

1) znalost, 2) dovednost, 3) postoj

FREELANCING

Všechny lidské výtvořiny okolo tebe byly kdysi snem v něčí hlavě.

Co znamená podnikání na volné noze?

- Není jedna definice = nezávislý odborník, který umí nějakou dovednost, pro kterou si ho lidé najímají
- Vlastní jméno, vlastní zodpovědnost a jasně deklarovaná odbornost
- Převažuje živnost, ale i OSVČ autorská činnost // s.r.o. // jednorázové smlouvy o dílo // příjmy přes online platformy
- Nejčastěji freelanceři – IT, weby, design, PR, copywriting, jazyky, konzultanti, řemesla
- Proč se podnikání na volné noze tak rozmáhá?
 - Lidé chtějí svobodu
 - Projektově orientovaná práce, technologie, svět se zrychluje
 - Zaměstnavatelé nechtějí platit – Švarc systém, gig economy
 - USA
- Vydržet 2 roky znamená zdolat to nejkritičtější období → freelancer zraje věkem, nemá cenu se nikam hnát
- Na volné noze, blog Freelancers Union

Jaké jsou výhody a nevýhody freelancingu?

+

Svoboda, flexibilita, zajímavé projekty, víc peněz, děláš, co tě baví,

-

Osamělost, workholismus, finanční nejistota, dovolená, slabá podpora v nemoci/rodičovství, produktivita, papírování, absolutní zodpovědnost (všechno si musíš zjistit sám), čím více vyděláváš, tím více platíš, neustále se vzdělávat

Vše jde vyřešit!! MUSÍ VÁM TO DÁVAT SMYSL

Proč je reputace tak důležitá?

- **Dobré jméno**
 - je to nejdůležitější a nejcennější, co na volné noze máte. (odbornost, spolehlivost a dobré jméno) – nové příležitosti a zakázky
 - je, když klienti nepoptávají službu, ale přímo vás osobně
 - je, když se jiní lidé dlouhodobě baví o vás a vaši práci.
 - Na začátku ho nepocítíte → postupně vytlačí reklamu
 - Je, když dlouhodobě děláte kvalitní práci v jednom oboru a lidé si na to zvyknou (Jednooborový vs. multioborový odborník)
- **Osobní brand**

- Mluvíte sami o sobě, je to cílené, marketing, stojí úsilí a peníze, bez péče uvádá, není důvěryhodný (Standa Lhota: korporace), boom

Jak podnikat na volné noze

1. Mějte jasno v tom, co chcete dělat.

JEDNOOBOROVÝ VS. DVOUOBOROVÝ profesionál.

1 PRAKTICKÉ CVIČENÍ (5 min): „CO MŮŽU DĚLAT NA VOLNÉ NOZE?“

definujte vaši odbornost a jádro podnikání, co všechno byste mohli a chtěli dělat a to si napište na papír

2. Rozhodněte se, jakou formou budete pracovat

Většina lidí začíná bokovkami při práci a škole, a pak se to přelije. Je ale dobré to mít legálně správně od začátku.

Živnost: živnostenský úřad, soc./zdr., přiznání k dani, finanční úřad, faktury

#2 PRAKTICKÉ CVIČENÍ (10 min): „JAKOU FORMOU BYCH TO CHTĚLA DĚLAT.“

- **Co by vám nejvíce vyhovovalo? Co byste stíhali?**
- **Živnost: projděte si formulář a vyplňte si, co byste mohli dělat**
- **jaký je rozdíl mezi DPP a DPČ a autorskou smlouvou (každý student vyhledá jeden typ smlouvy a pak to řekne nahlas ostatním)**
- **co se na vás jako na studenty vztahuje**
- BusinessInfo.cz
- JakPodnikat.cz
- Peníze.cz

Tip: mít smlouvy se zákazníky

3. Najděte si první zákazníky

- Redakce
- PR agentury
- Firmy se zajímavými blogy

#3 PRAKTICKÉ CVIČENÍ (5 min): „KOHO MŮŽU OSLOVIT.“

a) rešerše: najděte si 1 redakce/firmy/lidi, které byste oslovili a jejich kontakty (email/telefon)

b) email: napište jim email se svým návrhem.

Co si pamatujete z hodiny o networkingu? Jak byste je oslovili? Jakou byste měli strategii?

Představte se v pár větách. Co jim můžete nabídnout? Ukažte svou práci/reference.

- Nejlépe fungují doporučení (Filip, David a Honza), fyzické setkání a LinkedIn

4. Stanovte si cenu a vyjednejte si podmínky

Když jdete na schůzku, měli byste mít jasno v tom, jaká je vaše cena a kolik hodin reálně můžete pro ně dělat.

- **Cena = odbornost, náklady, sebehodnotu, produktivitu**
 - Cena vypovídá o vaší odborné úrovni a stanovuje očekávání zákazníků
 - Cena funguje jako filtr poptávek.
 - Vypovídá o tom, jak si sami sebe vážíte.
 - Cena obsahuje: soc./zdr, nájem, paušál, doprava, bydlení, splátky, marketing, zábava, vzdělání, technika, dovolená apod
- **5 vyfakturovaných hodin denně**
- Nacenění
 - Hodinovka
 - Úkolovka (normostrana)
 - Člověkodén
 - Prodejní cena
 - Paušál
 - Nejde o těch pár hodin, ale o ty roky praxe předtím
- Zdražování:
 - Většina lidí to dělá, až je nad 100% vytižena
- Finanční rezerva
- Práce zadara: „Zadavatel, pro kterého pracujete zadarmo, není váš zákazník, ale příjemce vaší dobročinnosti, i kdyby stokrát tvrdil, že vás platí nabytými zkušenostmi, zviditelněním, odkazem na web, nehynoucí slávou, co já vím... (Robert Vlach)

#4 PRAKTICKÉ CVIČENÍ: Cevelova.cz/hodinova-sazba

#5 PRAKTICKÉ CVIČENÍ: Odargumentuj si svou částku. Vyjednávej.

5. Odvádějte zatraceně dobrou práci a vzdělávejte se

- **Co od vás zákazník očekává:** stabilně kvalitní práci, spolehlivost, rychlá komunikace, mlčenlivost
- **O čem sní:** zážitek, zájem, pružnost, myslet na ně
- **Berte všeobecné rady o byznysu s rezervou.** Učte se od lidí z vašeho oboru, kteří práci už dělají roky a zažili růsty i pády.
- Dobrého podnikatele nepoznáte podle toho, jak se mu daří, když jde celý trh nahoru, ale podle toho, jak zvládá nejkritičtější období. „Teprve až opadne příliv, zjistíte, kdo plaval nahý.“ (Waren Buffet)
- V čem?
 - Ve vašem oboru
 - Vyjednávání
 - Účetnictví a právo
 - Marketing
- Blogy, knihy, školení

6. Mějte webovku/blog/portfolio

- Portfolio – webovka, Behance, Dribble
- Weby – Upwork, Fiverr, Freelancer.com, ProZ
- LinkedIn

7. Networkujte

- Coworking
- Komunita Na volné noze, Naučme se
- Konference
- Univerzita
- Oborová asociace

POSTOJ

Jak jste vnímali freelancing předtím? Jak ho vnímáte teď? Co jste si uvědomili? Šli byste do toho? Změnil se vlivem těchto cvičení nějak váš postoj?

#6 PRAKTICKÉ CVIČENÍ:

- **Vymyslete si dvě otázky, na které se zeptáte řečníků.**
- **Projděte si je s kolegy, ať nemáte ty stejné.**
- **Rozhodněte se, kdo půjde první a povedete diskuzi.**