

РОЗВИТОК ФРИЛАНСИНГУ В УКРАЇНІ

Студ. Потеха Д.С.

Наук. керівник доц. Євсейцева О.С.

Київський національний університет технологій та дизайну

Фрилансинг останнім часом стає все популярнішим. Це пов'язано із зручністю роботи «на себе», можливістю регулювати навантаження і не залежати від графіка роботи підприємства. Тим не менш, є і недоліки у фриланса, про які, на жаль, мало хто замислюється на початку.

Фрілансер або позаштатний працівник – це термін, який зазвичай використовується для людини, яка не працює на конкретного роботодавця на постійній основі, також фрілансери можуть одночасно виконувати замовлення для різних клієнтів. Річне зростання професіоналів, які обирають цей тип зайнятості в якості позаштатного, досить вражаючий. За деякими оцінками, до 50% співробітників будуть працювати у форматі фриланса через 5 років.

Фрилансинг як діяльності, народився в Сполучених Штатах, і ця країна продовжує утримувати лідерство за кількістю позаштатних спеціалістів. Близько 53 мільйонів американців працюють на засадах фрилансингу. Це являє 34% робочої сили країни. Не кожен здатний домогтися гарного результату. Найскладніше це почати.

Українських фахівців часто наймають роботодавці із США, Великобританії, Австралії, Канади та Німеччини. В цілому, темпи зростання кількості українських фахівців на світовому ринку фриланса від 10 до 25% на рік.

Найбільш затребуваними є фахівці у сфері ІТ. У напрямку фриланса розвиваються переважно ті професії, якими можна легко займатися віддалено і без постійного перебування в офісі. В Україні затребувані дизайнери, SEO-оптимізатори, копірайтери, програмісти. Крім того, продовжують рости в популярності більш нішові спеціалізації, такі як соціальний медіа маркетинг, розробка для мобільних платформ (IOS і Android), а також створення цільових сторінок.

Найбільш важким кроком буде початок і просування вашого профілю. Профіль фрилансера – це його візитна картка, яка привертає увагу потенційних роботодавців. Одним із способів просування профілю є співпраця з існуючими клієнтами. Це допоможе у формуванні позитивного іміджу. Крім того, хорошим інструментом для залучення клієнтів може бути вигідна чи лояльна цінова політика. Багато фрилансерів, після отримання бажаної роботи, роблять серйозну помилку – не підтримують регулярні контакти з клієнтом. Клієнт може відреагувати на це по-різному, у тому числі відмовитися від ваших послуг.

Чотири основні звички, які приведуть фрилансера до успіху: спілкуватися рано, спілкуватися часто – бути активним, не змушувати клієнта звертатися до вас; запитати, коли є сумніви - це економить не тільки ваш час, але й час клієнта; завжди бути чесним і казати клієнту про хід реалізації проекту, і негайно повідомляти про виникаючі проблеми; відповідати швидко - не примушувати клієнтів чекати ваших відповідей.

У тому, щоб бути фрилансером є досить багато переваг, таких як: незалежність; вільний графік роботи; можливість працювати вдома; створювати оптимальний баланс між роботою та сім'єю; самостійно вибирати партнерів, а не підлаштовуватися під колектив.

В результаті, можна зробити висновок, що робота фрилансера не така проста, як може здатися на перший погляд. Крім того, цей вид зайнятості підходить не для всіх. Іншими словами, перш ніж прийняти рішення, щоб стати активним гравцем на ринку фриланса, ви повинні оцінити ваші сили, терпіння, час і налаштуватися на успіх.