



Hitta kunder som
frilansare



Att livnära sig som frilansare, genom att ta långa- eller kortsiktiga uppdrag, är en allt vanligare arbetsform. På Billogram träffar vi många frilansare, så vi har sett både möjligheterna och utmaningarna.

Varför bli frilansare?

Många efterfrågar ett mer flexibelt arbetssätt, kanske med mer frihet och en möjlighet att fokusera på det som är ens riktiga styrkor.

Men några frågor dyker ofta upp...

- Kan jag verkligen försörja mig på att frilansa?
- Hur hittar jag mina uppdragsgivare?
- Vem är villig att betala mig för det jag kan?

Denna guide vill hjälpa frilansare med inspiration för att bättre förstå hur och var de kan hitta kunder.

Gör grundarbetet först

Ett gediget grundarbete lönar sig i längden - både för dig och för din kund. Innan du börjar leta kunder är det därför viktigt att göra sin hemläxa. Mer specifikt är det viktigt att ha funderat igenom följande frågor:

- Vet du vilka dina styrkor är? Erbjuder du som frilansare det du är allra bäst på?
- Är det tydligt vad du gör och vilket värde du levererar?
- Vad är dina kunders problem? Vilka utmaningar står de inför? Vad är deras önskade resultat?
- Har du konkretiserat ditt erbjudande? Har du ett erbjudande som kan lösa problemet eller bygga kundens affär på rätt sätt?

1 Se över nuvarande kontakter

Det sägs att majoriteten av alla jobb är osynliga, dvs. att de aldrig utannonseras. Hur tillsätts dessa jobb? Internt i företag såklart. Men också genom kontakter.

Vilka känner du idag? Det är lätt hänt att vi underskattar vårt nätverk och vilka vi har nära. Börja med att sätta dig ner och gå igenom dina existerande kontakter. Skriv ner minst 10 personer som du kommer på - förmodligen hittar du flera. Gå igenom varje del av ditt liv; jobb, grannar, familj, gamla pluggkompisar. Tänk brett och skriv ner alla du kommer på.

Nästa fråga är möjligen viktigare: Vem känner du som känner någon? Se över ditt nätverk och fokusera på kontakter till dina vänner och bekanta. Leta efter gemensamma bekanta på Facebook och LinkedIn.

Att be om en introduktion eller rekommendation är ett mycket effektivt sätt att få bra kontakt med relevanta personer.

2 LinkedIn

LinkedIn är ett av de mest självklara nätverken när det gäller professionella tjänster. Här kan du utannonsera dina

tjänster, hitta personer som du vill ha kontakt med, delta i grupper och bidra till diskussioner. Se också till att uppdatera din LinkedIn-profil så att du får ut så mycket som möjligt av den.

3 Facebook-grupper

Grupper på Facebook är en utmärkt kanal för att komma i kontakt med prospekt och bygga sitt nätverk. Det finns många grupper med väldigt dedikerade och engagerade medlemmar. Börja med att leta upp grupper som är relevanta för ditt arbete. Är du skribent, designer eller utvecklare? Gå till 'Grupper' i Facebook och sök på relaterade nyckelord. Vissa är så pass konkreta att de heter t.ex. "Jobberbjudande för frilansare". Andra grupper är för specifika förfrågningar eller för de som är intresserade av ett specifikt tema. När du väl kommit in i gruppen - börja inte marknadsföra dina tjänster. Det enda du ska göra (till en början) är att addera värde. Svara på frågor som dyker upp i gruppen, lär dig av andra och lägg din tid på att vara hjälpsam.

4 Forum och Quora

Genom att vara aktiv på diverse forum bygger du sakta men säkert kontakter online, samt ett rykte för att vara

hjälpfull. Detta är dock en mer långsiktig strategi och något mer tidskrävande. I Sverige finns t.ex. SEO-Forum och E-Handel, diverse blandade forum. Quora är på engelska, men det är en utmärkt plats att skapa profil, ta del av frågor och funderingar och hjälpa folk.

5 Events och meetups

Online och internet i all ära, men att träffa någon på riktigt är fortfarande det mest effektiva sättet att snabbt bygga en relation. Genom att göra lite research, anmäla dig till relevanta meetups och träffar, så kan du komma långt i att bredda ditt frilansnätverk.

6 Sök alla jobb i början

Innan du har byggt upp ditt namn och ditt nätverk kan det vara en bra idé att inte vara för kräsen i ditt sökande. I början är det viktiga att få jobb och referenser, även ifall det eventuellt skulle innebära att du inte får lika mycket betalt som du hade önskat. När du sedan får mer och mer jobb höjer du priserna stegvis.

7 Andra frilansare eller byråer

Kom i kontakt med andra frilansare. En nyckel blir att se dem som kollegor och inte konkurrenter. Möjligheten är stor att andra frilansare blir de som faktiskt refererar mest jobb till dig framöver. Erbjud att ta de jobb som betalar för lite eller som de inte hinner med.

8 Arbeta pro-bono

Har du möjlighet kan det vara en bra idé att erbjuda dina tjänster pro-bono. Vänd dig till företag som du verkligen tror på. Eventuellt kan du vända dig till en frivilligorganisation. Kan du addera värde till dem så kan det vara ett utmärkt sätt att bygga din portfölj samtidigt som du får erfarenhet och arbetar för någon som du verkligen tror på.

9 Cold calling

Det finns många spännande företag. Att ringa på okända företag kanske inte alltid är så kul, men det kan vara värdefullt. Det är inte bara ett sätt att hitta kunder. Det är också väldigt lärorikt. Du lär dig pitcha din tjänst samt ta motfrågor kring tjänsten så du kan fortsätta vässa den. Du kommer också få vänja dig vid att få nej, vilket alltid är en bra övning.

10 Skapa en proffsig hemsida

Det blir allt viktigare med en egen online-närvaro. Vi rekommenderar starkt att du skapar en egen hemsida; det finns många bra verktyg för att komma igång snabbt och enkelt.

På sikt kan du se till att din sida är sökordsoptimerad och att personer hittar dig organiskt för de nyckelord som relaterar till problemen du löser.

Med en blogg kan du skriva dina tankar, vilket i sig blir en införsäljningskanal. Många framgångsrika frilansare behöver inte söka kunder, utan kunder vänder sig automatiskt till dem tack vare att de ser hur mycket värde de levererar.

11 Ta fram värdefullt content och skapa tankeledarskap

Vi har redan nämnt att du bör ha en hemsida där du visar upp det du kan. Vi rekommenderar vidare att ta fram innehåll (content) som är riktigt vasst och värdefullt för den kundgrupp du önskar arbeta för. För genom att visa upp dina kunskaper och ge bort mycket relevant (och gratis) värde så kan du bygga mycket kredibilitet. Detta kan du t.ex. göra genom att skriva artiklar, blogga, eller skriva

Medium- eller LinkedIn-artiklar. Du kan också skriva gästartiklar på andras bloggar och delta i podcasts. (Eller varför inte starta en egen?). Du kan även ta fram en guide som är nära relaterat till din expertis. Kanske tar guiden upp hur du skapar en framgångsrik process som copywriter, eller hur du byggde en app med viss kod. Du blir inte bara en tankeledare, du blir nästan oundvikligen betraktad som en expert inom området

12 Facebook-annonsering

Genom att skapa en Facebook-sida får du möjlighet att visa upp ditt erbjudande. Genom att sedan metodiskt rikta detta erbjudande till rätt målgrupper kan du få synlighet hos en mycket relevant målgrupp, oftast till en väldigt låg kostnad och du kan själv sätta en budget som du tycker är rimlig. Du kan till och med bli så exakt att du riktar dina annonser mot personer och företag du vill jobba med.

13 Onlinetjänster

I och med att frilansandet blir allt vanligare och arbetskraft inte längre är beroende av var du befinner dig växer spännande möjligheter fram att hitta kunder runtom hela världen. På sidor som Elance, Fiverr, Upwork och Offerta

kan du vanligtvis inte konkurrera med priser, men det är utmärkta platser att slipa dina frilansarkunskaper. Du lär dig hur du berättar om dig själv, kan jobba med många olika kunder samt att det kan vara ett bra ställe att fylla ut dina timmar på och få referensjobb.

14

Skapa en lösning för företagets problem

Presentera en lösning till ett problem du vet att företaget har. Är du designer eller illustratör? Skicka ett förslag på en bättre konverterande hemsida eller illustrationer du tror skulle lyfta företaget. Marknadsförare? Skicka tio konkreta förslag på vad företaget skulle kunna göra för att synas bättre eller få in mer relevanta kunder.

Det är inte möjligt att ge bort allt och aldrig få betalt, men på detta sätt visar du två saker:

- Att du förstår deras business bra nog för att kunna identifiera ett problem och presentera en lösning som faktiskt förbättrar deras verksamhet.
- Att du kan leverera värde som matchar det problemet eller utmaningen.

15 Skapa en lista på kunder du vill jobba med

Skaffa dig en drömlista på tio företag som du verkligen skulle vilja jobba för. Det kanske är tufft. När du är klar, skriv fem till. Sluta inte förrän du verkligen skrivit ner 15 stycken. Det kommer säkert vara mycket svårt och runt punkt 7 kanske du är övertygad om att det inte finns fler företag. Men genom att 'tvinga' dig själv att verkligen skriva ner dessa så tvingas du med stor sannolikhet tänka större och utanför din bekvämlighetszon. Du får börja leta efter verk-samheter som ligger utanför din naturliga referensram.

Var det jättelätt att skriva ner 15? Höj ribban - skriv 30.

16 Ta på dig nya glasögon

Vad har du inte redan tänkt på? Vilka problem ser du i din närmiljö? Vad har du alltid tagit för givet som skulle kunna förbättras?

Kreativitet och idégenerering är på många sätt en färs-kvara. Genom att lära dig tänka utanför ramarna i vardag-liga sammanhang kan du komma på helt nya idéer och eventuellt samarbetspartners som du tidigare hade sett förbi. Så nästa gång du går utanför dörren; sätt på dig

frilansarglasögonen och fundera på vad som finns i din närhet. Ofta tar vi saker för givet. Detta är ett sätt att öka idéflöde och stimulera kreativitet.

17 Skaffa dig en samarbetspartner

Se om du kan samarbeta med någon för att erbjuda ett starkare erbjudande. Kompromissa inte på dina egna skills, men se över om någon typ av roll kan förstärka din roll. Skulle du som illustratör kunna erbjuda starkare tjänster tillsammans med en mjukvaruutvecklare? Med rätt partner kan 1 + 1 vara lika med 10. Håll ögonen öppna för personer du fungerar väl med och skulle kunna se dig själv arbeta med.

18 Knyt dina besökare till dig genom emailmarknadsföring

Att få besökare till sin hemsida är trevligt! Men det finns en chans att de besöker din hemsida och sen bläddrar sig vidare och aldrig hittar tillbaka. Ge dina besökare en chans att höra mer från dig! Implementera ett verktyg så att besökare kan lämna sina emailadresser när de besöker din sida. En emallista är ett av de mest värdefulla sakerna du kan ha tillgång till. När en person ger dig sin emailadress ger den personen dig access till sin inbox. Detta ska givet-

vis inte missbrukas, men personen har uttryckt ett faktiskt intresse att höra mer om dig och vad du gör.

Att bygga en stock av intresserade personer kan såklart ta lite tid, men om du underhåller din hemsida, skriver nytt innehåll med lämpligt intervall och fortsätter fokusera på att leverera värde (till stor del gratis!) så är det ofta bara en tidsfråga innan kunderna börjar hitta dig.

19 Lär dig av jobbannonser

Jobbannonser är som ett smörgåsbord av möjligheter. Inte bara ser du vilka företag som söker personal och tjänster, du får även se vilka typer av personer de söker samt vilka problem de behöver hjälp med att lösa. Genom att läsa jobbannonser kan du få en förståelse över hur du kan pitcha dig själv samt vilka ord som ofta används i vilka sammanhang. Kanske kan du till och med kontakta företaget gällande tjänsten med ett starkt frilansalternativ?

20 Go Old School

Visst är det roligt när det trillar ner ett julkort i brevlådan? De flesta kan nog dock räkna på högerhanden hur många julkort de eventuellt fick. Varför? Att ta sig tid att skriva

ett brev för hand har blivit en unik raritet. Något som för tio år sedan var en självklarhet känns idag som en stor och ovanlig gest. Se hur du kan använda detta till din fördel. Paketera ditt erbjudande på ett enkelt sätt och posta det. Givetvis handskrivet och i ett fint kuvert. Du blir med stor sannolikhet ihågkommen. Sen finns ju också den lilla möjligheten att någon nappar på erbjudandet.

21 Lär dig använda Remora-metoden

Denna metod menar att du ska fokusera på det du är väldigt bra på och se till att någon annan sköter resten av processen.

Som frilansare ser det ut som följande: Definiera tydligt den nisch du är i, och det arbete du kan göra. Se nu över vilka företag du skulle kunna medskapa denna lösning med. Jobbar du t.ex. med SEO? Isåfall så skulle en AdWords-byrå kunna vara en rimlig samarbetspartner, då deras kunder antagligen även vill synas bättre i de organiska sökresultaten. Byrån driver in kunderna och du behöver bara fokusera på det du är bra på.

Läs mer om Remora-metoden här.

Om Billogram

Vi förenklar din fakuteringsprocess så du kan göra det du brinner för. Med Billogram kan du lägga mindre tid på administration och samtidigt ha full kontroll på din fakturering. Över 14 000 företag har idag valt att arbeta med Billogram och vi hjälper dem att enkelt övergå från papper till digital fakturering. Låt oss visa hur du kan spara tid, sänka kostnader och faktiskt tjäna pengar på ditt faktureringsflöde.