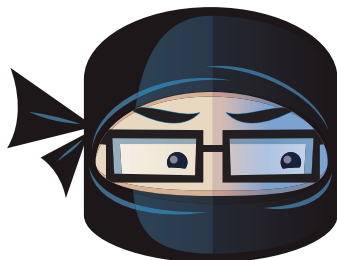
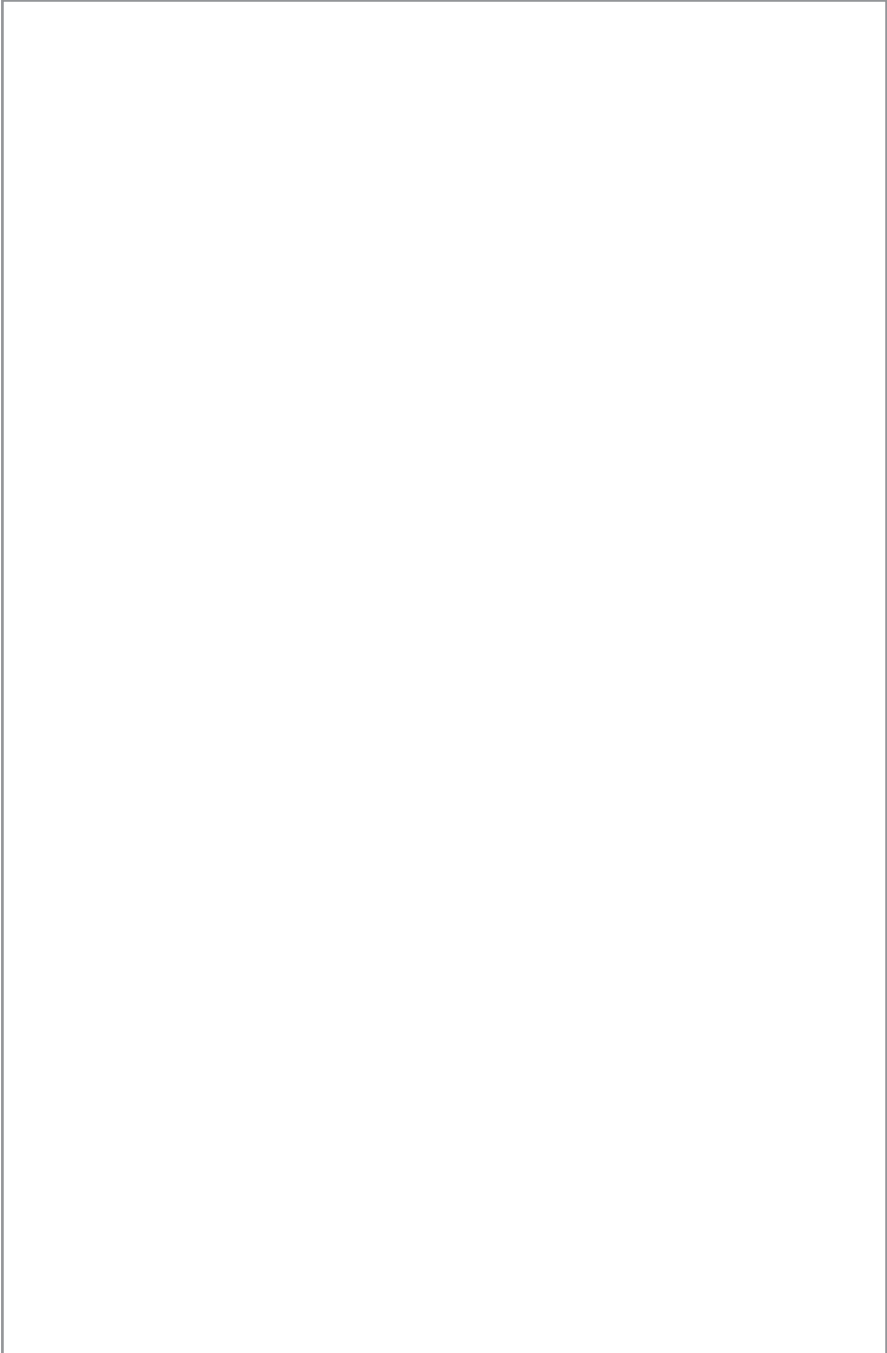


xplace
find your ninja

המדריך לפרילנסר

מבית xplace
find your ninja





חברת אקספלייס מעודדת שיתוף ספר זה בין חבריכם

כל עוד לא נעשה שינוי בתכניו ובצורה שאינה מסחרית.

בכל מקרה, אין להעתיק תכנים או חלקים מספר זה בכל צורה שהיא ללא אישור בכתב מחברת אקספלייס בע"מ.

כל הזכויות שמורות לחברת אקספלייס בע"מ © 2003-2014

היי, אני שמח שהגעת לכאן!

אני ניקו... ניקו הנינג'ה!
במהלך שנותיי הרבות כפרילנסר וכעצמאי, היו לי הרבה לקוחות ועברתי הרבה חוויות מכל מיני סוגים. אשמח לתרום לך מניסיוני ולייעץ לך בכל מה שאוכל, כמו:

- ◁ איך מגישים הצעה לפרויקט?
- ◁ איך יוצרים פרופיל אטרקטיבי?
- ◁ איך מתנהלים מול לקוח חדש?
- ◁ איך קופצים מגג לגג באמצע הלילה עם שתי חרבות ופנים רעולות וכו'.

תוכל לשאול אותי הכל, בכל שלב



אם תבקר באתר xplace.com
או אם תטלפן ל- 09-7440880 ותבקש לדבר עם
ניקו הנינג'ה.



אז אם גם אתה תמיד חלמת להיות נינג'ה
(ומתחשק לך גם להתפרנס מזה), החדשות
הטובות:

אתה במרחק 7 צעדים פשוטים מלהצליח בזירת המומחים הגדולה בישראל

החדשות העוד יותר טובות: אני הולך ללוות
אותך צעד-צעד, ליווי אישי וצמוד. מוכן...?
קדימה, לעבודה!

1 בחירת תחומי התמחות

2 תיאור ניסיוןך בכל תחום

3 בניית הפרופיל העסקי

4 בחירת מסלול המנוי

5 הגשת הצעות לפרויקטים

6 תמחור

7 גביית התשלום מהלקוח

קודם, כמה דברים שחשוב שתדע

מה זה XPlace?

אתר XPlace הינו זירת הפרילנסרים (והניג'ות!) הגדולה והמובילה בישראל, הפועל משנת 2004 ומחבר בין אלפי מומחים, חברות קטנות ולקוחות במאות תחומים שונים.

איך XPlace יכולה לעזור לך?

בין אם אתה פרילנסר יחיד או חברה ותיקה, אקספלייס מעמידה לרשותך אלפי פרויקטים ומגוון כלים לחשיפה וקידום העסק. כלים אלו יסייעו לך להגדיל את קהל לקוחותיך, להרחיב את הפעילות העסקית שלך ולקשר אותך לאלפי לקוחות חדשים.

1. בחירת תחומי התמחות

עם כניסתך למערכת, הגדר לפחות תחום התמחות אחד מבין המאות הקיימים. אם אתה מתקשה לבחור, אל תשכח שתוכל לשנות את הבחירה מתי שתרצה, זאת לא חתונה קתולית.

טיפים: <

< ניתן לבחור עד 10 תחומים ולא חייב להיות ביניהם קשר ("מומחה מוסמך" יכול לבחור עד 20 תחומים, על כך תוכל לקרוא בהמשך).

< בהמשך התהליך תהיה לך הזדמנות לתאר את ניסיוןך בכל תחום, בשלב זה אל תהסס לבחור גם תחומים שמומחיותך בהם אינה אבסולוטית.

< אם הפרויקטים שמוצעים לך פחות רלוונטיים בשבילך, זכור שתמיד תוכל לעדכן את תחומי ההתמחות.



הטיפ של ניקו הנינג'ה

מומלץ לבחור לפחות 5 תחומים.

יותר תחומים = יותר חשיפה

לפרויקטים!

1

2. תיאור ניסיוןך בכל תחום

**על פי תיאור ניסיוןך, ידעו הלקוחות מהם
יתרונותיך ויכולותיך בהשוואה
למומחים אחרים.**

◀ תיאור תחומי ההתמחות יופיע בפרופיל העסקי שלך,
אז הקפד על ניסוח הולם (זה לא בוחן בחיבור, אך
השתדל לכתוב בצורה ברורה ונקיה)

◀ תאר את תחומי המומחיות שלך באופן מחמיא, אך
שמור על כנות.

◀ הישטדל להימנה משגיעוט כטיב, הלקוחות
הפוטנציאליים שלך לא יסתכלו עליהן בעין יפה.

שים לב, על מנת שתוכל להגיש הצעות
בתחומי ההתמחות שבחרת, עליהם להיות
מאושרים על-ידי צוות האתר (אל דאגה,
תחומי התמחות בדרך כלל מאושרים
בתוך מספר דקות מרגע עדכונם).



הטיפ של ניקו הנינג'ה

זה המקום להפגין את כישורי השיווק הנסתרים שלך, שתמיד רצית לחלוק עם העולם. אם לא היו לך כאלה, זכור שכפירילנסר, שיווק-עצמי הוא חלק מהמשחק!

2

3. בניית הפרופיל העסקי

**הפרופיל העסקי הוא כרטיס הביקור שלך
באתר. השקע בפרופיל שלך והתוצאות לא
יאחרו להגיע!**

1 תאר כל תחום התמחות בצורה מפורטת
מומלץ לתאר את נסיוןך בהתאם לאותו תחום ולא
לעשות "העתק הדבק" בין כל התחומים. אל תשכח
שהלקוחות יקראו ויבחנו את הפרופיל שלך כחלק
מתהליך בחירת המומחה.

2 העלה תמונה ייצוגית או לוגו
תמונה ייצוגית או לוגו יעזרו לך ליצור את הרושם
שאתה פרילנסר מנוסה ומבוסס והם "הפנים" שלך
כלפי חוץ.

3 הצג את תיק העבודות שלך לראווה
העלה כמה שיותר פריטים. אם יש לך קישורים
לעבודות באתרים חיצוניים, אל תהסס להוסיף גם
אותם.

4 העלה מאמרים
עזור ללקוחותיך להעריך אותך על ידי כתיבת מאמרים בנושאים בהם אתה מתמחה. בנוסף, מאמרים נבחרים יופיעו בניוזלטרים התקופתיים שלנו, הנשלחים לעשרות אלפי משתמשי הזירה (פרסום חינם בשבילך!).

5 בקש הערכות מלקוחות עבור עבודותיך
הוסף לפרופיל שלך כמה שיותר הערכות: חיצוניות ופנימיות.

◀ הערכות רגילות
הערכות על עבודות שביצעת ללקוחות דרך זירת אקספלייס.

◀ הערכות חיצוניות
הערכות על עבודות שביצעת מחוץ לאקספלייס.



הטיפ של ניקו הנינג'ה

מתמחה ביותר מ-10 תחומים? עם
מנוי "מומחה מוסמך" תקבל גישה
ל-20 תחומי התמחות
וחשיפה גבוהה יותר לפרוייקטים.
בנוסף, הצעותיך תהיינה מודגשות
ומבלטות ותמיד תוצגנה בראש
ההצעות עם תו המוסמך הנחשק.
באופן סטטיסטי, מומחים מוסמכים
זוכים ביותר פרויקטים.

3

4. בחירת מסלול המנוי



חסוך כסף ורכוש מנוי לתקופת זמן ממושכת



ככל שתקופת המנוי ממושכת יותר, כך
תחסוך יותר.

הגדל את סיכויי הזכייה שלך ע"י מנוי "מומחה מוסמך"



מנוי מומחה מוסמך מקדם את
הפרילנסרים בזירה ומגדיל באופן
סטטיסטי את סיכויי הזכייה שלך
בפרויקטים.



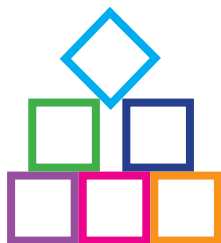
הטיפ של ניקו הנינג'ה

הישאר סבלני. זכור שלפעמים גם ללקוח דרוש זמן לבחור את המומחה המתאים לו ביותר. המשך להיות פעיל, לשלוח הודעות ללקוח כדי לשאול אם יש לו שאלות על הצעתך, וחשוב מכך הישאר אופטימי! זה גם טיפ לא רע לחיים באופן כללי :-)

4

5. הגשת הצעות לפרויקטים

הגשת הצעה לפרויקט היא הדרך המרכזית להגיע אל הלקוחות שלך. לכן חשוב שתתחיל בגוף ההצעה (או בהערות ללקוח) קצת אודותיך, אודות העסק שלך ומדוע אתה חושב שאתה המומחה המתאים ביותר לפרויקט.



הצג נסיון רלוונטי באופן ספציפי לפרויקט ונסה למצוא מכנה משותף בינך לבין הלקוח וצרכיו. הדבר יעזור לך לזכור את ההצעה מבין כל שאר ההצעות!

1 הגש כמה שיותר הצעות לפרויקטים רלוונטיים
ככל שתגיש יותר הצעות, כך תעלה את סיכויי הזכייה שלך. בסופו של דבר, זהו גם עניין סטטיסטי.

2 אל תשכח לציין את פרטי ההתקשרות עמך
טלפון, אימייל או כל דרך אחרת בה ניתן להשיג אותך.

3 התייעץ עם מכרים, חברים ואנשי מקצוע
ככל שתתייעץ עם יותר נינג'ות, כך תוכל לשפר את ההצעה שלך יותר. אין לך מה להפסיד!

4 היעזר בתבניות
תוכל לבסס את ההצעות שלך על תבניות, אך תמיד מומלץ להתאים כל הצעה לדרישות הספציפיות של הפרויקט כך שהלקוח לא ירגיש שחיפפת.

5 שלח מכתב "פולו-אפ" 24 שעות לאחר הגשת ההצעה
כך תוודא כי פרטי ההצעה נקלטו בידי הלקוח ובנוסף תיצור מולו תקשורת ראשונית. מכתב "פולו-אפ" גם מראה שאיכפת לך וגם שאתה "רעב" לפרויקט, ולקוחות מאוד אוהבים את זה!



הטיפ של ניקו הנינג'ה

שלח מכתב "פולו-אפ" 24 שעות לאחר הגשת ההצעה כך תוודא כי פרטי ההצעה נקלטו בידי הלקוח ובנוסף תיצור מולו תקשורת ראשונית. מכתב "פולו-אפ" גם מראה שאיכפת לך וגם שאתה "רעב" לפרויקט, ולקוחות מאוד אוהבים את זה!

5

6. תמחור

בעת הגשת ההצעה יש לנסות ולתכנן את הפרויקט המוצע ובהתאם לכך לבחור את דרך התמחור הרלוונטית עבורך:



מחיר קבוע

או



מחיר לפי שעת עבודה

או לפי 250 מילים לפרויקטי כתיבה, עריכה ותרגום

תכנן מראש

נסה לפרוט את הפרויקט לאבני דרך ולתכנן את הזמן וההוצאות שיהיו כרוכות בהשלמתו.



זאת לא הכמות אלא האיכות

אמנם המחיר הינו חלק משמעותי בהצעתך, אך ישנם מרכיבים חשובים לא פחות! אל תגיש הצעות נמוכות מדי לסטנדרטים שלך רק כדי להיראות אטרקטיבי (אתה גם עלול לעשות רושם "זול" וחסר נסיון).



למד מהצעותיהן של אחרים

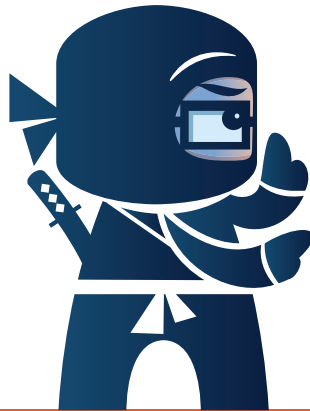
עיין בשאר ההצעות המוצגות בעמוד הפרויקט והחלט בתבונה באיזה חלק של הסקאלה אתה מעוניין להיות.



לא קיבלת אפיון מפורט? שאל את הלקוח!

זכור שתמיד ניתן לתקשר עם הלקוח ולשאול שאלות מעמוד הפרויקט. זה לגיטימי, מומלץ ומעיד על רצינות מצדך!





הטיפ של ניקו הנינג'ה

נכון, רובנו לא קוסמים (אפילו אם חלקינו נינג'ות...) וקשה לנו לקרוא את מחשבותיהם של אחרים, אבל בכל הגשת הצעה נסה לדמיין אותה בעיני הלקוח, ולהבין מה יגרום לו לפנות דווקא אליך מבין כל שאר ההצעות.

6

7. גביית התשלום מהלקוח

מעטים הם הפרילנסרים שלא נתקלו
בבעיות גבייה. קבלת אישור מהלקוח על
סיום הפרויקט היא סימן להצלחה, אבל
ההצלחה תהיה חלקית מאוד ללא קבלת
התשלום. לכן, בממשק שלנו אנו מאפשרים
וממליצים לחלק את העבודה לשלבים
(אבני דרך), ולהתקדם לכל שלב רק לאחר
התשלום על השלב שקדם לו, באמצעות
"חשבון הנאמנות" המאובטח שזמין בכל
פרויקט בזירה.



1 **ודא כי הלקוח בחר אותך דרך המערכת**
בחירתך דרך מערכת האתר סוגרת את הפרויקט למתן הצעות נוספות, מחוללת את חדר העבודה וחשבון הנאמנות ומאפשרת ללקוח להפקיד עבורך כספים ולתת לך ציון וחוות דעת בתום הפרויקט.

2 **חלק את הפרויקט לאבני דרך**
אחרי כל אבן דרך תקבל את התשלום שנקבע לגביה מראש. למעט בפרויקטים קטנים (עד 2,000 ₪) אל תמתין לסוף הפרויקט כדי לקבל את כל התשלום במכה אחת.

3 **דרוש מקדמה**
מקדמה לפני תחילת העבודה הינה אפשרית ולגיטימית במידה והופקדה לך בחשבון הנאמנות.

4 **לעולם אל תמסור את גמר העבודה לפני שהתשלום האחרון הופקד בחשבון הנאמנות**
הבטח את תשלומך ודאג להעביר ללקוח את הנדרש רק לאחר שהלקוח ביצע הפקדה מלאה לחשבון הנאמנות. זו זכותך ואחריותך!



הטיפ של ניקו הנינג'ה

במערכת XPlace יש כלי מעולה לגביית כספים בבטחה: חשבון הנאמנות. הוא מאפשר לשני הצדדים להנות ממהלך העבודה ולהתמקד בצד המקצועי, ללא סחבת של זמנים וכספים. התנהלות והעברת כספים מחוץ לחשבון הנאמנות של אתר אקספלייס מעמידה את שני הצדדים בסיכון. היזהר מאוד מלקוחות אשר מתעקשים לעבוד ללא חשבון נאמנות.

7

לסיכום

← פרואקטיביות

הראה ללקוח שאתה להוט לבצע את העבודה. אל תחכה שהוא יפנה אליך.

← התמקדות

כשיש לך שאלה אל תהסס, פשוט שאל את הלקוח. זה יותר פשוט ממה שזה נשמע וחוסך הרבה כאבי ראש.

← שקיפות

ספק ללקוח תמונה ברורה על מהלך הפרויקט ועדכן אותו גם בבעיות ובקשיים (בתקווה שלא יהיו הרבה כאלה)

← זמינות

הגב במהירות לפניות הלקוח, אל תיתן לו להמתין זמן רב מדי.

← דייקנות

עמוד בלוחות הזמנים שקבעתם. אם אתה מצליח להקדים מה טוב.

← שירותיות

הקשב לבקשות הלקוח וענה עליהן בחיוך. יחס חיובי ותודעת שירות יסייעו לך לבנות מוניטין מקצועי.

← הגינות

אל תבטיח ללקוח מה שאינך יכול לעמוד בו, עדיף שיופתע לטובה מאשר לרעה.

הערות שלי

הערות שלי



xplace
find your ninja

המדריך לפרילנסר

מבית xplace
find your ninja

