



FREELANCER:IN WERDEN: CHECKLISTE

WIE VERMARKTE ICH MICH SELBST?

PROFIL

- Vollständig ausgefülltes und gepflegtes Profil?
- Referenzen?
- Portfolio?
- Spezialwissen hervorgehoben?

SELBSTMARKETING

- Marketingplan erstellt?
- Nische suchen / vom Wettbewerb abheben
- Eigene Website inkl. SEO
- Social-Media-Marketing wie bspw. auf Facebook und LinkedIn
- Mund-zu-Mund-Propaganda

WEITERBILDUNGEN

- Weiterbildungen geplant?
- Weiterbildungen auf allen genutzten Plattformen etc. vermerkt?
- Weiterbildungen im Arbeitsplan vermerkt?

MARKETINPLAN

Wo bewerbe ich mich?

Was sind meine Stärken?

Was ist meine Tätigkeit?

Was ist meine Zielgruppe?

WIE GESTALTE ICH DIE AKQUISE ERFOLGREICH?

RECHTZEITIG BEGINNEN

- Fortlaufende Akquise?
- Im Arbeitsplan vermerkt?
- Frühzeitige Evaluierung bei langfristigen Projekten über weitere Zusammenarbeit

WIE VIELE AUFTRÄGE?

- Lernen Nein zu sagen
- Qualität vor Quantität

DIE RICHTIGEN AUFTRÄGE

- Analyse der Aufträge
- Kosten-Nutzen-Rechnung
- Harmonie mit der:dem Auftraggeber:in?
- Vorschuss, Zwischenrechnung, Ratenzahlung notwendig?

WORAUF MUSS ICH BEI DER ORGANISATION ACHTEN?

MUSS ICH BEI DER ORGANISATION ACHTEN?

- Arbeitsplan erstellt?
- Freizeit mit eingeplant?
- Urlaub eingeplant?
- Tagesablauf strukturiert?

TAGESABLAUF

- Wann arbeite ich an Projekten?
- Wann kümmere ich mich um die Akquise?
- Wann steht die Buchhaltung an?

BUCHHALTUNG

- Selbst erledigen?
- Auslagern?
 - Buchhalter:in
 - Softwareprogramme

WIE BEHALTE ICH DEN FINANZIELLEN ÜBERBLICK?

- Zukünftige Ausgaben kalkulieren
- 50/30/20 Regel beachten:
 - Geld zurücklegen!
 - Separate Konten
- Weitere Versicherungen, wie bspw. von Hiscox?

PRO JAHR	DURCHSCHNITTLICHE ANZAHL AN TAGEN
Kalendertage	365
Wochenenden	104
Feiertage	13
Urlaubstage	25
Krankheitstage	12
Arbeitstage	211

WIE BESTIMME ICH MEINEN EIGENEN MARKTWERT?

PLANUNG

- Habe ich meine genauen Arbeitszeiten bestimmt, die vergütet werden?
- In unserem Beispiel haben wir einen Wert von 211 Arbeitstagen ermittelt. Dies entspräche einem monatlichen Durchschnittswert von 17,5 Arbeitstagen pro Monat. In diesen Tagen muss das gewünschte Bruttoeinkommen erwirtschaftet werden.
- Wie viele Stunden stehen mir für vergütete Arbeit pro Monat zur Verfügung?
- Habe ich ein Auslastungsdefizit (Leerlaufphasen) mit einkalkuliert?
- Arbeite ich vollberuflich oder nebenberuflich als Freelancer?
- Zeiterfassung

FAKTOREN

- Analyse der Konkurrenz
 - Welchen Stundensatz nimmt die Konkurrenz? Bin ich erfahrener als die Konkurrenz oder nicht?
 - Analyse des durchschnittlichen Stundensatzes der eigenen Branche
 - Bediene ich eine Nische → höherer Stundensatz
 - Erfahrung an Stundensatz anpassen
 - Weiterbildungen → mehr Erfahrung → höherer Stundensatz
- Arbeitsort
 - Zu Hause → weniger Kosten
 - Büro oder Reisen nötig → Mehrkosten mit einkalkulieren
- Analyse des Auftraggebers / der Auftraggeberin
 - Kleinere Unternehmen zahlen tendenziell weniger als große Konzerne. Der Stundensatz hängt auch vom gewünschten Projekt ab. Ist Qualität gefordert, kann auch ein höherer Stundensatz gefordert werden, solange die Qualität gegeben ist.
- Kosten-Nutzen-Rechnung
 - Stehen der Aufwand und der erwirtschaftete Lohn in einem angemessenen Verhältnis?
 - Selbstbewusstsein beim Stundensatz zeigen!

KALKULATION

- Welche Ausgaben habe ich?
 - Versicherungen
 - Steuern
 - Private Lebenshaltungskosten
 - Altersvorsorge
- Welche Einnahmen muss ich generieren, um die Ausgaben zu decken?
 - Auf diesen Wert das 1,5-fache rechnen, um auf Leerlaufphase vorbereitet zu sein