uso as ferramentas do Google para criar e guardar meus projetos.

É claro que para um designer esse equipamento que eu uso não é o mais indicado, pois como ele trabalha com imagem, precisará de um computador mais potente e um monitor com alta resolução, fora outros gastos como softwares.

Um fotógrafo poderá começar com uma câmera profissional e ir adquirindo lentes à medida que for ganhando dinheiro.

O importante é ficar sempre de olho nas suas ferramentas de trabalho e cuidar bem delas para não passar nenhum tipo de perrengue.

Capítulo 13 - Cuide da sua reputação

Não meça esforços para cuidar da sua reputação. O freelancer precisa ser contratado muitas vezes em sua vida profissional e necessita construir um nome sólido e conhecido.

Para manter seu nome intacto e fazer com que os clientes venham até você, jamais quebre promessas, respeite prazos e orçamentos combinados, e entregue um trabalho de qualidade.

Quanto melhor classificado você estiver nas plataformas de trabalho freelancer, mais credibilidade e segurança você irá passar para seu cliente.

Ao entregar o projeto, tente oferecer algo mais para que o cliente perceba que você está comprometido com a qualidade do trabalho e preocupado com a satisfação dele. Isso te ajudará a proporcionar uma excelente experiência.

E que adicional poderia ser esse? Cordialidade e entrega antes do prazo, por exemplo. Isso deixará uma boa lembrança do cliente.

E que tal usar a sua experiência para consolidar sua reputação e autoridade? Você pode criar vídeos com conteúdo em uma plataforma como o YouTube para ajudar as pessoas e falar com propriedade do seu nicho.

Capítulo 14 – Crie seu negócio do zero

Uau, que jornada até aqui! É muita informação, eu sei, mas posso te garantir que este conteúdo irá te ajudar muito a percorrer o caminho das pedras para se tornar um freelancer de sucesso.

Como eu te prometi no início deste ebook, vou te indicar o melhor treinamento hoje disponível no mercado para você montar seu negócio em casa: o Fórmula Negócio Online (FNO). Ele é tão completo que funciona mesmo se você não investir nada.

Esse treinamento foi criado pelo Alex Vargas, um dos maiores especialistas em marketing digital do Brasil.

O Alex já ensinou mais de 100 mil alunos a ganhar dinheiro com a internet de forma consistente e com certeza irá te ajudar a encontrar seu espaço no mercado. Clique no botão abaixo para conhecer.

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Se você ainda não tem ideia do nicho onde pretende trabalhar, o Alex te orienta nessa etapa e te ensina todas as estratégias mais eficientes dos empreendedores de sucesso. Para você que quer fazer sucesso como freelancer, é uma oportunidade única.

Você vai aprender a criar a sua própria estrutura on-line de forma profissional para crescer sem depender de ninguém.

O FNO não promete dinheiro fácil, mas te fornece todo o conhecimento necessário para que você conquiste sua independência financeira. Então clique no botão abaixo para receber uma oferta especial.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)

Eu espero que esse conteúdo tenha sido útil para você e te desejo muito sucesso na sua jornada empreendedora.

Um abraço e até a próxima.

Conheça o **MÉTODO** para criar seu negócio
a partir do zero, mesmo para iniciantes

[CLIQUE PARA CONHECER](#)