



FAQ - Freelance-Market.cz

Všeobecné otázky

Freelance-Market je pro poptávající osoby zdarma

Na Freelance-Marketu poptávající osoba nic neplatí, protože freelancer platí paušální poplatek ve výši dvou hodinových sazeb za jednu prezentaci. U následných zakázek už žádné poplatky nejsou. V průměru má jeden freelancer za rok 6 prezentací, které vedou v průměru k 2,2 zakázkám na 50 dnů. Tím činí průměrné náklady freelancera za zprostředkování jen přibližně jedno procento z obratu vygenerovaného díky Freelance-Marketu.

Na Freelance-Marketu jsou freelanceři o 30% levnější

Přímé srovnání hodinových sazeb freelancera motivuje nabízet své služby velmi výhodně. Přesto vydělávají freelanceři s Freelance-Marketem více, protože jsou vytíženější a šetří čas i peníze při získávání nových zakázek.

Následující příklad (informatik s vytížením 60 %) ukazuje, jak se může zlepšit zprostředkovatelnost a čisté příjmy za hodinu:

| Způsob získávání nových zakázek (příklad) | Sám | S Freelance-Marketem |
|---|---|---------------------------|
| Časová náročnost získávání nových zakázek (p.a.): | 800 hodin | 100 hodin |
| Časová náročnost práce na projektu (p.a.): | 1.200 hodin | 1.900 hodin |
| Celkem (p.a.): | 2.000 hodin | 2.000 hodin |
| Hodinová sazba: | 500 CZK | 350 CZK (-30%) |
| Hrubý příjem (p.a.): | 600.000 CZK | 665.000 CZK |
| Výdaje na získávání nových zakázek: | 0 (bez cestovních výdajů a ztraceného času) | 7.000 CZK (10 prezentací) |
| Čistý příjem (p.a.): | 600.000 CZK | 658.000 CZK |
| Čistá hodinová mzda: | 300 CZK | 329 CZK (+ 10%) |

Další výhody pro poptávající osoby

- Cca o 30% výhodnější hodinové sazby freelancerů.
- Představení freelancera zdarma. Poptávající osoby u nás neplatí žádné poplatky.
- Všechny profesionální služby (45 kategorií), nejen programátoři a grafici.
- Rychlé vyhledávání, bez registrace.

- Srovnání služeb a hodinových sazeb najednou.
- Rychlá prezentace freelancera prostřednictvím e-mailu a sms.
- Žádné vyjednávání hodinových sazeb, pravidla hry jsou jasná.
- Přímý smluvní vztah mezi poptávající osobou a freelancerem (bez zprostředkovatele).
- Minimalizace rizika díky [vzorové smlouvě](#) a možné bezplatné [platbě přes svěřenecký účet](#).
- Bezplatné telefonické poradenství, [odborný článek](#), news, ...

Další výhody pro freelancery

- Není třeba aktivně hledat zakázky, zákazníci si freelancera najdou sami.
- Zlepšení vytiženosti. Průměrně 2,2 zakázky (každých 50 dnů) na jednoho freelancera za rok.
- Žádná dlouhá jednání o smlouvě – zadání zakázky během jednoho telefonického rozhovoru.
- Přímý smluvní vztah mezi poptávající osobou a freelancerem (bez zprostředkovatele).
- Mnoho dalších služeb zdarma: [Vzorová smlouva](#), [platba přes svěřenecký účet](#), telefonické poradenství, [odborné články](#), news, ...

Význam referencí v profilu freelancera

Freelanceři mohou na Freelance-Market ukládat jména a e-mailové adresy poskytovatelů referencí. V případě prezentace se tyto námi ověřené údaje uvádějí, takže se poptávající osoba může o kvalitě služeb freelancera více informovat. Aby freelanceři zlepšili své šance na nové zakázky, mohou nám e-mailem kdykoliv sdělit údaje o dalších poskytovatelích referencí.

Jak reálné jsou údaje v profilu freelancera?

Protože freelancer platí za prezentaci pevný poplatek, je motivován k věcně správnému vyjádření svých nabízených služeb. Nadhodnocení vlastních schopností by mělo za následek malý podíl uzavřených zakázek, což by vedlo k placení zbytečných poplatků za prezentaci. Kromě toho se případné stížnosti poptávajících osob pečlivě kontrolují, což může vést až k vyloučení freelancera z dalšího užívání Freelance-Marketu.

Jsou na Freelance-Marketu registrovány pouze osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ)?

- Na Freelance-Marketu nabízejí své služby osoby s různou formou podnikání. Kromě freelancerů existují také např. živnostníci a jednočlenné společnosti s ručením omezením.
- Pro všechny nabídky je však společné, že se musí vztahovat k jedné konkrétní osobě. Profily, které představují celý tým, jsou proto nepřípustné, stejně jako profily fiktivních či zaměnitelných osob.
- Podnikatelé a personalisté mohou na Freelance-Marketu nabízet své vlastní zaměstnance a fakturovat na základě vlastní kalkulace. V takovém případě se při registraci musí uvést jméno skutečného pracovníka, zatímco adresa a bankovní údaje jsou na jméno firmy. V registračním formuláři prosím do kolonky "Ostatní" uveďte např.: "Firma xxx (kontaktní osoba paní yyy) přebírá

vůči Freelance-Marketu a poptávající osobě vyúčtování za svého, na Freelance-Marketu registrovaného zaměstnance.”. Ve veřejně přístupném profilu na Freelance-Marketu je toto postoupení uvedeno v dodatku, např. formou “Management a vyúčtování zaměstnance prostřednictvím poskytovatele personálních služeb v České republice (nevznikají žádné další náklady)”.

Jak funguje proces představování?

1. Poptávající osoba si na našich webových stránkách vybere vhodného freelancera.
2. Poptávající osoba zadá své kontaktní údaje a detaily o projektu.
3. Freelance-Market zkontroluje formální správnost požadavku prezentace a vzájemně freelancera a poptávající osobu představí prostřednictvím e-mailu. Následně obě strany obdrží i sms.
4. Poptávající osoba a freelancer se zkontaktují a projednají další postup v projektu. Tento první kontakt, který netrvá déle než hodinu, slouží k vyjasnění zakázky a neměl by být freelancerem účtován.
5. Když se obě strany dohodnou, zadá poptávající osoba freelancerovi zakázku přímo. Pokud není sjednaná zvláštní smlouva, platí všeobecné obchodní podmínky Freelance-Marketu. Můžete samozřejmě použít naši vzorovou smlouvu.
6. Freelance-Market vyúčtuje freelancerovi jednorázový poplatek za prezentaci. Tento poplatek činí dvě hodinové sazby freelancera a musí se uhradit nezávisle na pozdějším uzavření zakázky. V případě neprofesionálního chování poptávající osoby (bez skutečné potřeby, poptávka prostředníka, hromadná poptávka,...) by nás měl freelancer do 14 dnů informovat. Poplatek za prezentaci potom odpadá a poptávající osoba bude případně vyloučena z dalšího užívání Freelance-Marketu.
7. Poptávající osoba a freelancer se mohou později v případě potřeby opět kontaktovat a zahájit (následné) zakázky. Protože Freelance-Market účtuje pouze jeden jednorázový poplatek za prezentaci, nevznikají freelancerovi při následných zakázkách žádné další poplatky.

Proč může být na jeden projekt představen pouze jeden freelancer?

Díky údajům v profilu a uvedeným hodinovým sazbám může poptávající osoba vybrat pro daný projekt nejvhodnějšího freelancera. Výběrové pohovory s větším počtem freelancerů proto nejsou nutné, což poptávajícím osobám i freelancerům šetří čas i peníze. Než se rozhodnete, porovnejte prosím pečlivě profily všech vhodných freelancerů, neboť vám můžeme představit pouze jednoho freelancera. Protože představujeme na jeden projekt pouze jednoho freelancera, proměnění se u nás v zakázky průměrně 37% všech prezentací - podstatně více než u jiných způsobů zprostředkování.

Pokud si jako poptávající osoba přejete více než jednu prezentaci, můžeme vám nabídnout, že za freelancera převezmete poplatek za prezentaci. V tomto případě napište do popisu projektu: ‘Přeji si na jednu zakázku představení více freelancerů a uhradím poplatky za prezentaci ve výši dvou hodinových sazeb místo freelancera.’

Proč nezprostředkováváme žádné poptávky profesionálních zprostředkovatelů zakázek?

V minulosti si freelanceři stěžovali na prezentace pro profesionální zprostředkovatele. Pouze 10% prezentací vedlo k budoucím zakázkám, a to je podstatně méně, než je naše úspěšnost 37%. Protože u nás freelanceři platí poplatek za představení, nepřeje si většina z nich žádné další prezentace jiných zprostředkovatelů.

Zprostředkovatelé projektů, kteří mají vážný zájem o prezentaci freelancera, mohou poplatek za tuto prezentaci za freelancera převzít. Výše poplatku činí dvě hodinové sazby freelancera plus DPH.

Jak jsou freelanceři hodnoceni?

U profilu freelancera se zobrazuje hodnocení (maximálně tři žluté hvězdičky). Základem hodnocení je počet pozitivních ohlasů poptávajících osob, jakož i obchodní chování freelancera vůči Freelance-Marketu (rychlost reakce, platební morálka, ...).

Zatímco většina freelancerů má hodnocení dvě hvězdičky, nejvyšší tříhvězdičkové hodnocení je vyhrazeno pouze 15-ti procentům těch nejlepších. Toto hodnocení je neustále aktualizováno, takže vždy zobrazuje aktuální stav.

Mohou poptávající osoby poskytnout hodnocení?

Poptávající osoba nám může zaslat e-mail se svým hodnocením freelancera na adresu info@freelance-market.cz. Toto hodnocení se poté zobrazí u veřejně přístupného profilu freelancera. Svou zpětnou vazbou se můžete freelancerovi odvděčit za dobře provedenou práci, ale i motivovat slabé freelancery ke zlepšení kvality svých služeb. Kromě toho pomůžete ostatním poptávajícím osobám vybrat dobrého freelancera. Vaše hodnocení by mělo obsahovat jednu až dvě věty, např. "Rychlé splnění úkolu a velmi kreativní vyřešení problému".

Na jakých ekonomických základech spočívá Freelance-Market?

Freelance-Market byl vyvinut spolu s německým nositelem Nobelovy ceny za ekonomii Reinhardem Seltenem a zakládá se na principech plně transparentního místa na trhu. Nabízející i poptávající osoby tak mají ucelený přehled o situaci na trhu. Nejen kvalita nabídek, ale i jejich ceny jsou všem zúčastněným osobám známy, takže mohou činit nejlepší možná tržní rozhodnutí, zcela ve smyslu teorie hry profesora Seltena. Freelanceři si na trhu najdou optimální pozici a poptávající osoby se mohou rozhodnout pro nejvhodnější nabídku. K dalším principům Freelance-Marketu patří závaznost hodinových sazeb, vhodné pobídky k profesionálnímu jednání, jakož i jednoduché a rychlé transakce. Z důvodu efektivnosti procesu požaduje Freelance-Market od freelancera jen velmi nízké poplatky za prezentaci.

Jak funguje bezplatný svěřenecký účet?

Možná spolupracujete na nějakém projektu poprvé a ještě nevíte, jak důvěryhodný je váš obchodní partner. V tomto případě není vždy jasné, kdo má poskytnout plnění dříve:

- a) Freelancer nejprve zpracuje projekt (část projektu), ale je zde riziko, že zákazník nezaplatí.
- b) Zákazník zaplatí předem, aniž by věděl, zda freelancer vůbec odvede práci s přijatelným výsledkem.

Jako alternativu Freelance-Market nabízí bezplatný svěřenecký účet. Používání svěřeneckého účtu je velmi snadné a bez předchozího ohlášení:

1. Obě strany sjednají před začátkem projektu výši vkladu.
2. Poptávající osoba převede příslušnou částku na svěřenecký účet: Příjemce: Freelance-Market, číslo

úctu: 5001261774, Raiffeisen Bank Praha, směrový kód banky: 5500, text převodu: Svěřenecký vklad od A. Nováka pro freelancera B. Svobodu

3. Freelance-Market informuje obě strany o připsání peněz na svěřenecký účet.
4. Jakmile je zakázka dokončena, poptávající osoba nás informuje a Freelance-Market převede částku freelancerovi.
5. Velmi výjimečně může nastat situace, že se poptávající osoba a freelancer nedohodnou. V tomto případě musí obě strany platbu řešit soudní cestou a Freelance-Market poté částku převede podle soudního rozhodnutí.

Za použití svěřeneckého účtu vám nevzniknou žádné výdaje, tato služba je zdarma. Vložená částka není úročena.

Jak se mohu stát koncesionářem Freelance-Marketu?

Abychom mohli expandovat dále do různých segmentů trhu u nás i v zahraničí, stále hledáme motivované, tržně zaměřené osoby s podnikatelským duchem, které budou Freelance-Market provozovat jako koncesionáři. Díky našim koncesionářům působíme již na trzích v Austrálii, Číně, Rakousku, na Novém Zélandu a v České republice.

Na www.freelance-market.com se dovíte, jak se můžete stát koncesionářem pro vaši zemi či odvětví.

Jak je Freelance-Market financován?

Freelancer platí za prezentaci poplatků ve výši dvou hodinových sazeb (podle vlastního údaje v profilu). Poplatek je nutno zaplatit pouze v případě, že se jedná o vážnou poptávku. Na rozdíl od rejstříků firem, které jsou financovány z poplatků za registraci nebo měsíčních poplatků, vydělává Freelance-Market jen tehdy, když našim freelancerům skutečně představujeme projekty.

Otázky pro OSVČ

Vyplatí se registrace jako freelancer u Freelance-Marketu?

Poplatky na Freelance-Marketu odpovídají průměrně 1,0 % obratu vytvořeného takto:

- Freelancer obdrží průměrně 6 prezentací ročně.
- 37 % všech prezentací vede ke skutečným zakázkám.
- 30 % zakázek vede k následným zakázkám.
- 64 % všech prezentací mají rozsah minimálně 4 člověkodny, 31 % dokonce více než 30 člověkodnů. Průměrná délka projektu činí 50 člověkodnů.

(Výpočet na základě našich pravidelných průzkumů u uživatelů, hodnoty samozřejmě kolísají v závislosti na specializaci, zkušenosti a spolehlivosti freelancera).

Přijdu o peníze, když neobdržím žádnou prezentaci?

Průměrně freelancer obdrží 6 prezentací za rok, četnost samozřejmě závisí na profilu freelancera. V profilech jednotlivých freelancerů přímo vidíte, jak často byli představováni.

Když u freelancera nikdy nedojde k představení, nepodstupuje svou registrací žádné finanční riziko, neboť neúčtujeme měsíční poplatky, nýbrž pouze poplatek za představení poptávající osobě.

Jak se mohu na svůj profil podívat, aktualizovat ho, dočasně pozastavit nebo smazat?

- Na www.freelance-market.cz/registrace se můžete pomocí svého čísla freelancera a hesla přihlásit. Poté se vám zobrazí vaše registrace a dosavadní prezentace a vaše údaje můžete aktualizovat. Pokud zapomenete své heslo, můžete zde zažádat o nové.
- Případně nám můžete i zaslat e-mail na adresu info@freelance-market.cz a od nás obdržíte e-mail s kompletními údaji k vašemu profilu. Samozřejmě nám e-mailem můžete zaslat i vaše požadavky na změnu údajů.
- Abyste se mohl(a) podívat, jak se váš veřejný profil zobrazuje, zadejte jednoduše své číslo freelancera do "Vyhledávání" (vlevo nahoře).
- Pokud svůj profil chcete deaktivovat, zašlete nám svůj požadavek na deaktivaci e-mailem. My poté váš profil okamžitě odstraníme. P. S.: Často je snazší profil nejprve pozastavit, abyste ho mohli nechat později opět reaktivovat.

Sdělte nám prosím především změny vašich kontaktních údajů. Pokud momentálně nejste k dispozici, měli byste svůj profil dočasně pozastavit. Aktualizace, pozastavení či deaktivace vašeho profilu je samozřejmě zdarma.

Co mám jako freelancer udělat, když nebudu dočasně k dispozici?

Zašlete krátký e-mail na info@freelance-market.cz. Zdarma váš profil pozastavíme. Tím se zabrání tomu, aby poptávající osoby zbytečně ztrácely čas a freelanceři platili za prezentace, kterých se nemohou účastnit.

Jak mohu zabránit tomu, abych dostával(a) poptávky, které se pro mě nehodí?

Ve vašem profilu můžete pod odkazem "Ostatní" napsat údaje o druhu projektů, které pro vás přicházejí v úvahu. Tím zabráníte tomu, aby vám poptávající osoby nabízely nevhodné projekty. Zde je několik příkladů pro vaše poznámky v "Ostatní": "Pouze zakázky v rozsahu 10 hodin a více", "Maximálně 20 hodin týdně" nebo "Nepracuji v krizových oblastech".

Co může freelancer udělat pro to, aby byl jeho profil co nejúspěšnější?

Četnost prezentace neovlivňuje pouze oblíbenost nabízených služeb a hodinová sazba, ale velmi podstatně i obsah vašeho profilu. Díky následujícím tipům se freelancerům podařilo zvýšit četnost prezentací až desetkrát:

- 1) Portrétová fotografie: Freelanceři s fotografií jsou poptáváni dvakrát častěji. I zcela podprůměrná fotografie je lepší než žádná.
- 2) Reference od zákazníků: Pokud jsou vaši dosavadní zákazníci ochotni podat hodnocení k vámi poskytnutým službám, můžete uvést jejich kontaktní údaje. Ve vašem profilu se všem zobrazí počet

poskytovatelů referencí. Kontaktní údaje poskytovatelů referencí samozřejmě nejsou veřejně přístupné, poptávající osobě se sdělují pouze až v případě prezentace.

3) Podrobné údaje v profilu: uvádějte podrobné a konkrétní údaje k vašim nabízeným službám, zkušenostem a dalším schopnostem. Jasně zdůrazněte vaše výjimečné schopnosti. Nikdo si nevybere grafika se specializací na architektonickou vizualizaci, který napíše pouze “dělám hezké grafiky”.

4) Ukázka práce: Přiložte k vašemu profilu ukázkou své práce, abyste poptávající osobu přesvědčili o kvalitě a stylu vaší práce. Například grafici často přikládají prospekty, textaři své náročné texty, trenéři prezentují videa své práce a strojní inženýři ukazují kompletní konstrukční plány.

5) Kladné hodnocení zákazníka: V profilu freelancera se zobrazuje kladné i záporné hodnocení od poptávajících osob. Přesvědčte své zákazníky svou profesionalitou o vašich kvalitách a přimějte je k hodnocení vaší práce.

6) Rada na závěr: Srovnajte svůj profil s profily freelancerů vaší kategorie, kteří jsou obzvláště často představováni.

Pro změny ve vašem profilu nám zašlete e-mail nebo se přihlašte na www.freelance-market.cz/login.

Může být freelancer uveden ve více kategoriích?

Jeden freelancer se může registrovat víckrát, pokud nabízí zcela odlišné služby (např. programování a grafika).

Proč musí být u všech profilů uvedena hodinová sazba?

Pevná hodinová sazba zlepšuje porovnatelnost nabídek a ušetří poptávajícím osobám i freelancerům časově náročná jednání o ceně. Hodinová sazba je závazná, tzn. freelanceři se zavazují k této sazbě poptávající osobě.

Údaj o hodinové sazbě představuje částku netto (bez DPH) a bez cestovních výloh/diet. Freelanceři se poptávající osobě k uvedené hodinové sazbě zavazují.

Pokud má freelancer odlišné hodinové sazby pro různé úkony v rámci svých služeb, uvede v profilu nejvyšší hodinovou sazbu, na základě které se účtuje jednorázový poplatek za představení (viz <https://www.freelance-market.cz/registrace>). Případy nižších hodinových sazeb mohou být v profilu uvedeny v kolonce “Ostatní” (např. “o 20% nižší hodinová sazba u zakázek nad 100 hodin”).

Zákazníkem alternativně volitelné způsoby platby mohou být rovněž popsány v profilu pod “Ostatní”. Např. “Možná i platba na základě 10% provize z prodeje”.

Měla by být v mém profilu u portrétová fotografie?

Je zcela na vás, zda ke svému profilu přiložíte fotografii. Podle našich zkušeností osobní fotografie zdvojnásobuje šance na představování, neboť tak na poptávající osobu můžete udělat lepší první dojem.

Při registraci budete dotázáni, zda chcete vložit fotografii. Již zaregistrovaní freelanceři nám mohou svou aktuální fotografii zaslat e-mailem, abychom mohli profil aktualizovat.

Jak funguje bezplatná webová stránka pro freelancery?

Na www.freelance-market.cz/website/vzor-jan-novak uvidíte příklad bezplatné internetové stránky, kterou vám Freelance-Market může vytvořit k vašemu profilu. Protože stránka neobsahuje žádnou zjevnou spojitost s Freelance-Marketem, můžete ji používat nezávisle na Freelance-Marketu k vlastním reklamním účelům (pokud vlastní webovou stránku ještě nemáte).

P. S.: Pokud si nepřejete užívat vlastní reklamní stránku, je třeba nám to pouze krátce sdělit.

Jaké firmy spolupracují s našimi freelancery?

Naši freelanceři jsou poptáváni malými firmami, jakož i velkými koncerny.

Např. ABB, AEG Power Solutions, Allianz, American Apparel, American Express, AXA Versicherung, Becker Marine Systems, Bertelsmann, Bosch, Dassault Systemes, Dekra, Denso Automotive, Deutsche Bank, Deutsche Telekom, DuPont, EnBW, Forum Verlag, Frauenhofer, Fresenius Medical Care, Fujitsu, IDG Medien, Kone, LCC Telecom, Mann+Hummel, McDonald's Europe, Media Markt, Umweltministerium, MTU, NTT, Philip Morris, Recaro, Renault, SEW Eurodrive, Siemens, Stadtparkasse Düsseldorf, Steinbeis, Toyota, TÜV Rheinland, Verbraucherzentrale Bayern, Versicherungskammer Bayern, Voestalpine, Volkswagen, Zeiss.

Jací freelanceři nejčastěji získávají zakázky?

Průměrně získá freelancer šest prezentací ročně. Freelanceři s dobrým poměrem cena/výkon jsou však poptáváni až jednou týdně. V profilech jednotlivých freelancerů můžete přímo vidět, jak často jsou představováni. Poptávky jsou v jednotlivých kategoriích zastoupeny následovně:

- Grafik: 24%
- Webový designér: 16%
- IT: 12%
- Inženýr: 10%
- Překladatel: 8%
- Poradce: 7%
- Marketing, prozatímní manager, administrativní pracovník: jednotlivé kategorie 3 - 4%
- Finanční expert, Event Manager, právní zástupce, Coaching, člen dozorčí rady, prodejce: jednotlivé kategorie 1 - 2%

Co může freelancer udělat pro to, aby byl představován častěji nebo méně často?

Průměrný freelancer je na Freelance-Marketu představen šestkrát ročně. Četnost prezentací závisí na různých faktorech, jako je kvalifikace, vypovídací hodnota profilu, hodinová sazba a druh poskytované služby. Zatímco někteří freelanceři jsou představováni každý týden, jiní sotva jednou za rok.

Abyste získali optimální počet relevantních prezentací, máme pro vás následujících 7 rad:

1. Zlepšete srozumitelnost vašeho profilu. Důkladně si prohlédněte svůj profil a srovnajte ho s profily

jiných freelancerů ve vaší kategorii:

- Zdůrazněte své specifické schopnosti a zkušenosti.
- Odlište se od nabídek ostatních.
- Nepoužívejte zkratky a pojmy, kterým rozumí pouze odborníci - mnoho poptávajících osob nemá s vaším oborem nic společného.
- Představte své služby věcně a vyhněte se mylným a prodejním formulacím.

2. Buďte konkrétnější, abyste dostávali méně prezentací. Popište svou službu šířeji, abyste byli představováni častěji.
3. Omezte svůj profil, abyste dostávali méně prezentací. Např. "Ostatní: pouze zakázky v rozsahu 20 hodin a více." Rozšiřte svůj profil (např. lokalitu, kde působíte), abyste byli představováni častěji.
4. Pokud máte více schopností různého druhu, můžete si na Freelance-Marketu zaregistrovat druhý profil, např. jako překladatel a finanční expert.
5. Zvyšte nebo snižte hodinovou sazbu. Při snížení o 20% obdržíte přibližně dvojnásobné množství prezentací.
6. Pokud momentálně nemůžete přijímat žádné zakázky, musíte svůj profil dočasně pozastavit.
7. Můžete napsat článek do newsletteru, který na Freelance-Marketu vychází jednou měsíčně, abyste upozornili na svou výjimečnou službu.

Všechny změny v profilu jsou samozřejmě zdarma. Zašlete jednoduše e-mail na adresu info@freelance-market.cz.

Jednají všechny představené poptávající osoby profesionálně?

I přes různá opatření samozřejmě není možné vyloučit, že Freelance-Market občas představí i neprofesionálně jednající poptávající osoby. Pokud by takový případ nastal, informujte nás prosím. Podle našeho posledního průzkumu je však 87% freelancerů s námi představenými poptávajícími osobami spokojeno.

Jak Freelance-Market získává zakázky pro registrované freelancery?

Freelance-Market vynakládá velké úsilí na hledání potencionálních zákazníků pro naše freelancery. Díky následujícím aktivitám nás denně navštěvuje několik tisíc zájemců:

- Dohody o spolupráci s průmyslovými svazy a odbornými organizacemi, např. hospodářskou komorou a dalšími.
- Novinářská činnost, noviny s hospodářskou tematikou a odborné časopisy, ...
- Komunikační činnost na internetových portálech a sociálních sítích, např. Xing, Wikipedia,...
- Přímá komunikace s profesionálními personalisty.
- Reklama v tištěných médiích a na internetu, např. Google, Yahoo,...
- Umístění v internetových vyhledávačích (řada předních míst na Googlu).
- Newsletter Freelance-Marketu s více než deseti tisíci předplatiteli.
- Propojení s jinými portály a internetovými stránkami (více než 1000 odkazů).
- Účast na veletrzích a konferencích.
- Péče o naše stávající zákazníky (přes 20% nových zákazníků přichází díky osobnímu doporučení našich zákazníků).

Jak zabráním lavině výdajů, pokud budu představován víckrát za týden?

Naši neaktivnější freelanceři jsou představováni až čtyřikrát do měsíce, průměr všech freelancerů však činí 6 prezentací za rok. Pokud byste dostávali příliš velké množství prezentací, můžete svůj profil kdykoli pozastavit. Kromě toho zaručujeme, že vám nebudeme účtovat víc jak jednu prezentaci týdně.

Proč freelanceři platí paušální poplatek za prezentaci místo provize z obratu?

Naši freelanceři nemusí nekonečně platit provizi z obratu, nýbrž jen jednorázový poplatek ve výši dvou hodinových sazeb za vážnou prezentaci. To má jasné výhody:

- Není třeba stále předkládat přehledy o nynějších a budoucích obrazech.
- Náklady zůstávají nízké. Podle našich průzkumů u uživatelů vede 37 % všech prezentací k zakázkám. Průměrně tak investice činí asi 5 hodinových sazeb na jednoho zákazníka.
- U následných zakázek (nový stálý zákazník) se žádné další poplatky neúčtují.
- Protože se platí za každou seriózní prezentaci nezávisle na tom, zda později dojde k zakázce, jsou údaje v profilech freelancerů velmi reálné. Nadhodnocení vlastních schopností by mělo za následek menší podíl uzavřených zakázek, což by vedlo k placení zbytečných poplatků za prezentaci.

Proč musí freelanceři platit i za neúspěšné prezentace?

U Freelance-Marketu vede průměrně 37% všech prezentací k zakázkám. To je podstatně větší úspěšnost než u jiných způsobů hledání zakázek, např. u výběrových řízení nebo vlastní akvizice. Přesto ze 63% všech prezentací zakázky nevzniknou. V průměru je tedy zapotřebí 2,7 prezentace k získání jedné zakázky.

I za neúspěšné prezentace musí freelancer zaplatit poplatek za prezentaci ve výši dvou hodinových sazeb (v průměru tedy cca 5 hodinových sazeb za jednu zakázku).

Ačkoliv platba za neúspěšné zprostředkování může na první pohled překvapit, přesto se tento systém osvědčil:

- Poptávající osoby a freelanceři nás nemusí neustále informovat o každé změně.
- Neexistuje důvod k nepoctivosti a zamlčování zakázek.
- Freelanceři s reálnými údaji v profilu jsou odměněni tím, že získávají nadprůměrné množství zakázek a za zakázku zaplatí relativně málo.
- Poplatek za prezentaci činí pouze dvě hodinové sazby, což průměrně odpovídá jen 1,0% vygenerovaného objemu zakázky. Při platbě za zakázku by bylo zapotřebí několikanásobně víc.

Musí freelancer platit i za prezentace neprofesionálně jednajících poptávajících osob?

Freelance-Market se snaží představovat jen seriózní poptávající osoby. Proto se u poptávek kontroluje formální správnost a na jednu pozici v projektu je představen maximálně jeden freelancer. Pokud i přes

tato opatření dojde k neseriózní poptávce, poplatek za prezentaci freelancer samozřejmě platit nemusí.

Neseriózní poptávka je v případě, když:

- a) i po mnoha pokusech poptávající osobu nemůžete zastihnout
- b) poptávající osoba žádala o představení s freelancerem, ačkoliv v tento moment neměla žádný potenciální projekt. To je na příklad takový případ, kdy poptávající osoba na projekt nikdy neměla rozpočet.
- c) poptávající osoba není koncový zákazník, nýbrž pouze zprostředkovatel zakázky
- d) se požadavky poptávající osoby výrazně liší od údajů uvedených ve vašem profilu na Freelance-Marketu.

Pokud dojde k některému z těchto případů, sdělte nám to prosím do 14 dnů. Poplatek za prezentaci poté odpadá a my tuto neprofesionálně jednající poptávající osobu případně vyloučíme z dalšího užívání Freelance-Marketu.

Musí freelancer platit i za následné zakázky?

U nás není provize z obratu! Kromě jednorázového poplatku za prezentaci ve výši dvou hodinových sazeb nemáte již žádné jiné výdaje.

Za vaše obraty a následné zakázky se nám nikdo nemusí zodpovídat, a to ani v případě, že dojde k prodloužení zakázky, následné zakázce, dlouhodobé zakázce nebo trvalému pracovnímu poměru.