



CATÓLICA
ESCOLA DAS ARTES

PORTO

O TRABALHO FREELANCER
NO SETOR CRIATIVO ATRAVÉS DE
PLATAFORMAS DIGITAIS

Dissertação apresentada à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de Mestre em Gestão de Indústrias Criativas

Cristina Eleutério Alves Augusto

Porto, Outubro, 2021.



CATÓLICA
ESCOLA DAS ARTES

PORTO

Trabalho Criativo Freelancer
Através de Plataformas Digitais

Dissertação apresentada à Universidade Católica
Portuguesa para obtenção do grau de Mestre em
Gestão de Indústrias Criativas

Cristina Eleutério Alves Augusto

Trabalho efetuado sob a orientação de Prof. Drº Luís
Miguel Lopes Teixeira e Prof. Doutor Caio Vassão

Porto, Outubro, 2021.

Agradecimentos

Pela paciência e amor incondicional, por alimentar meus .luxos de pensamento e diálogos (quase) megalomaníacos, por existir, obrigada Pedro Augusto.

Agradeço ainda às ligações repentinas da Daisy. Sem ela, quem sabe eu não havia terminado de escrever mais cedo? Certamente não teria sido tão feliz quanto fui. Obrigada mãe, pai, por tomarem minhas dores quando eu pensava em desistir.

Ao Caio Vassão por trazer luz quando eu já não via mais nada. Ao Luís Teixeira por desafiar os limites da minha razão.

Uso esse espaço ainda para desaprovar do Porto, os prazeres de seu verão tornaram quase insuportáveis os fins de semana em que os neguei e dediquei-me à escrita desta dissertação.

Agradeço aos amigos pelo feedback positivo, incentivo e por não desistirem de mim.

Por fim, a todos os entrevistados que ajudaram compartilhando suas experiências, um muito obrigada por participarem e me permitirem aprender com vocês.

**Esta dissertação foi redigida sob as regras do mais recente acordo ortográfico que rege a Língua Portuguesa em sua variante, o Português do Brasil.*

Resumo

Uma nova economia floresce fundamentada no domínio digital. De alcance global, intensamente interconectado e permeado de ideias e informações, o emergente fenômeno ainda é chamado por diferentes alcunhas. Independente de como a chamam, Economia Partilhada, *Gig Economy* ou Economia das Plataformas, a nova economia configura as diferentes transações possibilitadas pelos ecossistemas das plataformas digitais. O intuito desta dissertação foi explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, inserida neste contexto. Além disso, compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras. Através de uma abordagem exploratória, é feito o levantamento de dados primários, com a aplicação de entrevistas qualitativas, de roteiro semiestruturado e questões majoritariamente abertas, e a captação de dados secundários, com a consulta à bibliografia existente.

Mesmo que seus trabalhos permitam horários flexíveis, 100% dos entrevistados afirmaram precisar de uma rotina estruturada. A identificação de três perfis básicos para freelancers do setor criativo, revelou diferentes espectros de interesse destes trabalhadores. Compreender e categorizar as motivações por trás das ações desses profissionais auxiliou no melhor entendimento não só de como se organizam, mas também *porquê* o fazem de determinada maneira. Não foi identificada uma única solução organizacional que possa servir de forma bem-sucedida a todas as pessoas. As diferentes partilhas dos entrevistados, e seus distintos perfis, serviram para ilustrar como o regime freelancer permite flexibilidade de tal forma que é possível encontrar variadas soluções viáveis, específicas para cada tipo de pessoa.

Essa dissertação identificou ainda, que existem critérios de entrada às plataformas insuficientes para garantirem sua qualidade. Essa “abertura” significa um espaço onde há múltiplas oportunidades, para diferentes níveis de profissionalismo e comprometimento. Sem parâmetros, esta abrangência pode ser prejudicial aos usuários e, portanto, às plataformas. Foram identificadas lacunas nas estruturas das plataformas mediadoras, em especial a falta de formas mais eficazes de filtrar clientes de qualidade. Ao que tudo indica, a maioria destas plataformas, ao invés de nutrirem um espaço onde os trabalhadores queiram atuar, e assim gerar valor para todos os envolvidos, preferem tornar-se o mais convidativas o possível para os clientes, ao mesmo tempo em que capitalizam de quantas formas puderem a dependência que causam nos trabalhadores. O número de pontos negativos é superior às vantagens usufruídas, ainda assim os freelancers estão satisfeitos com as plataformas que utilizam, principalmente por conta de sua eficácia em permitir a conexão com clientes em potencial. Por fim, ainda que exista espaço para melhorias, a maioria dos entrevistados sente que sim, o regime freelancer é uma modalidade de trabalho sustentável a longo prazo.

Palavras-Chave: Trabalho freelancer; Upwork; Toptal; 99Designs; Economia das Plataformas; *Gig Economy*; Economia Partilhada; Terceirização; Trabalho criativo sob demanda; Organização do trabalho freelancer.

Abstract

A new economy is flourishing inside the digital domain. The emerging phenomenon is intensely interlinked, it has a global reach, it is in favor of intangible things, such as ideas and information, and still answers to many different names. Whether it's called the Shared Economy, Gig Economy or Platform Economy, this new economy encompasses the different transactions made possible by the ecosystem of digital platforms. The purpose of this dissertation is to explore the freelancing work structure, within the creative sector, and this particular context. Furthermore, it aims to understand the labour dynamics among freelancers and the platforms they use to mediate their work, and the frameworks they adopt to organize their routines and careers. Through an exploratory approach, the primary data was collected using scripted qualitative interviews with mostly open-ended questions, while the secondary data was obtained by consulting the existing literature.

Even though their work allows for flexible hours, 100% of the interviewed freelancers confirmed needing a structured routine. The research helped identify three basic profiles for freelancers, within the creative sector. That effort revealed different spectrums of those professionals' interests. Analyzing and categorizing the motivations behind their behaviours elucidated not only how they organize, but also *why* they do it in a particular manner. A single organizational solution to fit all freelancers' needs was not found. The testimonies, each fitting one of the profiles, illustrated how freelancing promotes flexibility in such a way that it is possible to find a myriad of solutions, tailored for each individual problem.

This dissertation also identified that the freelancing platforms have insufficient entry barriers to ensure their quality. This "openness" points to a space where multiple opportunities, suited for different levels of professionalism and compromise, can be found. Without any parameters, this practice could harm users, and platforms alike. When asked about what was lacking in the freelancing platforms structures, participants were effusive in mentioning the need for more efficient ways to filter quality clients. Most of these platforms, instead of nurturing a space where freelancers want to engage with, thus generating value for all parties involved, they rather become as inviting as possible (only) to clients, while capitalizing as much as they can on the dependency they cause to freelancers. The number of negative points is superior than their advantages, nevertheless freelancers remain satisfied with the platforms they use, mostly because of their efficiency in connecting with potential clients. In conclusion, even though there is space for improvements, most of the participants feel that yes, freelancing is a sustainable work regime in the long term.

Key-Words: Freelancing; Upwork; Toptal; 99Designs; Platform Economy; Gig Economy; Shared Economy; Outsourcing; Creative work on-demand; Organizational methods for freelancers.

Índice

1. O contexto digital do trabalho criativo freelancer	9
1.1 Terceirização presencial à remota	9
1.2 Plataformas Digitais	12
1.3 Uma Nova Economia	15
A) Economia Partilhada	16
B) Gig Economy	17
C) Economia das Plataformas	18
2. Metodologia	21
2.1 Objetivo global e objetivos estratégicos	21
2.2 Método Qualitativo	22
2.3 Seleção e categorização da amostra	24
2.4 Técnicas para a recolha de dados	25
3. Principais agentes do ecossistema digital de trabalho	31
3.1 Plataformas mediadoras do trabalho de freelancers do setor criativo	33
A) Toptal, marketplace para talento premium	35
B) Upwork, marketplace para freelancers	38
C) 99Designs, marketplace e plataforma competitiva	47
D) Comparação Estrutural: Marketplace Premium x Marketplace para Freelancers x Plataformas de Crowdsourcing	52
3.2 Clientes usuários de plataformas digitais	55
3.3 Freelancers e a força de trabalho independente	59
4. Caracterização da comunidade freelancer	67
4.1 Análise das entrevistas preliminares	70
4.2 Segmento 1: Associações contextuais favoráveis à satisfação dos participantes.	83
4.3 Segmento 2: Organização dos freelancers: rotinas, métodos e estruturas	87
4.4 Segmento 3: Dinâmica laboral dos freelancers com as plataformas mediadoras	97
4.5 Segmento 4: Expectativas futuras	107
5. Discussão	113
Considerações Finais	127
Referências Bibliográficas	131
Apêndices	134
Apêndice 1 — Roteiro de perguntas preliminares	134
Apêndice 2 — Roteiro de perguntas final	136
Apêndice 3 — Modelo de autorização	138
Apêndice 4 — Categorização do roteiro preliminar	140
Apêndice 5 — Alegação de quebra dos termos de uso, Freelancer.com	143
Apêndice 6 — Tabelas de síntese	144
Apêndice 7 — Transcrições	165

Introdução

A temática desta dissertação permeia as dinâmicas organizacionais e o contexto da Economia das Plataformas em que trabalhadores freelancers, do setor criativo, estão inseridos. O intuito é explorar a estrutura do regime de trabalho desses profissionais no contexto da Economia das Plataformas. Meu propósito é compreender sua dinâmica com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras. Para alcançar esse fim, estabeleci dez objetivos estratégicos. Comecei por explorar o contexto dos profissionais objeto de estudo da pesquisa, abordar as estruturas dos principais agentes do ecossistema digital de trabalho, investigar a relação dos freelancers com as plataformas que utilizam, como estes organizam suas rotinas diárias, suas expectativas futuras, seus níveis de satisfação e quais eram os atributos ou vivências em comum que poderiam indicar a recorrência de uma, ou mais, circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes.

As alterações nas dinâmicas de trabalho ocasionadas pela Economia das Plataformas, trazem consigo a justificativa em pesquisar as novas estruturas do regime freelancer, enquadrados nesse contexto. Esse emergente fenômeno é responsável pela proliferação de plataformas mediadoras de trabalho, que atrai diferentes tipos de profissionais independentes e provoca ainda a busca por variadas técnicas e métodos organizacionais, que auxiliem na navegação destes espaços. Esta dissertação contribui para a literatura existente sobre a Economia das Plataformas e as dinâmicas organizacionais, sob a perspectiva dos freelancers. O estudo é benéfico para a consulta de profissionais independentes, uma vez que compartilha experiências de trabalhadores em condições semelhantes.

Esta dissertação está estruturada em 5 capítulos. Começo explorando a envolvente dos freelancers utilizadores de plataformas mediadoras. Para tanto, é apresentada a terceirização, desde antes de passar a ser feita através do domínio digital, ressaltando a correlação entre esta estratégia de negócio e a modalidade de trabalho freelancer. É averiguado o que são as plataformas digitais, como funcionam estruturalmente e em que sentido as plataformas mediadoras do trabalho freelancer se enquadram nesta classificação. No fim do primeiro capítulo, são investigadas as diferentes nomenclaturas atribuídas à Nova Economia, fundamentada no domínio digital, de alcance global, intensamente interconectada e permeada de ideias e informações. Elegei ainda o termo Economia das Plataformas como aquele que acredito melhor representar o fenômeno.

Uma vez estabelecida uma fundamentação teórica sobre a envolvente do tema, o capítulo 2 é dedicado a apresentar os objetivos da dissertação e quais métodos são utilizados para alcançá-los. De natureza teórica, este estudo tem como intuito aprofundar os conhecimentos sobre o tema escolhido. Os procedimentos utilizados serão o de levantamento de dados primários, com a implementação de entrevistas, com roteiro semiestruturado de questões majoritariamente abertas, auxiliado por um levantamento de dados secundários, com a consulta de publicações existentes. As informações levantadas foram observadas sob uma ótica interpretativista, conforme o esperado do método qualitativo. A pesquisa e a análise dos dados serão executadas de forma exploratória, uma vez que

busco entender um fenômeno recente e ainda em desenvolvimento, pretendo observar e compreender seus diferentes aspectos.

No terceiro capítulo, identifico então quais são os principais agentes do ecossistema digital de trabalho. Em seguida, faço uma caracterização de algumas modalidades de plataforma mediadora de freelancers, detalhando os traços distintivos e as estruturas de cada uma. Analiso quem são os clientes que compram os serviços oferecidos dentro desse contexto e qual a predominância de empresas, grandes corporações e pequenos negócios. Por fim, levanto informações sobre os freelancers do setor criativo, como pode ser organizada essa nomenclatura e quais destes profissionais se enquadram no recorte deste estudo.

O capítulo 4 centra-se na caracterização da comunidade freelancer, introduzindo a descrição dos processos de coleta da amostra, divide-se ainda entre a análise do guião preliminar, seguido da análise das respostas referentes aos quatro segmentos do roteiro final. A última seção desta dissertação dedica-se a correlacionar os objetivos — globais, estratégicos e específicos — com as questões aplicadas nas entrevistas. Primeiro, conecto os propósitos traçados com os resultados encontrados, para então levantar pontos de discussão sobre o contexto e organização dos freelancers mediados por plataformas digitais. Concluo a pesquisa com a sumarização dos objetivos alcançados, sugerindo também perspectivas não exploradas neste estudo, mas que podem ser aprofundadas no futuro.

1. O contexto digital do trabalho criativo freelancer

O principal objetivo desta dissertação é explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas. Busco, através da realização deste estudo, entender melhor como os profissionais inseridos nesta envolvente organizam suas rotinas e carreiras. O primeiro passo para alcançar esse objetivo é investigar as condições em que esses indivíduos estão inseridos.

Onde antes havia uma predominância de escritórios e agência físicas que compunham equipes responsáveis por funções de designers, especialistas de marketing e outros, com a eventual terceirização de alguma etapa do projeto para um colaborador externo, hoje um número cada vez maior de trabalhadores passa a atuar sem fronteiras, de forma independente. Há uma quantidade crescente de freelancers e potenciais clientes se cadastrando em plataformas digitais, para conectar uns com os outros e estabelecer contratos temporários de trabalho (Popiel, 2017).

Neste capítulo são apresentadas as circunstâncias que culminaram no cenário atual, observando pontos de transição na atuação de profissionais freelancers inseridos no domínio físico e então no digital e, assim, estabelecer uma visão panorâmica do contexto destes trabalhadores. Foi feita uma divisão em subcapítulos, no primeiro abordo a terceirização, desde a contratação de colaboradores externos de forma física, até a sua variante em regime remoto, a partir de qualquer localização geográfica. No segundo subcapítulo abordo as plataformas digitais, com enfoque naquelas que exercem a mediação entre as transações feitas por clientes e trabalhadores. Por fim, investigo o surgimento de uma Nova Economia, fundamentada no domínio digital, desmistifico suas inúmeras nomenclaturas e aprofundo algumas das principais caracterizações.

1.1 Terceirização presencial à remota

O ato de trabalhar em regime freelancer não é uma novidade. Iniciado em meados dos anos 1970, empresas americanas tornaram-se receptivas a trabalhadores independentes ou *boundaryless workers*, como eram chamados, por conta de sua flexibilidade contratual e a significativa redução de custos que acompanha a prática (Popiel, 2017). A terceirização de certas atividades dentro de uma organização já é uma estratégia que vem sendo realizada há um bom tempo. A verdadeira novidade é a possibilidade de contratar colaboradores externos de forma remota a partir de um *pool* global de profissionais, com o surgimento de plataformas digitais que atuam como mediadoras na execução de contratos independentes. A atuação de profissionais freelancers, a terceirização por parte de empresas, esses dois fenômenos em si não são recentes, mas sim a utilização de novas tecnologias para a execução e conseqüente transformação destes.

Terceirização, ou *outsourcing*, pode ser definida como a “procura por produtos ou serviços que são externos à organização” (Lankford & Parsa, 1999, p.310). O ato de adotar parcerias com colaboradores independentes é uma estratégia de negócio importante e comumente utilizada. Como tal, oferece oportunidades para melhorar a eficiência de uma empresa e o seu alcance a soluções inovadoras. Essa prática, como a conhecemos hoje, vem sendo cada vez mais utilizada, em especial, por conta da

globalização (Appelhans & Svensson, 2019).

Em sua definição mais literal, a globalização pode ser compreendida como um processo de transformação de fenômenos locais, que passam a ter abrangência global. Apresenta dois expoentes, a intensificação do alcance e da velocidade de conexão entre diferentes partes do mundo, como também a expansão de atividades que envolvem a interação global.

Conforme Stearns (2019), apesar do termo ser relativamente novo, sendo amplamente introduzido no final dos anos 1980, começo de 1990, essa intensificação de conectividade e interação entre diferentes pontos do globo não foi vista pela primeira vez apenas com o surgimento da internet e com o aumento de vôos internacionais. No século 14, por exemplo, a Europa tinha interesse na importação de açúcar, que não era possível produzir localmente, então deu-se início a uma rede de comércio que garantisse o alcance à especiaria. Nos séculos 7 e 8 houve o comércio entre o Oriente Médio e a China de cerâmicas e utensílios forjados em ferro (Stearns, 2019).

Apesar dessa denominação ser recente, em essência esse movimento vem acontecendo já há anos na história da humanidade. A globalização da atualidade acaba por levar a conectividade entre países para um extremo nunca imaginado, e essa ponte entre nações é um dos fundamentos para todo o contexto que toca os profissionais freelancers utilizadores de plataformas mediadoras de seus trabalhos. De mãos dadas com a globalização, a terceirização explora a possibilidade de encontrar os produtos, ou mais relevante a esta dissertação, os serviços desejados a partir de um contingente global.

Do ponto de vista das empresas, grandes e pequenas, tradicionalmente, o principal motivo para a terceirização de atividades dentro de uma organização é a redução de custos ao realocar, fisicamente, certas atividades para países onde o valor do trabalho é mais baixo, ou a taxa de impostos é mais favorável à empresa. Ainda que seja o principal, a redução de custos operacionais não é o único benefício ofertado pela terceirização, podendo também proporcionar foco em atividades essenciais (que contribuem à vantagem competitiva da empresa), acessar competências, capacidades e conhecimentos, maior eficiência e efetividade (Appelhans & Svensson, 2019). Esses autores também destacam as prerrogativas de aumentar a flexibilidade interna, possibilitar capacidade e crescimento, alcançar inovação, estabelecer alianças estratégicas de benefícios mútuos entre empresa e colaborador, e, por fim, reduzir riscos, uma vez que os contratos são temporários, e o compromisso é menor do que alimentar todo um setor da empresa voltado à determinada atividade.

Não só são motivos relevantes, como também facilitados pela conectividade global que vivenciamos hoje, tocar negócios com múltiplas sedes, ou com variados colaboradores em diferentes países e fusos horários, é mais fácil do que nunca, essa “proximidade”, mesmo que remota, favorece e alimenta a terceirização.

Os autores Appelhans & Svensson (2019) apontam que os riscos, ou receios acompanhados dessa estratégia envolvem estimativas equivocadas de redução de custo, resultando em gastos superiores ao antecipado. Mencionam também que o fato de não alcançar a qualidade desejada por conta de

diferentes normas de produção, barreiras culturais podem dificultar a criação de um produto (ou oferta de um serviço) em um país, para ser consumido em outro por conta da inteligibilidade entre os participantes. E não menos importantes, a perda de competência interna ao renunciar a um processo estratégico e externalizá-lo (seria arriscado por exemplo terceirizar o departamento de pesquisa e desenvolvimento de uma empresa de tecnologia), e os altos níveis em geral de incerteza com contratos externos. Em outras palavras, é uma estratégia a ser tomada com ponderação e cálculo, como todas deveriam ser.

A terceirização traz benefícios claros, sendo um deles aproximar e diversificar a fonte de conhecimento de uma organização. Mas sem uma seleção competente, esse tipo de parceria não alcançará o potencial desejado, e a barreira cultural em especial, acredito, é um exemplo primordial. Se um profissional criativo residente de um país desenvolvido teme ser substituído por trabalhadores de países com custo de vida baixo, uma vez que estes podem ofertar valores mais baixos por projeto, considero que esse receio não precise ser alimentado. Apesar do custo reduzido, esses profissionais muitas vezes não conseguirão apresentar soluções criativas e *relevantes*, por conta, justamente, dessa possível barreira cultural — pode haver uma desconexão entre aquilo que se diz e aquilo que gostaria de ser compreendido.

Para o trabalhador independente, por outro lado, as vantagens de oferecer seus serviços alinham-se com a possibilidade de obter maior grau de autonomia, podendo controlar a quantidade e o tipo de trabalho que faz; pagamentos por tarefa ao invés de um salário fixo, esses profissionais recebem por hora, dia, contrato ou projeto; relações de curta duração com seus clientes/empregadores, findado o projeto, os comprometimentos entre as partes podem cessar de existir de forma simples e rápida (Alvarez De La Vega et al., 2021; Manyika et al., 2016).

Profissionais que ofertam seus serviços em regime freelancer através de plataformas de trabalho como o Upwork, trazem ainda outras motivações por detrás de suas escolhas, como diversificação de sua compensação monetária, diversão, flexibilidade, mercados de trabalho locais estagnados (o que então os motivou a buscar alternativas nas plataformas de alcance global) e até mesmo aprendizado, usando projetos de curta duração para aprimorar certas habilidades (Bellesia et al., 2019). Autonomia e flexibilidade são os principais motivos para profissionais optarem por trabalhar como colaboradores externos, e é interessante pontuar ainda que, de acordo com Manyika et al. (2016), a maioria dos trabalhadores neste regime se encontram nessa posição por escolha. Dizem esses autores, que aqueles que foram forçados a trabalhar de forma independente apresentam os mais baixos índices de satisfação, enquanto aqueles que espontaneamente optam por atuar como freelancers possuem índices de satisfação mais altos até mesmo que profissionais empregados em regimes tradicionais.

Em contrapartida, o dia a dia dos trabalhadores independentes segue marcado por instabilidade, pouca segurança de trabalho e a responsabilidade de arcar de forma integral com planos de saúde e aposentadoria, licenças médicas, custos com férias e declarações de imposto. Esses trabalhadores precisam ainda buscar constantemente novos projetos, cultivar redes e conexões que permitam

acesso a informações para novos projetos, desenvolver portfólios competitivos e consolidar reputações para autopromoção e captação de novos clientes. A lista de requisitos se estende e somado aos itens supracitados, aqueles que optam por utilizar uma plataforma podem usufruir das vantagens oferecidas, mas devem também pagar, literalmente, o ônus de utilizar esses serviços, com taxas que consomem em até 20% da força produtiva do trabalhador (Manyika et al., 2016; Popiel, 2017).

Apesar do potencial positivo, o uso das plataformas altera a vida dos trabalhadores como um todo, provocando instabilidade, ansiedade, estagnação de salários e altas taxas de desemprego no âmbito geral (Manyika et al., 2016). Malgrado as vantagens e a possível satisfação pessoal, a escolha de seguir numa rota de trabalho independente não é tão suave quanto poderia ser — envolvendo sérios comprometimentos por parte do freelancer (Manyika et al., 2016). Os riscos e dificuldades que os profissionais independentes encaram em suas rotinas acabam por, em certa medida, moldar seu perfil e abordagem como trabalhadores, passando a assumir uma postura mais “empreendedora” como forma de alcançar sucesso dentro de sua área (Bellesia et al., 2019). No capítulo 3 desta dissertação, exploro de forma mais aprofundada a situação do freelancer, com enfoque naqueles que atuam no setor criativo.

Acredito que o cerne da terceirização seja oferecer *acesso*, para ambas as partes envolvidas. Assim como empresas que buscam colaboradores externos estão à procura de expandir suas opções, ao *acessar* talentos ou produtos de locais antes inacessíveis, os trabalhadores que atuam como colaboradores independentes também estão em busca de novas oportunidades que antes não conseguiriam *acessar*. Esse *acesso* é impulsionado pela alta conectividade alcançada com o uso da internet e a consolidação de plataformas digitais que promovem essas conexões de forma simplificada e segura.

As plataformas mediadoras de trabalho, que promovem a terceirização, proporcionam um serviço de correspondência¹, ao conectar a demanda por profissionais independentes com sua oferta equivalente. Assim, permitem *acesso* à força de trabalho, através da organização e conciliação oferecida pelas próprias plataformas, prometendo otimizar os ganhos (conectividade e acesso) e minimizar os riscos (fraudes e falhas de entrega de serviço ou de pagamento) (Drahokoupil & Fabo, 2016). Agora que temos uma visão panorâmica sobre terceirização, motivações, benefícios e riscos, seja para empregadores, seja para colaboradores, podemos nos aprofundar na segunda novidade identificada no começo do capítulo: as plataformas digitais e o que estas querem dizer para a força de trabalho independente.

1.2 Plataformas Digitais

Exaltadas como motores do progresso econômico e inovação tecnológica, plataformas online podem ser definidas como arquiteturas digitais programáveis, desenhadas para organizar interações entre

¹ No original Drahokoupil & Fabo usam o termo “matching service”. Para aprofundar o significado da frase deixo aqui a definição do dicionário: **match**/mætʃ/ **1.** to find somebody/something **that goes together with or is connected** with another person or thing. (https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/match_2, recuperado em 18, julho, 2021).

usuários — não apenas utilizadores finais como também entidades corporativas e corpos públicos (Dijck et al., 2018). É importante ainda compreender a palavra “programável” não somente no seu sentido mais imediato, de programação com linhas de código, mas também como algo que está aberto para ser desenvolvido e aperfeiçoado por aqueles que a utilizam, ou mesmo que ofereça um sistema que permita uma certa customização.

Além do fator de “aprimoração constante”, as plataformas preenchem ainda o requisito de *conectar*. Acredito que esta seja uma palavra-chave para o entendimento do termo, uma vez que o conectar prova-se o cerne de boa parte das plataformas existentes: As diferentes redes sociais — como o Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, LinkedIn, e outros — são plataformas que *conectam* pessoas e, através de seus algoritmos, *conectam* audiências com anunciantes baseados nos interesses individuais de cada usuário; o Uber, Lyft e Cabify *conectam* motoristas com pessoas que precisam se locomover; e o Airbnb *conecta* donos de imóveis para locação com turistas ou viajantes em busca de acomodações; e o Upwork por sua vez *conecta* trabalhadores freelancers com potenciais clientes. A partir desse contato inicial, cada plataforma utiliza uma forma diferente de nutrir e manter o ambiente criado com o intuito de capitalizar essa conexão, seja ao vender informação dos usuários, espaço para anunciantes, ou ao instituir taxas de serviço justificadas na utilização da plataforma.

Por outro lado, apesar de apresentarem um objetivo geral similar, as plataformas digitais podem variar em função e estrutura. O Google e o Facebook oferecem serviços de busca e redes sociais, mas também criaram todo um ecossistema em que outras plataformas são construídas. Existem marketplaces onde são promovidas a compra e venda de produtos, como a Amazon, o Etsy, o Ebay. Já outras como o Airbnb, Uber e o Upwork promovem um ambiente onde a demanda encontra a procura através da mediação destas plataformas. Juntas, as plataformas acabam por provocar a reorganização de diferentes mercados e estruturas tradicionais de trabalho, levantando questões até mesmo na forma de criação e captação de valor (Kenney & Zysman, 2016). Alimentadas pelas oportunidades que criam, as plataformas, e seu uso cada vez mais intensivo, acabam por acumular circunstâncias que pouco a pouco levarão a uma mudança profunda em diferentes setores da nossa organização em sociedade (Dijck et al., 2018).

Kenney & Zysman (2016) sugerem que, organizadas como são, as plataformas cresceram ao ponto de desenvolverem seus próprios “ecossistemas”. Dijck et al. (2018) detalham ainda o que chamam de “epicentro do ecossistema da informação”, apontando cinco empresas de alta tecnologia, os *Big Five* — Alphabet-Google, Facebook, Apple, Amazon e Microsoft —, como predominantes no território digital da América do Norte e Europa. Os chamados “ecossistemas” por sua vez podem ser entendidos como ambientes onde a proliferação de outros produtos, serviços e até novas plataformas podem ser criadas e inseridas de forma complementar à plataforma original (Gawer & Cusumano, 2014). Um exemplo ilustrativo pode ser o próprio Google, que começou como um motor de busca e hoje já oferece uma gama variada de serviços que atuam como plataformas complementares entre si: o Google Chrome possui uma série de *plugins*, criados por desenvolvedores externos, que atuam de forma auxiliar ao browser e são instalados de acordo com as necessidades do usuário. A

conectividade interna dos serviços oferecidos pelo “ecossistema” desenvolvido por cada uma das *Big Five* geram tantas “facilidades” para os usuários, que estes acabam por absorver e implementar o uso destas ferramentas de forma quase que automática, resultando no crescimento e consolidação do forte domínio digital que estas grandes empresas acumulam.

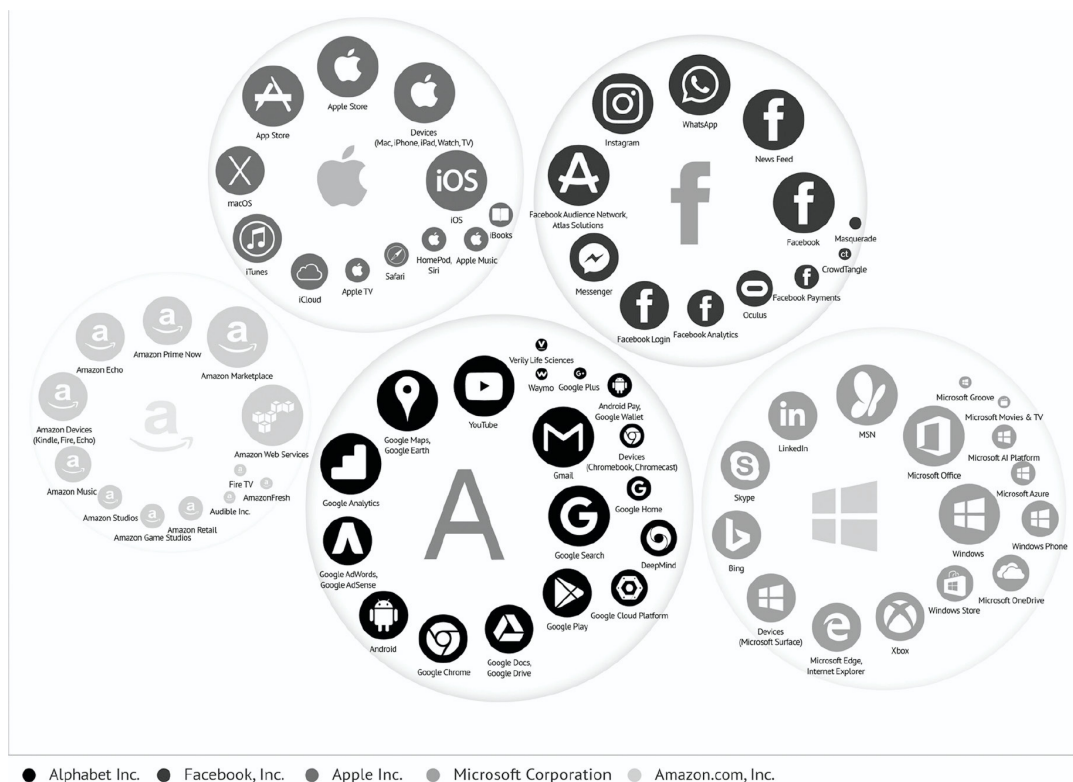


Figura 1. Esquema demonstrativo da infraestrutura dos serviços oferecidos pelas corporações de plataformas dos Big Five. Os diferentes serviços estão representados de forma proporcional, de acordo com sua relevância dentro do ecossistema das plataformas. Fonte: Figura desenhada por Fernando van der Vlist, Dijk et al., p.14: 2018.

Quanto mais pessoas passam a adotar uma nova forma de se conectar, mais bem-sucedida, e predominante, esta se torna. Um exemplo clássico dos efeitos da conexão em rede é o telefone criado por Bell, que não teria o valor que tem hoje se apenas alguns poucos houvessem adotado a inovação, ao invés da rede global de utilizadores consolidada após o surgimento desta tecnologia (Lopicic, 2018). Da mesma maneira que o telefone foi, as plataformas também são frequentemente associadas com os efeitos da conexão em rede. Quanto maior o número de aderentes à plataforma, mais esta se torna valiosa para o mercado e para os usuários, que se beneficiam de uma rede diversificada de possíveis conexões (Gawer & Cusumano, 2014).

O crescimento das diferentes plataformas e seus respectivos “ecossistemas”, habitantes do domínio digital, é acompanhado de uma também crescente capitalização das conexões que promovem. Por sua vez, essa forma de captar e gerar valor acaba por impulsionar o surgimento de uma nova economia, fundamentada no território online. Surge um novo fenômeno, ainda emergente, que segue sendo chamado por diferentes alcunhas. O próximo subcapítulo tem como enfoque identificar

e definir alguns dos diferentes nomes associados a essa nova economia.

1.3 Uma Nova Economia

A consolidação das plataformas digitais, em suas múltiplas estruturas e formatos, fez surgir uma série de novas formas de criar valor (Kenney & Zysman, 2016). As possibilidades são vastas, sem fronteiras e trazem mudanças concretas para a forma como a sociedade moderna se organiza. Acompanhada das plataformas digitais, uma nova economia vem tomando forma desde antes da virada do milênio (Kelly, 1998). Um fenômeno tão relevante não poderia suscitar uma reação diferente, senão a de ser analisado e dissecado a partir de diferentes perspectivas.

Enquanto ainda vivemos as transformações e consequências desse movimento, é difícil concordar com apenas uma denominação, mas é possível distinguir três características determinantes: a nova economia é global; favorece coisas intangíveis — como ideias, informações e relacionamentos; e é intensamente interconectada. Juntos, esses três atributos produzem um novo tipo de marketplace e sociedade, uma que está enraizada em onipresentes redes eletrônicas (Kelly, 1998).

Definido o cerne do fenômeno, começam as tentativas de denominá-lo. Os mais otimistas usam os termos “Economia Criativa” ou “Economia Partilhada”, enquanto os menos entusiasmados com seus supostos benefícios, adotam designações como “*Gig Economy*”, o “Precariado” ou “*1099 Economy*”². As nomenclaturas atribuídas ao fenômeno que engloba as plataformas digitais importam para o seu melhor entendimento, uso e regulação. A verdade é que a carga semântica associada com cada uma dessas nomenclaturas deve ser levada em consideração. Se tentarmos encaixar plataformas como Uber, Airbnb e Facebook dentro do termo “Economia Partilhada” encontramos pouco que confirme uma intenção verdadeiramente altruísta de partilha, o que temos na realidade é uma monetização do esforço humano e das informações dos usuários (Kenney & Zysman, 2016).

Para os autores Kenney & Zysman (2016) um termo mais neutro, que melhor englobaria o crescente número de atividades possibilitadas pelo ambiente digital, seria o da “Economia das Plataformas”. Traçando um paralelo entre a revolução industrial, que se organizava ao redor das fábricas, podemos então associar as mudanças da atualidade com sua gravitação em torno das plataformas digitais, de uma forma geral.

Existe ainda outra denominação para esse emergente fenômeno. O termo “Sociedade das Plataformas” pressupõe que as consequências econômicas, tecnológicas e sociais resultantes das transformações que observamos hoje requisitam uma terminologia mais abrangente. Essa denominação assume a perspectiva de um mundo conectado, onde as plataformas alcançaram o cerne das sociedades — afetando instituições, transações econômicas e práticas socioculturais — forçando assim governos e instituições a repensarem e ajustarem suas estruturas legais e democráticas (Dijck et al., 2018). Esses autores preferem o termo “Sociedade das Plataformas”, porque engloba de maneira mais ampla a forma como as plataformas passam a *produzir* as estruturas

² Este termo deriva do formulário 1099-MISC, que empresas precisam declarar ao governo americano quando contratam trabalhadores independentes (ver <https://www.irs.gov/pub/irs-pdf/i1099misc.pdf>), recuperado em 27, novembro, 2020.

sociais nas quais vivemos atualmente, provocando, portanto, alterações em diferentes campos da sociedade.

Seria raso considerar que tamanhos avanços tecnológicos não mudariam também outras facetas da sociedade. Arthur (2009) argumenta que em seu curso, a economia não adota novas vertentes tecnológicas, mas sim *encontra-se* com estas, reagindo às novas presenças e, por fazê-lo, acaba por mudar suas atividades, suas indústrias, seus arranjos organizacionais — suas estruturas. Quando as alterações resultantes afetam a economia de forma incontestável, a sociedade assume então que aconteceu uma “revolução”. É o mesmo motivo pelo qual por vezes encontramos designações como “revolução das plataformas” (Dubberly, 2013; Lopitic, 2018; Parker et al., 2016), para explicar a profundidade das transformações ocasionadas. A consolidação das plataformas digitais possuem um impacto tão abrangente que até mesmo a “rede das redes” está se tornando uma rede de plataformas, uma vez que o acesso e utilização da internet é intermediada por plataformas do começo ao fim (Cohen, 2017).

Independente da denominação de preferência, o fato é que a economia está em rápida reformulação. O esforço dos estudiosos em organizar nomenclaturas e definições consiste no primeiro passo para entender as consequências desse novo desenvolvimento tecnológico, social e econômico. No âmbito específico desta dissertação, compreender esse contexto ajuda a entender as águas onde o freelancer criativo de 2021 precisa navegar para alcançar seus objetivos profissionais e pessoais. Dividida em três segmentos, a próxima seção deste subcapítulo procura aprofundar a análise de alguns dos termos mais comuns para denominar a nova economia:

A) Economia Partilhada

Redes de comunicação sempre existiram em todas as economias passadas. O que mudou foi a propulsão concedida a essas pela tecnologia, tornando-as a metáfora central do nosso modo de pensar e organizar a nova economia (Kelly, 1998). Esse momento é sobre a transformação da forma como nos comunicamos, como nos *conectamos* uns com os outros e como grandes empresas, ou indivíduos singulares, passaram a compreender essa comunicação em rede e criar valor a partir dela. Kelly (1998) afirma que essa mudança é tão singular porque endossa a raiz da nossa organização como sociedade: o ato de comunicar.

A denominação de Economia Partilhada — *Wikinomics*, *Shared Economy* ou *Network Economy* —, é fundamentada no ideal de conectividade e comunidade em rede. Bilhões de indivíduos conectados podem agora participar ativamente em inovação, criação de valor e desenvolvimento social. Essa colaboração em massa ajuda no avanço coletivo das artes, cultura, ciência, educação, governo e da economia de formas surpreendentes, mas também lucrativas (Williams & Tapscott, 2011).

O Wikipedia e sua criação comunal de conhecimento, o Napster que partilhava música independente — quer fosse legal ou não — e sistemas informáticos *open source* como o Linux e o Apache, são todos exemplos de marcas que seguem os ideais da Economia Partilhada (Kenney &

Zysman, 2016). Todos foram construídos com o intuito de criar uma comunidade de pessoas conectadas através do domínio digital para alimentar, produzir e partilhar conhecimento e informação.

O princípio da Economia Partilhada é combinar oferta e demanda através de plataformas digitais. Fundamentada em colaboração e comunicação, acabando por contribuir para o bem-estar da sociedade mesmo sem conceber novos produtos (Dirgová et al., 2018). Mas nem todas as empresas que compõem o cenário da chamada Economia Partilhada seguem esse caráter ilibado associado à nomenclatura. Por esse motivo, esse termo pode ser caracterizado com uma perspectiva mais otimista dentro do contexto das plataformas digitais, acabando por não abranger de forma completa outros negócios que, apesar de estarem inseridos na mesma envolvente, não possuem a mesma fundamentação colaborativa. Esses outros empreendimentos são melhor representados por outras denominações, como a (famigerada) *Gig Economy*.

B) *Gig Economy*

Os autores Kenney & Zysman (2016) e Dijck et al. (2018) afirmam que o termo “*Gig Economy*” faz parte de uma das várias denominações para o mesmo fenômeno que, recente como é, ainda deve ser alvo do escrutínio e revisão de estudiosos. Apesar do teor crítico, e até pejorativo, associado ao uso da denominação “*Gig Economy*”, a partir de uma perspectiva mais objetiva, esta possui alguns dos melhores exemplos e descrições quando é analisado o contexto de plataformas mediadoras de trabalho, como Uber, TaskRabbit e Upwork.

Uma forma de definir a “*Gig Economy*” é apontá-la como uma coleção de economias onde indivíduos comercializam suas habilidades, tanto em mercados digitais que demandam mão de obra pouco qualificada, com o exemplo de motoristas de Uber, Cabify, Lyft e similares, quanto naqueles que oferecem profissionais especializados, encontrados em plataformas como o Upwork, Fiverr e Toptal, onde o serviço de programadores, web designers e outros ficam disponíveis para contratação (Green et al., 2018). Complementando a definição supracitada, a “*Gig Economy*” é ainda uma coleção de mercados que fazem a ponte entre oferta e procura, num regime casual e temporário³, fundamentando assim um comércio sob demanda. Já o aspecto *on-demand* das empresas, inseridas nesses mercados, refere-se ao uso das novas tecnologias (o ambiente digital, as plataformas e seus ecossistemas) para responder à necessidade imediata de um consumidor. Em outras palavras, o comércio “sob demanda” é fundamentado na “*Gig Economy*”, ou seja, um existe em função do outro (Donovan et al., 2016). O que posso deduzir das definições publicadas pelos autores citados, é que a “*Gig Economy*” compõe uma economia de conveniência, onde os contratos são casuais e, após o projeto (*gig*) ser concluído, não sobram maiores obrigações trabalhistas entre os envolvidos.

³ No original, Donovan et al. usam a expressão “on a gig (or job) basis”. Como acredito que entender o significado da palavra em inglês “*Gig*” seja importante para entender o termo “*Gig Economy*”, compartilho essa nota com a definição do dicionário: **Gig** /gɪɡ/ (informal) **1.** a performance by musicians playing popular music or jazz (...). **2. a job, especially a temporary one.** (https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/gig_1, recuperado em 23, janeiro, 2020).

É importante frisar ainda a diferença entre alguém que pode se enquadrar na classificação de “*Gig Worker*”, freelancer ou trabalhador autônomo, daqueles que executam trabalhos informais ou ocasionais. Enquanto que os primeiros executam trabalhos através de plataformas digitais e declaram impostos como profissionais independentes, os últimos realizam suas funções sem mediação tecnológica e de tal forma informalmente que não chegam a prestar contas com o Estado — vendedores ambulantes e babás são apresentados como exemplos (Collins et al., 2019). Ou seja, o trabalho autônomo é diferente do trabalho informal.

Ainda que seja bastante elucidativa a definição da *Gig Economy*, ainda não consegue ser abrangente o suficiente para englobar todas as transações realizadas dentro do domínio digital. As diferentes nomenclaturas e seus variados níveis de significado demonstram, para mim, uma espécie de segmentação da economia digital. São como nichos, ou mesmo abordagens, diferentes para a criação de valor dentro desse contexto. A Economia Partilhada traz uma visão otimista, a *Gig Economy*, uma perspectiva oportunista. Cada uma pendendo para um lado extremo da balança, nenhuma consegue abraçar a nova economia de forma global. Já a denominação Economia das Plataformas, na minha opinião, oferece um panorama mais amplo e neutro para caracterizar esse emergente fenômeno.

C) Economia das Plataformas

O termo Economia das Plataformas vem como uma definição neutra, para englobar o crescente número de atividades empresariais, políticas e de interação social possibilitadas pelo domínio digital (Kenney & Zysman, 2016). Como já foi mencionado anteriormente, essa denominação parte da comparação entre a revolução industrial ter se organizado ao redor das fábricas, e as mudanças de hoje orbitarem as plataformas digitais. Independentemente de sua estrutura, seja esta a criação colaborativa de informação e conhecimento, ou a mediação do trabalho de profissionais freelancers, ou mesmo a capitalização dos dados de usuários, a nova economia configura as diferentes transações possibilitadas pelo ecossistema das plataformas digitais. Essa perspectiva panorâmica oferecida pelo termo é o que me faz acreditar que essa é a nomenclatura mais acertada para atribuir às mudanças que vivenciamos hoje.

Recorrendo mais uma vez à analogia entre a revolução industrial e a atualidade, anteriormente o centro de atividades de negociação e venda era o mercado, um local onde, idealmente, haveria o encontro entre compradores e vendedores, regidos de forma autônoma pelas leis de oferta e procura. Na atual emergente economia, o ponto de encontro passa a ser a plataforma, um espaço onde as interações são materialmente e algoritmicamente intermediadas (Cohen, 2017). A estrutura digital da plataforma, e as inúmeras possibilidades latentes em sua essência, é o que a torna o centro da nova economia.

O fato de haver um universo de probabilidades, faz surgir a necessidade de “intermediação”, para que as fontes de informação e conectividade passem a ser acessíveis de forma relevante (Cohen, 2017). O intermédio oferecido pelas plataformas é sustentado pelo uso de algoritmos, que

permitem uma filtragem e redirecionamento de toda a informação disponível. É possível concluir, portanto, que a revolução do algoritmo e da computação em nuvem são as fundações da Economia das Plataformas (Kenney & Zysman, 2016).

Existe ainda uma variedade nos serviços oferecidos dentro da Economia das Plataformas. Apesar de existir predominantemente dentro do domínio digital, os mercados dessa economia podem também servir apenas como ponte entre oferta e demanda na realidade física. Enquanto que serviços como design gráfico, webdesign e TI podem ser realizados a partir de qualquer lugar do mundo, que tenha acesso à internet, e entregues virtualmente sem nenhum impasse, outros são arranjados através das plataformas digitais, para então se realizarem em localidades diversas, como motoristas de aplicativo, serviços de contabilistas e mesmo locações de quartos (De Groen & Maselli, 2016). Além da possibilidade de atuação variar entre local e virtual, os serviços também podem ser separados em altamente qualificados e pouco/medianamente qualificados. Com base na tabela elaborada pelos autores De Groen & Maselli (2016), elaborei um gráfico para visualizarmos esses fatores distintivos e alguns exemplos de plataformas que se encaixam nessas características:

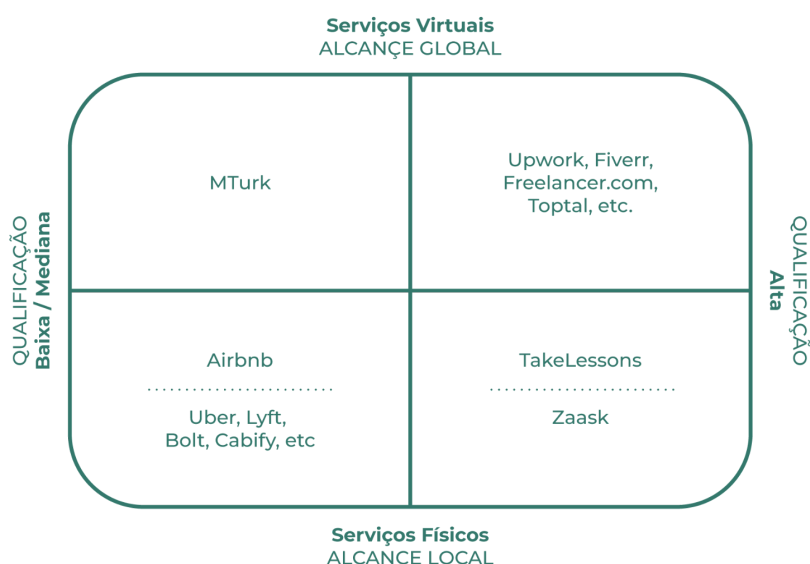


Figura 2. Interpretação dos fatores distintivos das plataformas de trabalho descritos por De Groen & Maselli (2016). Fonte: elaborado pela autora.

O MTurk, ou Amazon Mechanical Turk⁴, oferece um mercado para execução de microtarefas de processamento e análise de dados que computadores ainda não conseguem fazer. Os serviços oferecidos através da mediação dessa plataforma possuem um alcance global e exigem baixa ou nenhuma qualificação formal para serem executados. Enquanto é possível criar valor nessas circunstâncias, existem ainda outros prismas do mesmo contexto. Alojamentos oferecidos pelo Airbnb, ou mesmo corridas executadas por motoristas de aplicativo (Uber, Lyft, Bolt, Cabify etc.) configuram como serviços físicos de alcance local, cada cidade possui respectivos motoristas e alojamentos disponíveis, cuja qualificação necessária é média ou baixa. A barreira mínima de entrada para começar a trabalhar com essas plataformas se resume a ou ter um carro e saber

⁴ <https://www.mturk.com/worker/how-it-works>, recuperado em 11, julho, 2021.

dirigir, ou ter um quarto sobrando em casa.

O Zaask é um interessante exemplo local. Fundado em Portugal, oferece um ponto de conexão entre diferentes trabalhadores independentes e pessoas interessadas em contratar seus serviços, e é possível encontrar desde contabilistas certificados, até enfermeiras para o cuidado de convalescentes em casa, explicadores particulares, advogados, fotógrafos, canalizadores, ou montadores de móveis do IKEA⁵. O Zaask é um ótimo exemplo de uma plataforma que oferece mediação entre o trabalho de pessoas qualificadas, para execução de tarefas locais no meio físico. No outro lado do espectro, e objeto de estudo desta dissertação, se encontram plataformas como o Upwork, Fiverr, Freelancer.com e o Toptal, que fazem a mediação do trabalho oferecido por designers, webdesigners, especialistas de marketing, ilustradores, animadores e outros profissionais do setor criativo. Esses websites são exemplos de serviços altamente qualificados, oferecidos virtualmente, com alcance global.

É possível observar que um dos principais valores da Economia das Plataformas reside no potencial de firmas e indivíduos conseguirem acessar mais facilmente trabalhadores, produtos e serviços quando necessário e por baixos valores de transação (Drahokoupil & Fabo, 2016). Em outras palavras, novamente citadas, o cerne dessa economia está em conectar, intermediar e compartilhar através de uma rede de comunicação que liga pessoas e empresas com seus múltiplos interesses.

Com a disseminação da internet, e toda a conectividade que esta proporciona, o acesso à informação se tornou imediato e abundante. Com a internet móvel, hoje temos na palma da mão uma ferramenta capaz de alcançar uma sólida parte do conhecimento acumulado que temos como civilização, comunicar, em tempo real, com pessoas de praticamente qualquer lugar do globo e ainda, capaz de providenciar um ambiente próprio para a criação de valor e o surgimento de uma nova economia.

Enquanto essa nova economia se estende por todas as possibilidades oferecidas pelo domínio digital, o recorte desta dissertação é explorar o serviço oferecido por freelancers do setor criativo que utilizam plataformas mediadoras de suas atividades. O intuito deste estudo é explorar o funcionamento desse universo, que está em constante atualização, e entender como profissionais inseridos neste contexto se organizam. Além de ser um tema de grande interesse pessoal, acredito que estruturar essas informações e disponibilizá-las através desta dissertação é relevante para contribuir com a discussão e com a criação de conhecimento sobre o tema. Uma vez explorada a envolvente do objeto de estudo, através da consulta bibliográfica, passo a detalhar os métodos da pesquisa e definir como abordar o tema sob diferentes perspectivas. O próximo capítulo dedica-se a descrever a metodologia utilizada na coleta de informações para a realização desta pesquisa.

⁵ <https://www.zaask.pt/>, recuperado em 8, setembro, 2021.

2. Metodologia

Para alcançar os objetivos da investigação, o levantamento de dados primários e secundários foi de suma importância. De forma a garantir que a coleta e o processamento das informações fosse feito da melhor maneira possível, foram traçadas algumas estratégias a serem seguidas. A descrição dos métodos e técnicas adotadas para a execução deste estudo, compõem o capítulo de metodologia.

2.1 Objetivo global e objetivos estratégicos

O objetivo global desta dissertação é explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas. Busco, através da realização deste estudo, entender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras. Tracei os objetivos estratégicos necessários, e os respectivos métodos para alcançar o entendimento que almejo. A seguir, tabela demonstrativa:

Tabela 1: Objetivos da dissertação e métodos utilizados

OBJETIVO GLOBAL	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	MÉTODOS UTILIZADOS
Explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas. Compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras.	A) Caracterizar o fenômeno da Economia das Plataformas;	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente;
	B) Descrever os principais agentes do ecossistema digital da economia do trabalho;	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente;
	C) Caracterizar a rotina de trabalho dos freelancers do setor criativo, tendo em conta os contratos temporários que estes firmam com seus clientes;	Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	D) Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais utilizadas por trabalhadores freelancers do setor criativo — em especial designers gráficos e profissionais envolvidos com marketing;	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente; Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	E) Compreender como funciona a dinâmica laboral entre freelancers e as plataformas mediadoras;	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente; Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	F) Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente;

	plataformização do regime freelancer e as repercussões positivas e negativas deste fenômeno;	Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	G) Identificar lacunas nas plataformas mediadoras, capacidades que estão em falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras;	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente; Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	H) Medir e avaliar o nível de satisfação dos freelancers do setor criativo, utilizadores de plataformas mediadoras de suas atividades;	Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	I) Com auxílio da medição de satisfação, identificar atributos ou vivências em comum, que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes;	Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;
	J) Determinar se o regime freelancer é percebido como um regime de trabalho sustentável a longo prazo.	Levantamento de dados secundários, consulta de bibliografia mais recente; Levantamento de dados primários, método qualitativo, entrevista com roteiro semiestruturado;

Fonte: Elaborado pela autora.

Uma vez definidos os principais pontos que esta dissertação deseja cobrir, avaliei qual seria a abordagem adotada para garantir que o estudo alcançasse as respostas desejadas, e por fim demonstrasse resultados relevantes. É adotado um misto de levantamento de dados primários e secundários, de acordo com cada objetivo.

2.2 Método Qualitativo

A pesquisa qualitativa pode ser definida como uma abordagem que foca no significado atribuído por indivíduos ou grupos de pessoas a um determinado problema social ou humano. Para compreender a questão escolhida, pesquisadores qualitativos coletam dados em seu contexto natural, respeitando as pessoas e o ambiente estudado, para então analisar as informações colhidas de forma indutiva, estabelecendo padrões ou temáticas. O relatório final deve incluir a voz dos participantes, as reflexões do investigador e uma descrição complexa e interpretativa do problema, de forma a estender a literatura existente, ou convocar o leitor a tomar alguma ação (Creswell & Kasmad, 2020).

Os autores traçam ainda algumas características determinantes para a abordagem qualitativa:

- *Contexto natural* — Os pesquisadores qualitativos tendem a colher dados em campo, onde os participantes estão em contato com o problema da pesquisa. Eles não levam indivíduos para laboratórios, nem enviam instrumentos para serem completados. A informação é colhida de forma próxima, falando diretamente com as pessoas e vendo-os se comportarem e agirem inseridos em seu contexto natural, para uma interação cara a cara.
- *Pesquisador como instrumento-chave* — Os dados são coletados pessoalmente, analisando documentos, observando comportamentos e entrevistando participantes. Protocolos podem ser utilizados, como instrumentos de coleta de dados, mas os pesquisadores não dependem de questionários ou instrumentos desenvolvidos por outros pesquisadores.
- *Múltiplas fontes de dados* — É feita a coleta de diferentes tipos de informação, como entrevistas, observações e documentos, ao invés de depender de apenas uma fonte. Uma vez coletados os dados, em seus diferentes formatos e origens, é feita então uma revisão onde o pesquisador tenta compreender o que foi colhido, organizando seus achados em categorias, ou temas, comuns a todas as fontes de dados.
- *Análise indutiva de dados* — Pesquisadores qualitativos constroem seus padrões, categorias e temas, separando-os em unidades cada vez mais abstratas de informação. É um processo indutivo onde o pesquisador trabalha em constante pareamento dos dados colhidos com as categorias resultantes. A lógica dessa abordagem é a de analisar um número suficiente de casos particulares, para então identificar os padrões resultantes.
- *Significados dos participantes* — Em todo o processo da pesquisa qualitativa, o foco é captar o significado atribuído pelos participantes sobre o fenômeno estudado, deixando de lado os significados que o pesquisador, ou escritores da literatura associam à pesquisa.
- *Design Emergente* — O processo de pesquisa qualitativa permite que os pesquisadores utilizem um plano inicial flexível, que pode ser repensado em qualquer fase da coleta de dados, possibilitando mudanças e ajustes à medida que o estudo avança. As questões podem mudar, a forma de coletar dados pode alterar e os indivíduos ou locais consultados podem ser modificados. O ponto principal por trás da abordagem qualitativa é aprender sobre o problema de pesquisa através dos participantes e recorrer à investigação para obter esse conhecimento.
- *Lente teórica* — Pesquisadores qualitativos normalmente utilizam “lentes” para interpretar seus estudos, tais como conceitos de cultura (central ou étnica), gênero, raça ou diferença de classes. Por vezes, a investigação se organiza em torno da identificação do contexto político, social ou histórico do objeto de estudo.
- *Investigação interpretativista* — A abordagem qualitativa é uma forma de investigação onde assumimos que os significados do fenômeno estudado variam de acordo com a experiência individual do pesquisador, dos participantes do estudo e de cada leitor da pesquisa. Entre leitores, participantes e pesquisadores, cada um com sua interpretação particular, é possível vislumbrar múltiplas interpretações do problema abordado.
- *Relato holístico* — O objetivo dos pesquisadores qualitativos é desenvolver uma descrição complexa e detalhada do objeto de estudo. Para tanto é necessário relatar múltiplas

perspectivas, identificar os vários fatores envolvidos na situação e traçar o contexto geral do fenômeno. Os pesquisadores são pautados não pela rígida relação causal dos fatores, mas sim pela identificação das interações complexas entre os fatores em qualquer situação.

A escolha do método qualitativo se deu por dois motivos. Primeiro, porque esse método seria imprescindível para alcançar os objetivos traçados por esta dissertação. Segundo, porque o tema escolhido ainda é emergente, está em pleno desenvolvimento e foi pouco estudado pela academia, então acredito que seja benéfico abordá-lo dessa forma.

Senti ainda grande afinidade com essa abordagem. Acredito que seja mais antropológica, voltada ao estudo das ações e comportamentos humanos. Desenvolvendo uma pesquisa qualitativa eu teria a oportunidade de ir a campo, imergir nas experiências de profissionais reais — que diariamente vivem e vencem as oportunidades e desafios da Economia das Plataformas —, para então fazer uma reflexão final, fundamentada na teoria encontrada na bibliografia existente e nos contributos recolhidos através do meu estudo.

De natureza teórica, este estudo tem como intuito aprofundar os conhecimentos sobre o tema escolhido. Os procedimentos utilizados serão o de levantamento de dados primários, com a implementação de entrevistas, com roteiro semiestruturado de questões majoritariamente abertas, auxiliado por um levantamento de dados secundários, com a consulta de publicações existentes. As informações levantadas foram observadas sob uma ótica interpretativista, conforme o esperado do método qualitativo. A pesquisa e a análise dos dados serão executadas de forma exploratória, uma vez que busco entender um fenômeno recente e ainda em desenvolvimento, pretendo observar e compreender seus diferentes aspectos (Gil, 2002).

2.3 Seleção e categorização da amostra

Uma vez que a intenção é compreender a temática escolhida em profundidade, a seleção dos participantes precisava ser feita de forma a garantir que os entrevistados realmente tivessem conhecimento sobre o tema da pesquisa e pudessem contribuir de forma relevante ao estudo.

Existem quatro grandes desafios quanto à amostra da pesquisa qualitativa. Primeiro, é necessário obter acesso a participantes capazes de fornecer informações que auxiliem o pesquisador a alcançar os objetivos que almeja. Em seguida, é preciso escolher uma amostra que melhor cumpra essa função. Depois, define-se quantos entrevistados serão suficientes. E, por fim, há o desafio de relatar e justificar a seleção da amostra (Saunders & Townsend, 2018).

Os autores supracitados sugerem três técnicas para a escolha de participantes para uma pesquisa qualitativa: seleção intencional, voluntária e casual (de conveniência). Das abordagens mencionadas, explorei as três para esta pesquisa. A amostra é ainda não probabilística (não aleatória) e portanto, não representativa do universo. Para vencer o desafio do acesso a participantes relevantes e alcançar uma amostra equilibrada de entrevistados, seria necessário não depender apenas de indicações e pessoas conhecidas, mas sim buscar outras formas de alcançar profissionais com o perfil desejado.

Assim, para obter o alcance necessário, foram adotadas as seguintes estratégias:

- **Network pessoal, seleção casual (de conveniência)**
 - Contato com colegas e conhecidos que preenchessem os critérios definidos.
- **Anúncios feitos nas plataformas digitais, seleção intencional e voluntária**
 - Anunciei no Upwork, tentei utilizar o Freelancer.com (sem sucesso) e selecionei possíveis participantes no Fiverr, em busca de profissionais que atuassem nas plataformas digitais e que tivessem interesse em participar do estudo;
- **Pesquisa em redes sociais, seleção intencional e voluntária**
 - Nas redes sociais, ou busquei diretamente pelo Instagram e LinkedIn por profissionais que se enquadrassem no perfil procurado, ou divulguei o estudo em grupos de marketing e freelancer no Facebook.

Quanto à escolha dos participantes, os critérios de seleção foram:

- **Experiência relevante**
 - Indivíduos que trabalhem em regime freelancer de forma remota há pelo menos 1 ano, preferencialmente há mais de 4 anos;
 - Que tenham utilizado, ou ainda façam uso, de plataformas digitais como mediadoras de suas atividades.
- **Profissionais da indústria criativa**
 - Principalmente designers e profissionais relacionados com branding e marketing;
 - Designers gráficos, designers digitais, web designers, UX-UI designers, designers de produto, ilustradores, animadores, especialistas em marketing e copywriters são alguns exemplos recomendados.
- **Amostra global**
 - Indivíduos de diferentes partes do globo, incluindo nômades digitais e pessoas emigradas em outros países.
- **Gênero e faixa etária variada**
 - Um número igual de participantes femininos e masculinos;
 - Com o máximo de diversidade possível quanto à faixa etária.

No começo do [capítulo 4](#), detalho os processos envolvidos na seleção da amostra colhida, como se deu a aplicação da metodologia descrita, para então caracterizar a comunidade freelancer através dos depoimentos recebidos.

2.4 Técnicas para a recolha de dados

O procedimento principal para a recolha de dados primários foi a implementação de uma entrevista. Assumindo a perspectiva do freelancer, o roteiro final é composto com um total de 20 perguntas, 16 abertas e 4 fechadas, separadas em 4 categorias. As questões foram feitas com o intuito de levantar informações sobre as experiências dos profissionais e seu grau de satisfação em diferentes aspectos de sua profissão, para, em seguida, analisar a amostra coletada através da consulta bibliográfica e comparação dos dados colhidos e, enfim, identificar padrões comuns aos diferentes contributos,

alcançar os objetivos da pesquisa e promover o aprofundamento do conhecimento sobre o tema escolhido.

Respeitando a essência exploratória desta pesquisa, primeiro foi elaborado um guião extenso de 30 questões abertas. Os objetivos dessa coleta preliminar de dados foram os de aprimorar as perguntas do roteiro final, avaliar a recepção dos entrevistados aos diferentes pontos de interesse dessa pesquisa e, assim, eleger os enfoques da entrevista final, garantindo a escolha das questões mais pertinentes aos objetivos desta pesquisa. Ambos os roteiros utilizados durante a coleta de dados estão disponibilizados como apêndices 1 e 2.

Todas as entrevistas foram gravadas com o consentimento prévio dos participantes respeitando o Regulamento Geral da Proteção de Dados (RGPD) em vigor em Portugal e as diretrizes éticas para investigação qualitativa da Universidade Católica Portuguesa. O modelo de autorização aplicado pode ser encontrado no apêndice 3.

O roteiro final é semiestruturado, garantindo certa flexibilidade e fluidez durante a entrevista, permitindo ainda capturar as respostas de forma mais natural possível. São 20 perguntas no total, 16 abertas e 4 fechadas fundamentadas em uma escala de Likert. Essa técnica foi criada em 1932 para medir a “atitude” das pessoas, de forma cientificamente adequada. Uma vez que compreender aspectos tão subjetivos e abrangentes do comportamento humano é uma tarefa difícil, foram ainda definidas o que poderiam se classificar como “atitudes” passivas à medição. Portanto, o pensamento (cognitivo), o sentimento (afetivo) e a ação (psicomotora), juntas ou alternadamente, constituiriam aquilo que poderia ser compreendido como “atitude”. Para auxiliar na quantificação dessas preferências subjetivas de pensamento, sentimento e ação, de forma confiável e válida, é que a escala de Likert é utilizada. A escala nada mais é do que uma variação numérica de 5, 7 ou 10 pontos que permite ao entrevistado avaliar o quão positivo, ou negativo, este avalia a resposta que deseja conceder à questão apresentada (Joshi et al., 2015).

Para alcançar os objetivos deste estudo, as questões fechadas que utilizam a escala de Likert foram feitas utilizando uma variação de zero a dez para avaliar a satisfação dos entrevistados. Uma escala com mais pontos, permite uma gradação mais abrangente à pergunta feita, possibilitando ao participante um espectro de escolha mais amplo (Joshi et al., 2015). Por esse motivo, são onze pontos no total, onde o zero corresponde a “nada satisfeito”, o cinco é neutro e o dez é “completamente satisfeito”, e foi feita uma explicação do índice no começo das entrevistas para que ficasse claro como os participantes poderiam responder de forma adequada.

Esse formato de pergunta foi estabelecido com o intuito de avaliar o grau de satisfação dos participantes em diferentes aspectos de sua atuação profissional para que, assim, fosse possível medir e comparar, entre participantes, o quão à vontade eles se sentem inseridos no contexto em que trabalham. Uma vez que “sucesso” é um conceito muito subjetivo e, portanto, varia de pessoa a pessoa, para esta dissertação optei por avaliar o grau de satisfação dos participantes, com diferentes

aspectos do seu regime de trabalho. Uma vez colhidas essas informações, utilizei esse “índice de satisfação” para auxiliar na identificação, e posterior análise, dos padrões encontrados.

Em sua totalidade, o roteiro final contém quatro segmentos, com 5 questões cada. A categorização do guião ficou dividida em:

- **Segmento 1:** Compreender a trajetória do participante. São 5 perguntas abertas, desde idade e local de nascimento, até detalhes sobre a trajetória acadêmica, perspectivas de continuar estudando, background profissional e como o participante passou a atuar como freelancer. As respostas dessas perguntas devem auxiliar na formulação de tabelas comparativas para encontrar possíveis associações contextuais que apontem para circunstâncias favoráveis à satisfação dos participantes.
- **Segmento 2:** Analisar a organização dos profissionais freelancers do setor criativo no contexto da Economia das Plataformas. São 4 perguntas abertas com o intuito de compreender os métodos organizacionais dos participantes, a estrutura de suas rotinas, o quanto trabalham, como fazem a gestão do seu descanso e como promovem seu trabalho; 1 pergunta fechada, com escala de Likert, para avaliar a satisfação do entrevistado com a rotina que tem. Os dados colhidos nesse segmento servirão para identificar diferentes aplicativos e métodos organizacionais adotados pelos participantes, assim como as impressões gerais desses a respeito da necessidade ou não de uma rotina mais estruturada para a atividade freelancer.
- **Segmento 3:** Explorar a dinâmica laboral dos freelancers do setor criativo com as plataformas digitais que utilizam para mediar suas atividades. São 4 perguntas abertas, para identificar as principais plataformas, como os trabalhadores se relacionam com estas, as vantagens e desvantagens de adotá-las e quais lacunas estruturais eles identificam em sua utilização. 1 pergunta fechada, com escala de Likert, para avaliar a satisfação do entrevistado com a(a) plataforma(s) que utiliza. Nesse ponto será possível explorar as impressões gerais dos participantes quanto às plataformas digitais que adotam.
- **Segmento 4:** Explorar as expectativas de futuro e a satisfação geral dos freelancers entrevistados. São 3 questões abertas para compreender como poderia ser a evolução da carreira de um freelancer; 2 perguntas fechadas, com escala de Likert, para avaliar a satisfação do participante com o contexto em que está inserido. Nessa fase final da entrevista, colho informações que indiquem, ou não, se o regime freelancer é percebido como uma modalidade de trabalho sustentável a longo prazo.

O roteiro final desta entrevista foi elaborado para alcançar os objetivos estratégicos. Cada segmento da entrevista ficou encarregado de alcançar uma série de objetivos específicos, que correspondem aos objetivos estratégicos traçados no começo deste capítulo. Dos dez objetivos estratégicos, dois exigiam apenas o levantamento de dados secundários, abordados no primeiro e terceiro capítulos, três são alcançados apenas com o levantamento de dados primários obtidos com as entrevistas, e

cinco são analisados a partir do levantamento de dados primários e secundários. A seguir, tabela demonstrativa da associação entre os objetivos específicos, a bibliografia consultada e as questões do roteiro:

Tabela 2-A: Associação entre objetivos específicos, bibliografia consultada e as questões do roteiro final

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	AUTORES E CONCEITOS	QUESTÕES DO ROTEIRO FINAL
<p>A) Caracterizar o fenômeno da Economia das Plataformas;</p>	<p>Dijck et al., 2018 The Platform Society: Public Values in a Connective World</p> <p>Kenney & Zysman, 2016 The Rise of the Platform Economy</p> <p>Gawer & Cusumano, 2014 Industry Platforms and Ecosystem Innovation: Platforms and Innovation</p> <p>Cohen, 2017 Law for the platform economy</p> <p>Kelly, 1998 New rules for the new economy: 10 radical strategies for a connected world.</p> <p>Lopicic, 2018 Platform Revolution: The case of Automotive sharing platforms.</p> <p>Parker et al., 2016 Platform revolution: How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you</p> <p>Stearns, 2019 Globalization in World History</p> <p>Williams et al., 2011 Wikinomics.</p>	<p>Levantamento de dados secundários.</p>
<p>B) Descrever os principais agentes do ecossistema digital da economia do trabalho;</p>	<p>Dirgová et al., 2018 New trends in the labor market in the context of shared economy</p> <p>Relatório da ILO, 2021 The role of digital labour platforms in transforming the world of work</p> <p>Watt et al., 2018 Trust mechanisms and online platforms: A regulatory response</p>	<p>Levantamento de dados secundários.</p>

<p>I) Com auxílio da medição de satisfação, identificar atributos ou vivências em comum, que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes;</p>	<p>Levantamento de dados primários.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gênero e data de nascimento? - Local de nascimento? Trabalha a partir de qual cidade? - Qual a sua trajetória acadêmica? Pensa em continuar estudando? - Qual o seu campo de atuação? Como e por que você começou a trabalhar como freelancer? - No momento, você trabalha como freelancer em tempo integral? Há quanto tempo atua como freelancer?
<p>C1) Tendo em conta a natureza flexível do regime freelancer, identificar a predominância, ou falta, de uma rotina estruturada em seu dia a dia;</p> <p>C2) Explorar quais são os métodos organizacionais mais utilizados pelos trabalhadores;</p> <p>C3) Visto que os freelancers são os próprios responsáveis por seus horários, avaliar como os participantes lidam com a responsabilidade de gerir seu tempo de descanso;</p> <p>C4) Identificar como os freelancers divulgam seus serviços e, dentro da amostra colhida, em que medida os perfis feitos em plataformas digitais predominam em suas escolhas;</p> <p>H1) Avaliar o grau de satisfação dos participantes com a rotina que seguem.</p>	<p>Kazi et al., 2014 The Freelancer: A Conceptual Review</p> <p>Alvarez De La Vega et al., 2021 “Why lose control?” A Study of Freelancers’ Experiences with Gig Economy Platforms.</p> <p>Drahokoupil et al, 2016 The platform economy and the disruption of the employment relationship.</p> <p>Alencar, 1998 Promovendo um ambiente favorável à criatividade nas organizações.</p> <p>Manyika et al., 2016 Independent work: choice, necessity and the gig economy</p> <p>Bellesia et al., 2019 Platforms as entrepreneurial incubators? How online labor markets shape work identity</p> <p>Dijkstra, 2017 Upwork at work: Labor as a service</p> <p>Appelhans & Svensson, 2019 Entrepreneurial Outsourcing. Motivators, Benefits, Risks and Challenges.</p> <p>Joshi et al., 2015 Likert scale: Explored and explained</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Como você organiza suas tarefas do dia a dia? Você segue uma rotina básica? - Utiliza aplicativos de gestão de projetos, lembretes ou outras técnicas que ajudem a manter a organização enquanto trabalha? - Quantas horas por dia você trabalha em média? Você tira dias de descanso na sua semana? Como você organiza suas férias? Sente dificuldade em gerir seu tempo livre? - Quais meios de divulgação você utiliza para promover o seu trabalho? Quais deles você acredita que traz novos clientes com mais frequência? - De 0 a 10, quão satisfeito@ você está com a sua rotina? Se pudesse mudar ou acrescentar algo, o que seria?
<p>D) Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais</p>	<p>Popiel, 2017 “Boundaryless” in the creative</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Você utiliza alguma plataforma digital, como o Upwork, o Fiverr,

<p>utilizadas por trabalhadores freelancers do setor criativo;</p> <p>E) Compreender como funciona a dinâmica laboral entre freelancers e as plataformas digitais;</p> <p>F) Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a plataformação do regime freelancer e as repercussões, positivas e negativas deste fenômeno;</p> <p>G) Identificar lacunas nas plataformas digitais, capacidades que estão em falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras;</p> <p>H2) Identificar o grau de satisfação dos freelancers com as plataformas que escolheram para mediar seus trabalhos.</p>	<p>economy: assessing freelancing on Upwork</p> <p>Green et al., 2018 Fueling the gig economy: a case study evaluation of Upwork.com</p> <p>Donovan et al., 2016 What Does the Gig Economy Mean for Workers?</p> <p>Collins et al., 2019 Has the Gig Economy Replaced Traditional Jobs Over the Last Two Decades? Evidence from Tax Returns</p> <p>Joshi et al., 2015 Likert scale: Explored and explained</p>	<p>Freelancer.com? Se sim, quais você adota e há quanto tempo as utiliza?</p> <p>- Qual a sua experiência com as plataformas digitais com que você trabalha? Como e por que selecionou as que utiliza?</p> <p>- Quais são os prós e contras de utilizar uma plataforma?</p> <p>- Você acha que tem alguma lacuna nas plataformas digitais que utiliza? Na sua opinião, o que falta em sua estrutura?</p> <p>- De 0 a 10, quão satisfeita você está com as plataformas que utiliza?</p>
<p>J1) Determinar se o regime freelancer é percebido como um regime de trabalho sustentável a longo prazo;</p> <p>J2) Identificar as expectativas futuras dos participantes;</p> <p>H3) Avaliar o grau de satisfação dos entrevistados com o regime freelancer;</p> <p>H4) Avaliar percepção de segurança financeira dos entrevistados com o regime freelancer.</p>	<p>World Economic Forum, 2016 The future of jobs: employment, skills and workforce strategy for the Fourth Industrial Revolution</p> <p>World Economic Forum, 2020 The Future of Jobs Report 2020</p> <p>Joshi et al., 2015 Likert scale: Explored and explained</p>	<p>- Quais são os planos para a sua carreira a curto (6 meses a 1 ano), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos)?</p> <p>- Que fatores irão influenciar a sua tomada de decisão?</p> <p>- Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeita você está trabalhando como freelancer?</p> <p>- Em uma escala de 0 a 10, quão segura financeiramente você se sente como freelancer?</p>

Fonte: Elaborado pela autora.

Definidos os critérios da pesquisa, e as práticas necessárias para atingir seus objetivos, limito-me ao enfoque desta dissertação e embarco, no capítulo 3, na análise dos principais agentes envolvidos nas transações realizadas através de plataformas digitais.

3. Principais agentes do ecossistema digital de trabalho

A economia fundamentada no domínio digital oferece uma miríade de formas de capitalizar o espaço virtual e as conexões possíveis dentro dele. Como foi mencionado no [capítulo 1](#), encontramos desde motoristas de aplicativo como Uber, Lyft, Bolt, Cabify etc., a pessoas ofertando o aluguel de alojamentos por temporada (Airbnb, Booking). É possível encontrar também aqueles que vendem produtos em lojas virtuais como a Amazon, ou artesanato pelo Etsy, outros comercializam bens usados através de plataformas como o eBay.

O objeto de estudo desta dissertação convive na mesma economia que os exemplos citados anteriormente, mas é composto de uma série de especificidades que o distingue dos demais. Diferente dos serviços ofertados em plataformas como Taskrabit e MTurk, espaços como Upwork, Toptal, Catalant, InnoCentive e Kaggle disponibilizam acesso sob demanda a trabalhadores altamente qualificados. Estudos mostram que desde 2009 os números de utilizadores desse tipo de plataforma quadruplicou, e muito desse crescimento aconteceu entre 2015 e 2020, sendo que hoje quase todas as empresas *Fortune 500* usam uma ou mais dessas plataformas (Fuller et al., 2020). O enfoque desta dissertação são os freelancers do setor criativo que utilizam plataformas digitais para exercer suas atividades profissionais. O [segundo capítulo](#) volta sua atenção aos agentes que compõem o mercado laboral promovido nesse contexto. Esse recorte requer a identificação dos principais envolvidos e sua caracterização.

Um primeiro passo é observar a estrutura das plataformas, que são desenhadas ao redor de trocas básicas que ocorrem em sua utilização, uma interação de cada vez. Por isso, sua “interação central” deve ser definida em linha com a principal atividade que ocorre dentro da plataforma, ou seja, de acordo com a troca de valor que atrai mais usuários. Essa “interação central” envolve três elementos-chave: os **participantes**, a **unidade de valor** e o **filtro** (Parker et al., 2016):

- **Os Participantes** — Fundamentalmente, existem dois participantes nas plataformas digitais, os *produtores*, que criam valor, e os *consumidores*, que consomem valor. Uma nuance importante de ser frisada, é que o mesmo usuário pode exercer diferentes papéis em diferentes interações. A mesma pessoa pode tanto oferecer um quarto no Airbnb, como também alugar um alojamento quando estiver de férias, e o mesmo designer que oferece seu serviço através do Upwork, pode também contratar um ilustrador para auxiliar na execução de um projeto.
- **A Unidade de Valor** — Todas as interações dentro das plataformas começam com uma troca que tem valor aos participantes. Logo, na maioria dos casos, a interação central começa com a criação de uma *unidade de valor* pelo *produtor*. Em plataformas como o Kickstarter, os detalhes do projeto constituem a unidade de valor que permite que pessoas decidam se vão ou não participar do financiamento daquela ideia; os perfis e projetos dos profissionais disponíveis no Fiverr são outros exemplos. Em cada caso, os *consumidores* acessam uma base de dados para decidir se vão ou não prosseguir com a interação.
- **O Filtro** — A unidade de valor é entregue aos *consumidores* através de *filtros*. Um filtro é uma

ferramenta algorítmica, baseada em software, usada pela plataforma para possibilitar uma troca apropriada, e relevante, de *unidades de valor* entre os *participantes*. Um filtro bem projetado facilita o engajamento dos usuários ao providenciar apenas opções que são relevantes e úteis; um filtro mal projetado (ou uma interação sem filtro) acaba por resultar na inundação de *unidades de valor* que não encaixam com as necessidades dos *consumidores*, que acabam por abandonar a plataforma. A Uber utiliza parâmetros de localização para determinar quais motoristas podem atender os usuários. Já plataformas mediadoras de trabalho possibilitam que na sua busca pelo profissional desejado você possa definir o tipo de profissional, o preço máximo a pagar, a localização, entre outros fatores. Na mesma medida, profissionais utilizadores dessas plataformas também podem buscar por clientes que ofereçam projetos que se encaixem em suas habilidades e interesses.

Esses três elementos-chaves definidos por Parker et al. (2016), são bases para compreender a estrutura da maioria das plataformas digitais, e a definição e o bom funcionamento dos três elementos são cruciais para seu sucesso. Com base na taxonomia oferecida pelos autores, e utilizando os profissionais freelancers como forma de exemplificar cada elemento, criei o gráfico a seguir para visualizarmos panoramicamente as interações entre os participantes, as unidades de valor e o filtro:

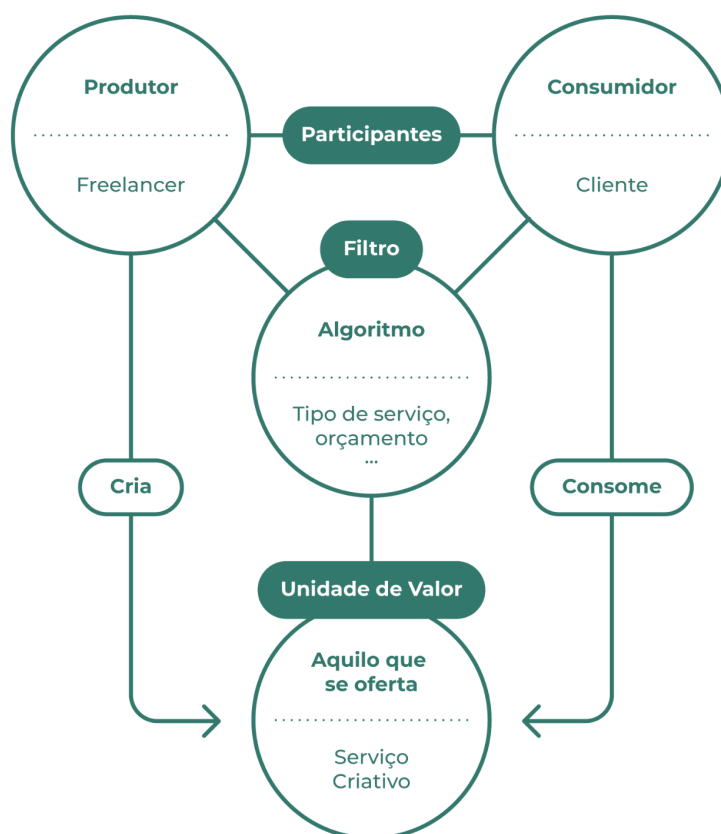


Figura 3. Interpretação dos três elementos-chave da “interação central” descritos por Parker et al. (2016). Fonte: Elaborado pela autora.

O gráfico contém uma primeira pista para entender a relação entre os principais agentes do mercado

laboral presentes no ecossistema digital. É curioso observar, no caso de espaços como o Upwork, Fiverr, Freelancer.com etc., como o “filtro” é executado pela plataforma e é a única coisa “entre” os participantes e a unidade de valor. A partir do esquema da Figura 3, faço algumas considerações: a plataforma tem uma forte relevância para esse tipo de troca no domínio digital; a unidade de valor (serviço criativo) é o produto final dessa interação laboral; e os três agentes ativos desse ecossistema são a plataforma (como filtro mediador), os clientes (como consumidores de valor) e os freelancers (como produtores de valor).

Identificados os agentes, os próximos subcapítulos desta seção são dedicados a analisar cada um destes. Começo com uma caracterização de algumas modalidades de plataforma mediadora de trabalho, detalhando os traços distintivos e as estruturas de cada uma. Em seguida, analiso quem são os clientes que compram os serviços oferecidos dentro desse contexto e qual a predominância de empresas, grandes corporações e pequenos negócios. Por fim, levanto informações sobre os freelancers do setor criativo, como pode ser organizada essa nomenclatura e quais destes profissionais se enquadram no recorte deste estudo.

3.1 Plataformas mediadoras do trabalho de freelancers do setor criativo

Na busca por exemplos relevantes de plataformas de trabalho, o número de opções viáveis foi extenso. Sem distinção entre plataformas que oferecem serviços local ou virtualmente, com enfoque naquelas que atuam como mediadores entre cliente e trabalhador, em janeiro de 2021 existem algo em torno de 777 plataformas ativas (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021). Dessas 777 plataformas:

- **383** // São do setor de entregas e correspondem ao mais alto número de plataformas // *Glovo, Takeaway, UberEats etc.*;
- **283** // São fundamentadas no domínio digital. Destas plataformas:
 - **181** // São plataformas de freelancers // *Upwork, Fiverr, Freelancer.com, Toptal etc.*;
 - **46** // Dedicam-se a micro tarefas // *MTurk, Microworkers etc.*;
 - **19** // Voltam-se a programação competitiva // *Topcoder, Codeforcers etc.*;
- **106** // São do setor de motoristas por aplicativo // *Uber, Lyft, Bolt, Cabify etc.*;
- **5** // São plataformas híbridas que oferecem diferentes tipos de serviço como táxi, estafeta e e-commerce // *Jumia, Gojek etc.*

São 181 plataformas que oferecem o serviço de freelancers através da internet. Desde populares no ocidente, como o Freelancer.com com 31 milhões de perfis registrados, e aqueles mais frequentados no oriente, como o epwk.com com 23 milhões de perfis registrados (Kässi et al., 2021). Com o amadurecimento da Economia das Plataformas, algumas categorias de plataformas mediadoras de serviços digitais emergiram (Fuller et al., 2020; *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021):

- Marketplaces para talento premium
 - Exemplos: Toptal, Catalant;

- Essas plataformas têm como proposta fazer a mediação entre grandes empresas e trabalhadores independentes altamente qualificados, experts em nichos específicos de conhecimento — desde especialistas em UI/UX design, cientistas de *big data*, gestores estratégicos de projeto até CEOs e CFOs interinos;
- Essas interações podem durar algumas horas ou até mais de um ano, com esses experts sendo inseridos em equipes ou liderando iniciativas estratégicas.
- Marketplaces para trabalhadores freelancers
 - Exemplos: Upwork, Freelancer.com, Fiverr;
 - Diferente do exemplo anterior, essas plataformas mediam as interações entre indivíduos ou empresas, grandes ou pequenas, e trabalhadores freelancers. As tarefas podem variar desde a criação de um logo, até o copywriting de um blog ou a tradução de um documento legal;
 - Nesse caso, as interações costumam ocorrer por projeto concluído, assumindo um aspecto mais temporário.
- Plataformas de *crowdsourcing*
 - Enfoque em inovação
 - Exemplos: InnoCentive, Kaggle;
 - Essas plataformas promovem um ambiente onde empresas anunciam problemas entre grandes comunidades de usuários tecnicamente sofisticados. Os desafios variam entre simples projetos de programação em código até complexos dilemas de engenharia. São organizadas competições e estipulados prêmios para as melhores soluções;
 - Essa interação difere bastante das anteriores, enquadrando-se na definição da economia partilhada, onde pessoas unem-se em comunidade para encontrar as melhores soluções. Nesses casos os participantes, normalmente pesquisadores, submetem um artigo científico explicando sua solução inovadora;
 - A U.S. Transportation Security Administration fez uma competição de \$1.5 milhões através do Kaggle em busca de ajuda para melhorar os algoritmos que prevêm ameaças utilizando imagens de equipamentos de escaneamento do aeroporto;
 - A Enel, empresa italiana multinacional de energia, usou múltiplas empresas de *crowdsourcing* para solucionar diferentes problemas, desde cibersegurança, até o reaproveitamento de plantas termais de energia;
 - A AstraZeneca, empresa farmacêutica, utilizou os “solucionadores” da InnoCentive para desenvolver moléculas utilizadas em pesquisas genéticas e em testes laboratoriais.
 - Enfoque em design
 - Exemplos: 99Designs, DesignHill, Hatchwise;

- De forma similar ao exemplo anterior, essas plataformas organizam competições para solucionar problemas específicos inseridos em seu *pool* de talento. Muitos exemplos estão dentro do setor criativo e competições para melhores logos são comuns dentro desse tipo de plataforma;
- O exemplo anterior tem plataformas cujo a narrativa busca evocar um sentimento de “Você pode ajudar a solucionar os maiores desafios do Planeta”⁶, e nesse caso específico as plataformas adotam como slogan algo como “Convide toda nossa comunidade criativa para participar do seu projeto. Os designers apresentam ideias e você escolhe sua favorita.”⁷;
- Nesse tipo de plataforma há uma relação cliente/freelancer, seja diretamente ou através das competições. Dentro da estrutura de concurso existem algumas hipóteses. Caso o cliente goste de um conceito, apenas o profissional ganhador recebe o pagamento pela proposta enviada. Caso o cliente não goste de nenhuma solução sugerida, ou ele está inserido com pagamento do concurso garantido, e então o pagamento inicial é distribuído entre os participantes, ou o cliente optou por poder requisitar um reembolso e nesse caso, ninguém recebe o pagamento, o que acaba por desestimular a participação de competidores. As interações são finalizadas ao término de cada competição.

Com base na categorização descrita, e em concordância com o escopo desta dissertação, decidi não explorar mais a fundo as plataformas de inovação através de *crowdsourcing*. O foco deste estudo está em plataformas comuns aos profissionais do setor criativo, em específico designers, especialistas de marketing e copywriters. Uma vez que as plataformas que promovem a busca de soluções inovadoras para problemas estratégicos normalmente não envolvem desafios de natureza estética, estas não entrarão no escrutínio desta pesquisa. Este subcapítulo tem como intenção selecionar algumas dessas plataformas mediadoras do serviço de freelancers para descrever e comparar suas funcionalidades, proporcionando um entendimento estrutural desse tipo de marketplace digital.

Entre as plataformas digitais de trabalho fundamentadas no domínio online Upwork, Toptal e Fiverr são as que geram as mais altas receitas, (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021). Dos exemplos citados pelos estudos consultados, levando em consideração ainda a sua relevância no mercado, selecionarei uma plataforma de cada categoria para aprofundar e detalhar estruturalmente a seguir.

A) Toptal, marketplace para talento premium

Quando e o quê

Fundada em 2010 através da iniciativa de investidores do *Silicon Valley*⁸, a plataforma Toptal tem

⁶ <https://www.innocentive.com/solvers/become-a-solver/>, recuperado em 1, agosto, 2021.

⁷ [https://\\$.pt/](https://$.pt/), recuperado em 1, agosto, 2021.

⁸ <https://www.toptal.com/press-center/toptal-launches-toptracker>, recuperado em 1, agosto, 2021.

crescido de forma consistente, ganhando atenção em especial por alegar oferecer a seus clientes “o top 3% de todo o talento freelancer” (Watt & Wu, 2018). De acordo com o website da plataforma, o motivo da afirmação citada anteriormente se dá por conta do processo seletivo utilizado pela empresa para adicionar novos freelancers em sua lista de talentos:

Tabela 3: Processo Seletivo Toptal

1. Linguagem E Personalidade	2. Revisão De Habilidades	3. Entrevistas Por Vídeo	4. Projetos Teste	5. Excelência Contínua
O primeiro passo averigua a capacidade de comunicação em inglês do candidato. Traços de personalidade também são avaliados, como paixão e comprometimento com sua profissão.	Em um segundo momento, o candidato é sujeito a uma bateria de testes para confirmar a especialidade de cada participante.	O terceiro passo consiste em uma entrevista por vídeo onde o candidato é convidado a participar de testes em tempo real para assegurar sua comunicação, experiência e criatividade.	Em seguida, o candidato passa por um projeto teste, em que é dado um desafio e o participante tem entre 1 e 3 semanas para entregar soluções a problemas reais. Nesse ponto a competência, atenção ao detalhe, profissionalismo e integridade do participante são colocados a teste.	Por último, passado o projeto teste, os profissionais precisam demonstrar excelência continuada em cada novo projeto em que participam para manter seu status de freelancer Toptal.
26,4% dos candidatos são selecionados.	7,4% dos candidatos são selecionados.	3,6% dos candidatos são selecionados.	3,2% dos candidatos são selecionados.	3% dos candidatos são selecionados.

Fonte: Adaptado do site Toptal⁹.

Em maio de 2021 o Toptal recebeu 1.200.000 candidaturas, verificando um crescimento substancial em interesse a partir de freelancers por conta da pandemia de COVID-19. Alcançando profissionais em 158 países, a plataforma marcou esse ano um total de 16.000 clientes servidos¹⁰.

A narrativa da plataforma foca em angariar clientes, o Toptal menciona vantagens como tempo de encontrar o talento adequado para as necessidades do cliente, taxa de recrutamento gratuita, garantia de qualidade, índice de falha muito baixo, candidatos pré-avaliados, zero custos de encerramento de contrato e responsabilidades burocráticas associadas à contratação terceirizada à plataforma¹¹. Com a quantidade de *case studies* demonstrando parcerias com grandes marcas, somada ao extenso processo de avaliação, acredito que os freelancers se sentem compelidos em se candidatarem para obter acesso a esse grupo selecionado de clientes e se tornarem parte do apelativo “top 3% do talento freelancer”.

⁹ <https://www.toptal.com/top-3-percent>, recuperado em 1, agosto, 2021.

¹⁰ <https://www.toptal.com/about>, recuperado em 1, agosto, 2021.

¹¹ <https://www.toptal.com/why>, recuperado em 1, agosto, 2021.

Como funciona para freelancers?

Conforme já foi mencionado, para ingressar nesse marketplace os freelancers precisam passar por um rigoroso processo seletivo. Por outro lado, uma vez selecionados, os profissionais que fazem parte da plataforma não precisam pagar nenhum tipo de taxa de serviço, subscrição, taxa de manutenção ou taxa extra ao trabalhar através do Toptal. Como o modelo de receita da plataforma é fundamentado apenas em precificação customizada, os freelancers podem ser contratados por hora, em regime *part-time* ou em tempo integral, com um requerimento mínimo imposto aos clientes de 80h de colaboração (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021). Na tentativa de entender melhor os mecanismos da plataforma, tentei inscrever-me como cliente, no espaço dedicado ao budget do cliente, os valores por hora sugeridos pela plataforma iniciavam por “menos que US\$75/h” e alertavam pela possível “não disponibilidade” dos valores definidos¹². De acordo com o relatório *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work* (2021), os valores para freelancers da plataformas variam desde US\$60/h (desenvolvedores web), até mais de US\$8000/semana (especialistas financeiros). Esses dados me levam a acreditar que os valores praticados dentro desse marketplace são compatíveis ao grau de exclusividade e excelência promovidos pelo Toptal.

A plataforma age como um filtro entre o cliente e o freelancer, mas não acumula feedbacks que sejam disponíveis para os clientes avaliarem a qualidade dos profissionais. Os *reviews* dados pelos clientes são mantidos de forma privada pela plataforma apenas como medida para avaliar a “excelência contínua” do profissional, mas não interferem no filtro destinado a fazer o *matchmaking* entre cliente e freelancer, e este fica sob responsabilidade de um algoritmo privado. Os freelancers são avaliados pelos clientes com base em seus portfólios, ao invés de feedback de clientes anteriores (Watt & Wu, 2018).

Como funciona para clientes?

Os clientes são requisitados a depositar um valor inicial de US\$500, como medida de segurança. O Toptal oferece um período teste “sem riscos”, onde o cliente pode experimentar trabalhar com 3 especialistas para a posição que deseja preencher e, se o cliente não ficar satisfeito com o resultado apresentado, a plataforma garante seu depósito de segurança de volta, garantindo a satisfação dos clientes e estabelecendo uma boa reputação para o serviço de alta qualidade que afirma disponibilizar. Durante o processo de contratação, um algoritmo privado indica 4 ou 5 freelancers que podem resultar em uma boa parceria para determinado cliente, o supervisor da conta do cliente analisa os perfis sugeridos e conversa com o contratador para se certificar das capacidades necessárias para a posição que deseja preencher. O gerente da conta então organiza uma entrevista entre o cliente e 1 ou 2 candidatos ao projeto. Escolhido o profissional para começar uma parceria, são acertados detalhes de pagamento, *timeline* do serviço e data final de entrega (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

¹² <https://www.toptal.com/hire/quiz/budget-estimation>, recuperado em 2, agosto, 2021.

Com suas práticas, o Toptal assume um papel mais próximo de uma agência tradicional das indústrias de serviço, do que de um simples marketplace de freelancers, como é o caso de outras plataformas similares (Watt & Wu, 2018). O cliente parece ser aquele quem verdadeiramente acaba por pagar pelos serviços disponibilizados pela plataforma, em consonância com suas necessidades individuais. O resultado é uma dinâmica e abordagem diferentes ao que tem sido visto até então em plataformas digitais mediadoras de freelancers — contrariando definições pejorativas como “Precariado” para essa nova economia e trazendo ainda mais relevância ao termo mais abrangente “Economia das Plataformas”.

B) Upwork, marketplace para freelancers

Quando e o quê

Fundada em 2015 após a fusão da Elance com a oDesk, o Upwork é fácil de navegar, possui uma série de atributos convenientes e é considerado atualmente como o mais bem sucedido marketplace para projetos criativos sob demanda. Plataforma global de interlocução entre negócios e trabalhadores independentes, o Upwork basicamente faz a ponte entre oferta e procura, possibilitando conexões a nível mundial. Apesar de não ser o único da categoria, empresas como Freelancer.com, Fiverr e Guru oferecem ambiente de trabalho semelhante, o Upwork, no ocidente, é o maior do gênero, registrando mais de 10 milhões de trabalhadores e cerca de 4 milhões de contratadores, algo como 2,5 milhões de freelancers para cada empregador inscrito (Green et al., 2018).

Apesar dos altos números supracitados, de acordo com Bang (2019), dos 595.000 perfis registrados no Upwork, mais de 560.000 freelancers caem na categoria de \$0 recebidos. Visto que há uma discrepância nos valores disponibilizados pelos autores consultados, busquei confirmar esses dados por conta própria, acessando a plataforma. Rapidamente percebi que atualmente essa informação não se encontra de forma tão transparente, encontrei entretanto um debate na comunidade de usuários do Upwork¹³, datado de abril de 2019, em que alguém colocava a questão de quantos perfis estavam registrados e quantos de fato conseguiam ter rendimentos dentro da plataforma, os números, na casa dos milhões, se aproximam mais da realidade apontada por Green et al., mas a proporção de trabalhadores registrados sem rendimento algum em certa medida também confirma aquilo que Bang (2019) defende.

Procurado por empregadores e freelancers, o website promove mais de 80 especializações, dentre as mais procuradas, destacam-se desenvolvimento de websites e softwares, design gráfico, copywriting, marketing e contabilidade¹⁴. Na seção do site que explica como a plataforma funciona para freelancers¹⁵, são listadas as etapas ao optar por trabalhar através do marketplace, desde criação do perfil, explorar formas de gerar receita e ser pago com segurança. O discurso da plataforma a coloca sob a melhor luz possível, evocando um universo de possibilidades para o profissional que optar por

¹³ <https://community.upwork.com/t5/Freelancers/How-many-active-freelancers-here-Upwork-with-unlocked-profiles/m-p/582945/highlight/true#M353919>, recuperado em 27, novembro, 2020.

¹⁴ <https://www.upwork.com>, recuperado em 3, agosto, 2021.

¹⁵ <https://www.upwork.com/i/how-it-works/freelancer/>, recuperado em 3, agosto, 2021.

aderir ao seu espaço. Mas nas entrelinhas existe toda uma estrutura que comprova que para cada uma das promessas feitas pela plataforma, existe um preço associado.

Como funciona para freelancers

Um dos grandes fatores de sucesso do Upwork é sua capacidade de conectar (Green et al., 2018). Como já foi demonstrado, dentro da plataforma é possível procurar, negociar e acordar contratos, com garantias de que receberão seu pagamento ao fim do serviço. Freelancers sentem-se mais seguros para começar colaborações com pessoas que nunca viram antes ou que residam a milhares de quilômetros de onde vivem. Entretanto, as conveniências prometidas pelo Upwork vem acompanhadas de um preço. Apesar da criação de um perfil ser gratuita, o serviço oferecido pelo marketplace tem um custo, e este é deduzido diretamente dos ganhos do trabalhador inscrito, que vê até 20% de sua força produtiva ser retida pelo website¹⁶:

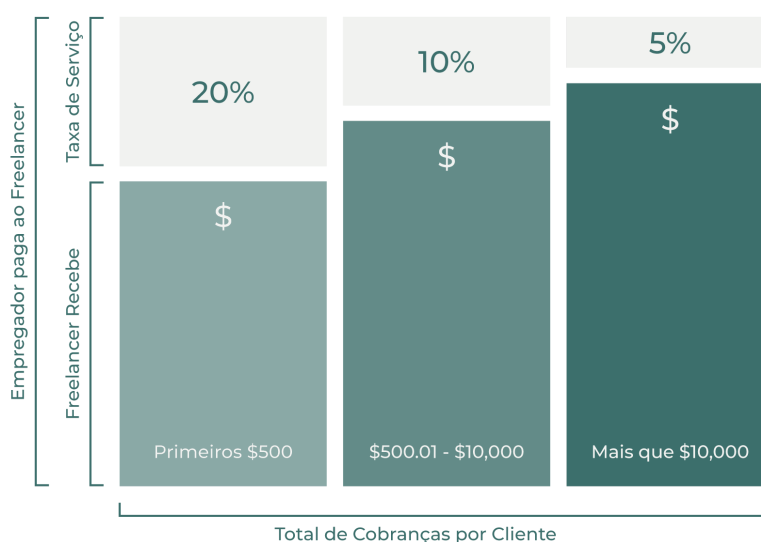


Figura 4. Taxas de serviço do Upwork. Fonte: Adaptado da página de suporte do Upwork¹⁷.

Feito a partir de um diagrama disponibilizado na seção “como funciona” do site, a Figura 4 ajuda a compreender a taxa aplicada pelo Upwork para freelancers. As taxas de serviço coletadas pela plataforma aos freelancers correspondem a 62% dos seus US\$300 milhões em receita, uma porção alta comparada aos 38% referentes ao que é cobrado dos clientes — lembrando que o Upwork oferece serviços customizados para grandes corporações e para 30% das empresas *Fortune 500* (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

De acordo com a página de suporte da plataforma¹⁸, assume-se que o freelancer se inscreve no site, cria um perfil de trabalho, se aplica para uma proposta de trabalho, podendo ou não ser chamado para uma entrevista, no caso de ser contactado pelo potencial cliente, o trabalhador então negocia seus serviços e os detalhes do projeto, e com ambas as partes de acordo é firmado um contrato. Esse

¹⁶ <https://www.upwork.com/legal#fees>, recuperado em 3, agosto, 2021.

¹⁷ <https://assets.static-upwork.com/assets/Adquiro/18b8b10/wp/images/pricing-chart-client.a31b1dc303ce.svg>, recuperado recuperado em 2, agosto, 2021.

¹⁸ <https://www.upwork.com/legal>, recuperado em 2, agosto, 2021.

contrato é protegido pelas políticas do Upwork¹⁹, funcionando de maneira a proteger o empregador para que este pague apenas aquilo que foi acordado e protegendo o freelancer para que este receba pelos serviços prestados. A taxa de serviço cobrada pela plataforma é vista primeiro antes da entrevista, quando o cliente convida um freelancer, ou quando este se aplica para uma proposta, e depois quando o contrato é selado, deixando claro quanto do valor pago pelo empregador de fato será destinado para o freelancer e quanto será retido pelo Upwork.

O encargo atribuído ao uso da plataforma é calculado levando em consideração o relacionamento consolidado entre cliente e freelancer, incentivando dessa maneira que se firmem colaborações a longo prazo. É bastante claro, entretanto, que inserido num contexto fugaz de oferta e procura, apesar das múltiplas propostas de trabalho encontradas no website, poucas procuram uma colaboração duradoura. Com a maioria dos empregadores sendo start-ups, a demanda acaba por corresponder a uma busca por soluções rápidas e de baixo custo Popiel (2017). O resultado seria então que a maior parte dos projetos contratados através do Upwork custem ao trabalhador um encargo de 20% sob o valor de seus serviços, além dos encargos tributários que precisam declarar ao país onde exercem sua atividade.

Tomando Portugal como exemplo, um freelancer que receba pagamentos através do Upwork deve ainda fazer suas contribuições à segurança social. Por outro lado, tanto as taxas de imposto sobre o valor acrescentado (IVA), quanto as taxas do imposto de renda (IRS) ficam isentas. Uma vez que o Upwork é uma empresa com sede nos Estados Unidos, de acordo com o artigo 6º do CIVA²⁰, “apenas são tributáveis em Portugal os serviços efetuados a um sujeito passivo com sede, estabelecimento ou domicílio em território nacional”. Poderia ser argumentado que o Upwork é apenas o intermediário, e o verdadeiro cliente seria o contratador do projeto. Mas como mediador, tanto os clientes declaram imposto como tendo contratado os serviços do próprio Upwork, como também os freelancers recebem seus pagamentos não das contas dos clientes, mas sim da plataforma.

Os contratos de trabalho possibilitados pelo Upwork estabelecem duas formas de pagamento, através de um valor fixo ou cobrança por hora trabalhada²¹. Ambos negociados entre cliente e freelancer, o tipo de contrato deve ser acordado conforme as necessidades do projeto em questão e preferências das partes envolvidas. Projetos com preços preestabelecidos, podem ainda ser divididos em *milestones*, onde o cliente libera parte do pagamento à medida em que etapas do projeto são concluídas. Para contratos que contabilizam a quantidade de horas trabalhadas, o Upwork disponibiliza um aplicativo que auxilia no monitoramento destas. O sistema de monitoração, *Team App*, garante que freelancers recebam o pagamento por hora de seu trabalho, ao capturar imagens da tela a cada 10 minutos e acompanhar o total de clique feitos pelo mouse e teclado em cada intervalo temporal, esses dados, acompanhados de notas feitas pelos próprios freelancers compõem o chamado *Work Diary* (Popiel, 2017).

¹⁹ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211068288-Hourly-Protection>, recuperado em 2, agosto, 2021.

²⁰ https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/informacao_fiscal/codigos_tributarios/civa_rep/Pages/iva6.aspx, recuperado em 31, julho, 2021.

²¹ <https://content-static.upwork.com/blog/uploads/sites/3/2016/06/22094641/Freelancer-Guide.pdf>, recuperado em 3, agosto, 2021.

Devendo ser utilizado pelos freelancers enquanto executam o trabalho para o qual foram contratados, o *Team App* acumula também a função de assegurar o cliente de que as horas cobradas correspondem ao projeto entregue. Caso parte do trabalho requisitado não seja possível de registrar através de uma captura de tela – na criação de um esboço em papel, ligações telefônicas, pesquisas não eletrônicas, renderização etc. –, é sempre possível negociar com o cliente e acertar o registro das horas trabalhadas manualmente²².

Todo o monitoramento feito pelo Upwork pode ser encontrado no *Work Diary*²³, que consiste de todos os contratos ativos no momento, o registro de horas trabalhadas por dia para cada cliente diferente e o estado de processamento em que se encontra o pagamento dos serviços:

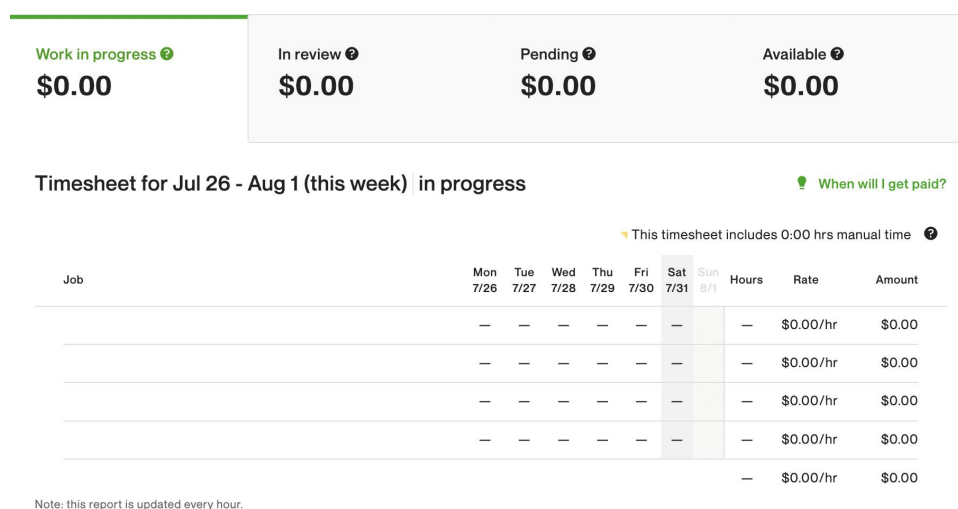


Figura 5. Exemplo do Work Diary do Upwork. Fonte: Elaborado pela autora.

A Figura 5 demonstra como ficam organizados os dados coletados pelo Upwork, auxiliando ainda a ilustrar os estágios que o pagamento precisa passar até que finalmente fique acessível para o trabalhador. Primeiro, o *Work Diary* contabiliza as horas e os *milestones* registrados durante a semana, ao fim de sete dias o diário passa para revisão e fica sob análise e aprovação do cliente, passados mais 5 dias o pagamento fica então pendente e apenas ao fim de um total de 10 dias após o fechamento do *Work Diary* é que os fundos são liberados e ficam disponíveis para o trabalhador²⁴. Em maio de 2020, em resposta à pandemia de COVID-19, o Upwork providenciou a diminuição do tempo de espera para os pagamentos, ao remover os 5 dias de “*security hold*” de contratos por hora para agências e freelancers com o selo de “*top rated*”²⁵. Os selos, ou *badges*, promovidos pela plataforma acarretam numa série de vantagens para os freelancers. No total são 4 brasões: *Rising Talent*, *Top Rated*, *Top Rated Plus* e *Expert-Vetted* (maior detalhamento no Apêndice 6, Tabela 35).

Para além de uma progressão natural no número de contratos firmados através da plataforma, para manter seu selo o profissional precisa, principalmente, manter uma boa pontuação em seu *job success*

²² <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211068488-Add-Manual-Time>, recuperado em 3, agosto, 2021.

²³ https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211068518-What-is-the-Work-Diary-How-can-I-use-it-?flash_digest=37766e9312ff656569808e9c511631c2cf2d49b4, recuperado em 3, agosto, 2021.

²⁴ <https://support.upwork.com/hc/en-us/categories/360001181014-Get-Paid>, recuperado em 3, agosto, 2021.

²⁵ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360047676133-05-04-Faster-Payouts-on-Upwork->, recuperado em 31, julho, 2021.

score (JSS)²⁶. Essa pontuação é uma média do feedback disponibilizado pelos clientes. Contratos com valores mais altos ou de longo prazo têm um peso maior nesse cálculo, mas em geral refletem a pontuação dada pelos clientes ao fim de um contrato. Selos como *Top Rated* em diante podem ser úteis para refutar um feedback negativo de um cliente que esteja sendo injusto, por exemplo, casos únicos de baixa pontuação, frente a um alto número de pontuações positivas, tendem a ser ignorados pelo JSS. A plataforma em si só passa a “punir” profissionais com notas abaixo dos 90%, mas ainda assim, clientes podem ver com desconfiança freelancers com notas abaixo de 95% ou 100%.

Existem ainda os chamados *connects*, valores estipulados pela plataforma que permitem que o freelancer preencha sua candidatura a uma vaga de trabalho. Com políticas ainda de certa forma flutuantes, as definições mais recentes²⁷ ditam que profissionais recém-registrados deverão receber 80 *connects* para começar a construir sua rede de contatos. As propostas cobram entre 2 e 6 *connects* para cada candidatura enviada, mas a nova contrapartida, que começou em dezembro de 2020, é que os usuários devem ser recompensados com *connects* à medida que vão completando novas conquistas dentro da plataforma. Esses valores podem ainda ser comprados em pacotes de 10, 20, 40, 60, e 80, no valor de US\$0,15 cada, ou receber 70 *connects* mensalmente a partir da assinatura do plano Freelancer Plus, no valor de US\$14.99, além dos valores extras, a subscrição confere ainda outras vantagens como manter seus rendimentos confidenciais e ter acesso à média de valores propostos por concorrentes do mesmo projeto — apesar de vantajosa, a assinatura do Freelancer Plus não é imprescindível para a utilização do Upwork, podendo ser contratada e cancelada de forma intermitente para cumprir as limitações e objetivos de cada usuário.

Acumulando ainda uma série de outras funções e formas de analisar as informações coletadas ao longo do tempo, o Upwork tem como intuito oferecer uma série de vantagens que justifiquem as taxas cobradas em troca de seus serviços. A depender da interação que o trabalhador passa a ter ao utilizar a plataforma é que este pode avaliar o quanto os valores cobrados se justificam, o número — mesmo que em falta de algumas variáveis para indicar um resultado absoluto — de perfis registrados sem ainda nenhum rendimento, pode ainda ser um indicativo da proporção real de pessoas que são verdadeiramente bem sucedidas dentro do Upwork. Em geral, os dados apontam que são poucos aqueles que conseguem fazer valer as vantagens prometidas, pagando o preço cobrado pela plataforma sem perder o estímulo de seu uso continuado.

Como funciona para Agências

Compreendida a estrutura básica do Upwork, que foca na mediação entre freelancers e potenciais clientes, aprofundo-me agora na organização da plataforma voltada às agências que podem ser fundadas a partir do próprio Upwork. De acordo com sua página de suporte²⁸, o primeiro passo é o de configuração da agência. Antes de fundar sua própria equipe, o usuário precisa ter um perfil como freelancer. O Upwork permite a criação de apenas um quadro de trabalhadores para cada usuário,

²⁶ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211068358-Job-Success-Score>, recuperado em 31, julho, 2021.

²⁷ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360057604814-11-24-FREE-Connects-to-Do-More-on-Upwork->, recuperado em 27, novembro, 2020.

²⁸ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360009528034-About-Agencies>, recuperado em 27, novembro, 2020.

mas também deixa fácil a transição entre os perfis de agência e trabalhador autônomo — o que pode ser percebido ou como incentivo de manter as duas frentes igualmente ativas para garantir rendimentos, ou que a consolidação de uma equipe pode se provar mais desafiante do que o antecipado. Manter a opção de retorno à atividade individual é uma forma de garantir que o usuário continue filiado ao Upwork.

O perfil das agências, diferente dos dedicados aos trabalhadores independentes, tem uma taxa compulsória de subscrição mensal no valor de \$20 (USD), o que permite a criação e manutenção de equipes. Os membros das equipes podem ainda acumular diferentes funções e permissões dentro das agências: o dono é o responsável final, e legal, pelo quadro de funcionários; administradores podem ser apontados para gerenciar permissões de outros membros, acessar dados financeiros e comprar mais *connects*; financeiros podem receber esse cargo para acessar métodos de pagamento, cobrança e relatórios; um gestor de negócios pode ser convocado para gerir as propostas de cada time e os termos contratuais de cada projeto, podendo ajustar a visibilidade dos perfis da agência e de seus membros e ainda visualizar relatórios semanais de pagamentos recebidos; por fim, os freelancers são os trabalhadores que compõem a equipe, podendo enviar propostas, sem a autoridade de recusar ou aceitar ofertas recebidas, visualizam o próprio desempenho e podem ser exclusivos à agência ou não exclusivos, trabalhando para a equipe e também de forma independente.

Os selos disponibilizados pela plataforma também funcionam sob um outro tipo de regulação para agências, somados aos critérios definidos para freelancers individuais, as agências precisam responder a alguns pontos adicionais, como número de membros do time e volume de rendimentos (maior detalhamento no Apêndice 6, [Tabela 36](#)).

As taxas de serviço, o funcionamento dos *connects*, entre outras funções da plataforma, funcionam de forma igual, independentemente do tipo de perfil, freelancer ou agência. Já as regras referentes às finanças da equipe, diferem daquelas apontadas aos trabalhadores individuais. Os clientes adquiridos pela agência fazem seus pagamentos e estes ficam acumulados no balanço geral desta. O pagamento dos funcionários da equipe é, por sua vez, de total responsabilidade da agência e não são protegidos ou facilitados pelo Upwork. O quanto cada membro da equipe deverá receber é um valor acordado entre agências e funcionários, e as agências são ainda responsáveis por organizar suas próprias declarações de imposto. Para usuários baseados nos EUA existem formulários que facilitam o cadastro, mas para aqueles residentes de outros países, a indicação é de consulta da legislação local e a responsabilidade fiscal recai sob o dono do perfil, fundador da equipe²⁹.

Como funciona para Clientes

Empresas, grandes ou pequenas, indivíduos e até mesmo freelancers fazem seu cadastro como clientes em busca de profissionais que solucionem um problema específico. No outro lado da interação mediada pelo Upwork, os clientes. Uma vez que acessam a plataforma, existem três formas de alcançar profissionais:

²⁹ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360009524554-Agency-finances>, recuperado em 27, novembro, 2020.

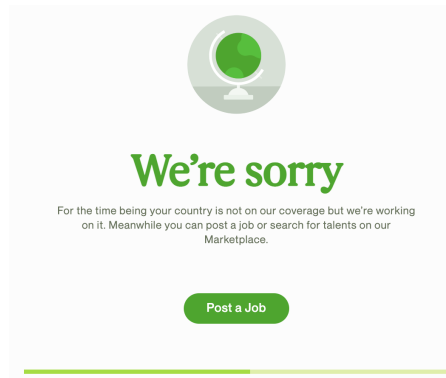
- Anunciar um projeto no Marketplace de Talentos³⁰
 - Uma vez criada a sua conta, de forma gratuita, é possível então anunciar um projeto dentro de uma das diferentes áreas disponibilizadas pelo Upwork;
 - O anúncio é colocado à disposição dos profissionais cadastrados, que por sua vez submetem *cover letters* para serem avaliadas pelos clientes;
 - O anunciante pode ativamente procurar por profissionais dentro da área selecionada para seu projeto e convidá-los a submeter uma *cover letter* para participar do projeto;
 - O cliente pode ainda convidar outras pessoas para auxiliar na busca pelo profissional correto, marcar finalistas e agradecer participantes que não correspondem aos critérios desejados;
 - O cliente só consegue se comunicar com profissionais que aceitaram submeter uma proposta, caso contrário só é possível ver o perfil dos profissionais, convidá-los a participarem de uma entrevista ou contratá-los diretamente;
 - Uma vez escolhido o profissional que acredite ser o ideal para solucionar seu problema, o cliente pode então conversar e acertar os detalhes para firmar um contrato por hora, ou com valor fixo, a depender de suas necessidades;
 - O cliente precisa aceitar os termos de uso da plataforma, e em casos de projetos fixos, este precisa pagar de antemão os *milestones* acordados. Esse valor fica com o Upwork até que o projeto seja aprovado para liberar o pagamento ao freelancer, normalmente com a conclusão do projeto. Todos os pagamentos feitos pelo cliente através da plataforma passam por uma taxa de serviço de 3% em cima dos valores firmados entre cliente e freelancer;
 - Ao fim dos projetos, os clientes têm a opção de concluir o contrato e dar um feedback sobre como foi trabalhar com aquele profissional, avaliando suas competências, habilidades de comunicação e entrega pontualmente em um sistema de cinco estrelas. Clientes também passam pelo mesmo escrutínio, sendo atribuídos com notas sobre o quão responsivos foram, quão claras foram suas instruções etc.
- Procurar por pacotes predefinidos no Catálogo de Projetos³¹
 - O Catálogo de Projetos não precisa da criação de um perfil para começar a ser explorado. O cliente pode pesquisar por diferentes projetos anunciados dentro de suas áreas de interesse, olhar para as diferentes opções e profissionais disponíveis e escolher entrar em contato com algum que lhe salte aos olhos;
 - Para começar a se comunicar com o profissional, o cliente então precisa criar seu perfil. Uma vez que o perfil esteja concluído, este pode então começar a tirar dúvidas e verificar se aquele freelancer é de fato uma boa opção para ele;
 - Feita a decisão sobre o tipo de projeto que deseja realizar e o profissional que acredita ser a pessoa certa para o trabalho, o cliente passa então a contratar um dos pacotes oferecidos pelo catálogo do freelancer, ou sugere uma proposta feita sob

³⁰ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211063398-Getting-Started>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³¹ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360058234233-Get-Started-with-Project-Catalog>, recuperado em 1, agosto, 2021.

medida, ou vai até o perfil do profissional e o contrata com base no que já foi discutido em seu primeiro contato. Mais uma vez, qualquer pagamento feito é sujeito à taxa de serviço de 3%.

- Contratar o serviço de Caçador de Talentos³²
 - Disponível apenas para as áreas de Design & Criação, Vendas & Marketing ou Desenvolvimento & TI, o serviço de *talent scout* é oferecido pelo Upwork de forma gratuita. O cliente faz um cadastro, comunica com um dos agentes disponíveis sobre o que deseja em seu candidato ideal e depois avalia as opções fornecidas;
 - O único pagamento feito é aquele firmado pelo contrato entre o cliente e o freelancer de sua escolha. Mais uma vez, o pagamento está sujeito à taxa de serviço do upwork de 3%;
 - Na tentativa de compreender melhor esse serviço, tentei fazer meu cadastro ao que a plataforma informou não ser disponível na minha região:



- Na busca por uma definição dos países onde essa ferramenta pode ser utilizada, não obtive respostas. Possivelmente, esse pode ser um serviço oferecido apenas nos Estados Unidos, mas não obtive indicações que justificassem porque não pude acessar a partir de Portugal.

Os pagamentos podem ser feitos, majoritariamente, através de duas formas: cartão de crédito e PayPal. Se o cliente for residente dos Estados Unidos, onde o Upwork tem sua sede, o primeiro pode utilizar sua conta bancária local³³. Assim como os freelancers não associam os impostos aos clientes, mas sim ao Upwork, clientes também não precisam associar os profissionais que colaboram em seus projetos a algum pagamento de impostos específico à contratação de trabalhadores³⁴. Clientes contratam os serviços do Upwork, pagam a plataforma e esta fica responsável por pagar os freelancers.

Diferentes localidades podem ter regras específicas, alguns estados americanos cobram *Sales Tax* ao Upwork por este oferecer serviços digitais, como a venda das diferentes subscrições disponíveis aos clientes. São três tipos de subscrição, ou perfil, que um cliente pode obter:

³² <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/1500011272182-Talent-Scout-for-Clients>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³³ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211067988>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³⁴ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211067918-Tax-Requirements>, recuperado em 1, agosto, 2021.

Tabela 4: Tipos de subscrição, cliente Upwork

CLIENTE	Upwork Basic ³⁵	Upwork Plus ³⁶	Upwork Enterprise ³⁷
BENEFÍCIOS	<p>Anúncios gratuitos;</p> <p>É possível ver todos os perfis, convidá-los a participar de uma entrevista ou contratá-los diretamente;</p> <p>Serviço de mensagens integrado;</p> <p>Ferramentas para checar se o freelancer está trabalhando propriamente (<i>team app</i>);</p> <p>Pode convidar até 10 freelancers a submeter uma proposta;</p> <p>Pagamentos seguros e protegidos pelas políticas de uso da plataforma.</p>	<p>Gestor de conta disponível para auxiliar na busca de talentos adequados às necessidades do cliente;</p> <p>Suporte por mensagem 24/7 e por telefone 24/5;</p> <p>Sistema detalhado de relatórios para acompanhamento de gastos;</p> <p>Freelancers e agências que trabalham para clientes plus já começam com a taxa de uso reduzida a 10%, isso acaba por atrair mais profissionais a candidatarem-se a projetos de clientes plus.</p> <p>Pode convidar até 30 freelancers a submeter uma proposta;</p> <p>1 anúncio como <i>Featured Job</i> gratuito por mês.</p>	<p>Dedicado a grandes empresas, esse perfil conta com marcas como Microsoft, Airbnb, Bissel e GoDaddy;</p> <p>É possível alinhar as políticas e requisitos internos de cada empresa com o que o Upwork pode oferecer;</p> <p>Pode usar o chamado Upwork Payroll para processar a contratação de profissionais não como freelancers, mas como empregados fixos;</p> <p>Executivo de conta para auxiliar a empresa a alcançar seus objetivos;</p> <p>Gestores de projeto disponíveis para organizar grandes projetos;</p> <p>Pagamentos protegidos e facilitados, relatórios completos e sob medida, entre outros benefícios automatizados.</p>
CUSTO SUBSCRIÇÃO	Gratuito	\$49.99/mês	Custos propostos sob medida para cada empresa.
CUSTO TAXA DE USO	+3% em cima de cada pagamento feito	+3% em cima de cada pagamento feito; +\$29,99/ <i>Featured Job</i> extra.	

Fonte: Adaptado da página de suporte do Upwork³⁸.

Em geral, os clientes têm a opção de pagar taxas tão baixas quanto 3% sob a contratação de freelancers, mas não deixam de contribuir com algum tipo de pagamento para utilizar dos serviços oferecidos pela plataforma.

³⁵ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360018710814-Upwork-Basic>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³⁶ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360018800733-Upwork-Plus>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³⁷ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/226526507-Upwork-Enterprise>, recuperado em 1, agosto, 2021.

³⁸ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360051594473-Sales-Tax-US->, recuperado em 1, agosto, 2021.

Como é possível observar, o Upwork oferece uma estrutura bastante complexa de organização, seja para trabalhadores ou clientes. Diferente do Toptal que faz o processo seletivo dos freelancers logo no início, prevenindo um número elevado de perfis inativos dentro da plataforma, o Upwork contém na dificuldade de navegar, e conquistar uma boa reputação dentro do marketplace, sua própria forma de “seleção natural” onde apenas alguns poucos, em geral cerca de 10% dos registrados, de fato conseguem gerar receitas acima de US\$1000 dentro da plataforma (Kässi et al., 2021).

C) 99Designs, marketplace e plataforma competitiva

Quando e o quê

Diferente dos marketplaces mencionados anteriormente, além de oferecer um ambiente onde clientes e freelancers do setor criativo podem se conectar, o 99Designs também promove a organização de competições para clientes selecionarem ideias criativas. Fundada em 2008, em Melbourne, Austrália, a plataforma tem como intuito fomentar um marketplace digital voltado especificamente ao Design Gráfico (Silva, 2011). Novos designs são submetidos na plataforma a cada 1,5 segundos. A comunidade global de artistas e designers do 99Designs já levantou mais de US\$200 milhões, colaborando com mais de 444 mil negócios nos 5 continentes³⁹.

A plataforma possui duas abordagens principais, primeiro oferecer projetos “one-to-one”, ou seja uma transação onde o cliente entrevista freelancers, negocia valores e detalhes do projeto e fecha um contrato temporário com o profissional selecionado. Depois, possibilitar os concursos, onde o contratador define um briefing com alguns detalhes norteadores do projeto, e diferentes designers interessados podem se candidatar e concorrer ao prêmio final (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021). O 99Designs oferece ainda 3 planos de subscrição para agências criativas que desejem contratar freelancers, o 99Designs Pro, o Pro Studio e o Pro Select, que permitem a contratação de indivíduos ou equipes sob demanda para solucionar projetos de criação com diferentes graus de complexidade⁴⁰.

Como funciona para freelancers?

Designers que desejam participar da plataforma precisam passar por um processo seletivo. Guiados por uma série de requisitos predefinidos, uma vez selecionados, os profissionais podem cair dentro de uma de três categorias: Top, Mid e Entry Levels. Aqueles que não conseguirem se qualificar, são permanentemente recusados e não podem candidatar-se novamente⁴¹. Para conseguirem cadastrar-se, e depois manterem-se inseridos na plataforma, candidatos interessados são avaliados a partir dos seguintes critérios:

Tabela 5: Critérios de avaliação, 99Designs

³⁹ <https://99designs.pt/about>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴⁰ <https://en.99designs.pt/>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴¹ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360036552311-How-does-99designs-application-process-work->, recuperado em 7, agosto, 2021.

1. Execução dos Princípios do Design	2. Pensamento Conceitual	3. Habilidades técnicas e arquivos finais	4. Comunicação e satisfação com o cliente
Os candidatos são avaliados em sua execução e uso de tipografia, hierarquia visual, composição e cores. Os portfólios são escrutinados para definirem o nível de qualidade dos profissionais.	Conceitos originais são priorizados, soluções criativas pertinentes e relevantes são avaliadas e até mesmo o uso adequado de imagens e vetores de bancos gratuitos são observados.	O grau de organização e apresentação do projeto final são avaliados, assim como a preparação de arquivos finais adequados.	São observadas ainda a capacidade de comunicação ética e profissional e o feedback positivo, ou negativo, de clientes anteriores.

Fonte: Adaptado da página de suporte do 99Designs⁴².

Uma vez dentro do 99Designs, os freelancers que foram encaixados em níveis medianos ou de entrada, podem ainda aperfeiçoar-se e galgar os benefícios das classificações mais altas. Os designers podem requisitar um *Level Review* a cada seis meses. É preciso preencher os critérios definidos para cada nível e continuar a demonstrar qualidade de acordo com a Tabela 5. Uma equipe de curadoria de designers da plataforma então avalia o perfil do freelancer e pode decidir em mantê-lo no mesmo nível, concederem um novo selo, ou até mesmo estabelecem que o profissional não está mais preenchendo os critérios estabelecidos anteriormente e portanto, é revogado seu perfil do 99Designs, permanentemente ⁴³.

Cada nível de perfil concede aos designers diferentes benefícios dentro da plataforma. A seguir, uma tabela comparativa entre os perfis e suas respectivas facilidades:

Tabela 6: Benefícios dos níveis dos freelancers, 99Designs

Benefícios	Critérios	Entry Level	Mid Level	Top Level
Acesso à Competições	Os níveis dos perfis avaliam o tipo de competição que o freelancer pode participar. Existem 5 categorias de concurso, Bronze, Prata, Ouro, Platina e Sob Medida.	Participa em competições: <ul style="list-style-type: none"> ● Bronze ● Prata ● Sob Medida 	Participa em competições: <ul style="list-style-type: none"> ● Bronze ● Prata ● Ouro ● Sob Medida 	Participa em competições: <ul style="list-style-type: none"> ● Bronze ● Prata ● Ouro ● Platina ● Sob Medida
Benefícios nas Competições	Existem dois benefícios nas competições: Participação	Só podem participar em até 15 concursos mensalmente.	Podem participar em quantos concursos quiserem; 15% do total dos prêmios de concursos Ouro e Platina é dividido entre todos os finalistas.	

⁴² <https://support.99designs.com/hc/pt/articles/204862935-What-are-99designs-quality-standards->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴³ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360040562131-How-do-I-increase-my-Designer-Level->, recuperado em 7, agosto, 2021.

	ilimitada e Pagamento aos finalistas.		Vencedores recebem uma porção dos 15%, mais o restante do prêmio final.	
Benefícios em projetos "1-to-1"	Designers que escolhem trabalhar diretamente com clientes, recebem descontos nas taxas de serviço da plataforma à medida que aumentam seu status.	Taxa de serviço de 15%.	Taxa de serviço de 10%; Um pouco mais de proeminência nas pesquisas.	Taxa de serviço de 5%; Maior proeminência nas pesquisas; Possibilidade de criar pacotes prontos de trabalho que permitem maior facilidade de clientes entenderem os serviços dos profissionais.
Pagamento e Suporte	Benefícios de suporte são exclusivos aos perfis do selo Top Level.	—	—	Pagamentos em 24h; Suporte 24/5; Reuniões semanais com staff da plataforma para discutir diferentes temas; Canal de comunicação em fórum exclusivo com staff da plataforma para discutir diferentes temas.
Benefícios adicionais	Benefícios adicionais são exclusivos aos perfis do selo Top Level.	—	—	Possibilidade de testar updates da plataforma antes de estarem disponíveis para toda a comunidade; Oportunidades de divulgação, podendo ser contactado para entrevistas, orçamentos e <i>features</i> no 99Designs.

Fonte: Adaptado da página de suporte do 99Designs⁴⁴.

As taxas de serviço do 99Designs são dinâmicas e funcionam de diferentes maneiras. Para todos os freelancers membros da comunidade, existe a aplicação de uma taxa de serviço que varia de acordo com o nível do selo do designer, conforme mencionado na Tabela 6, Top Level pagam 5%, Mid Level pagam 10% e Entry Level pagam 15% sob o valor total que recebem em cada transação feita através da plataformas⁴⁵. Para aqueles que preferem participar de projetos “one-to-one”, é somada ainda uma taxa de “introdução ao cliente” de 20%⁴⁶, cobrada até que o cliente efetue pagamentos superiores a US\$500⁴⁷. Designers de nível iniciante podem chegar a deduzir até 35% de seus ganhos em taxas de serviço para a plataforma:

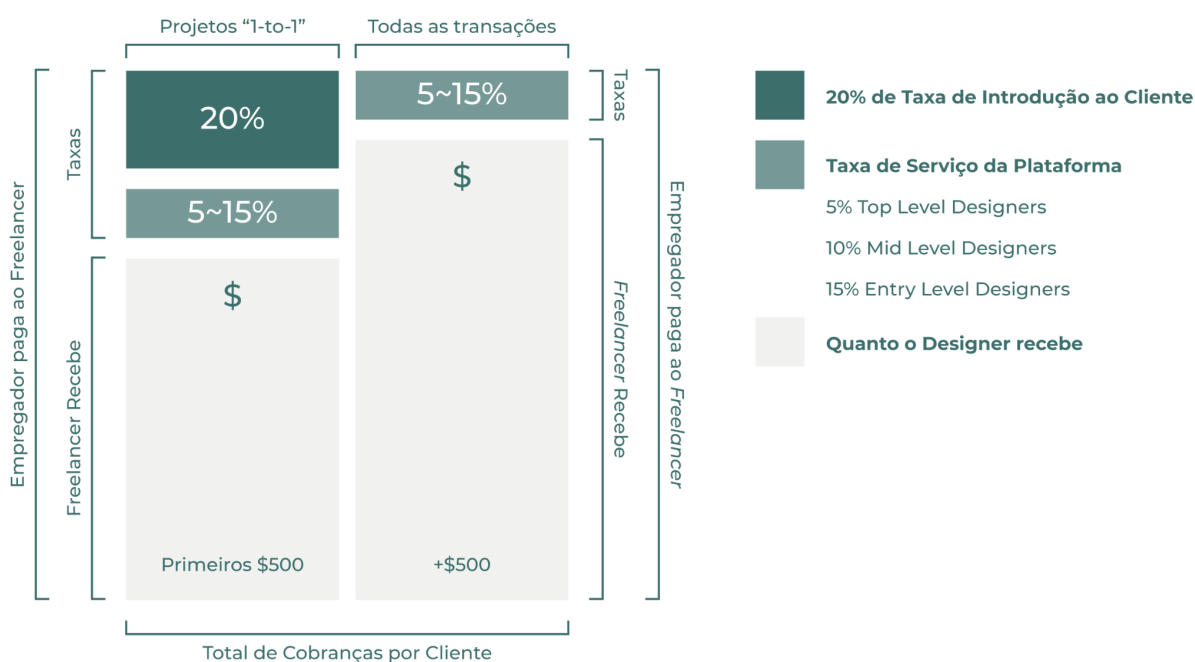


Figura 6. Taxas de serviço 99Designs. Fonte: Adaptado das páginas de suporte do 99Designs, notas de rodapé 52, 53 e 54.

Para os freelancers que competem existem dois tipos de concursos, e podem ter seus pagamentos garantidos ou não. Quando o concurso é garantido, significa que o cliente que está promovendo a competição abriu mão de sua cláusula de reembolso e está comprometido em nomear um vencedor para a competição⁴⁸. Nesses casos, mesmo quando não há um design selecionado, o prêmio final é distribuído aos participantes finalistas. As competições possuem ainda a particularidade de orçamentos preestabelecidos pelo 99Designs, com valores mínimos para cada tipo de serviço, normalmente compatíveis aos planos mais acessíveis da plataforma (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

⁴⁴ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360022097311-What-are-the-benefits-for-each-designer-level->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴⁵ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360022206031-What-is-a-platform-fee->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴⁶ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/204761265-What-fees-do-you-charge-for-1-to-1-Projects->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴⁷ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360022018152-What-is-a-client-introduction-fee->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁴⁸ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/204109199-What-is-a-guaranteed-contest->, recuperado em 7, agosto, 2021.

Como funciona para clientes?

Clientes que queiram trabalhar através do 99Designs possuem diferentes opções de acordo com seus orçamentos e necessidades. Eles podem pesquisar por freelancers no marketplace, entrevistar diferentes candidatos e escolher contratar um profissional para trabalhar no formato “1-to-1”. Em geral, a plataforma disponibiliza projeções de quanto cada categoria de serviço pode custar ao cliente⁴⁹. Nesses casos, além do custo do serviço acordado com o designer, o cliente paga ainda uma taxa de serviço de 5% sobre o valor total da transação para a plataforma⁵⁰.

Se o contratador estiver interessado em experimentar um concurso, estes possuem 4 pacotes fixos, com valores e benefícios diferentes:

Tabela 7: Valores fixos para concurso, 99Designs

Tipo De Concurso	Bronze	Prata	Ouro	Platina
Custo	US\$599	US\$749	US\$1299	US\$1999
Benefícios	30 conceitos (aprox.); 100% reembolsável; Direitos autorais completos.	40 conceitos (aprox.); 100% reembolsável; Direitos autorais completos.	50 conceitos (aprox.); 100% reembolsável; Direitos autorais completos; Apenas participam designers Top e Mid Level.	40 conceitos (aprox.); 100% reembolsável; Direitos autorais completos; Apenas participam designers Top Level; Gerente de conta dedicado; Suporte ao consumidor priorizado.

Fonte: Adaptado da página de suporte do 99Designs⁵¹.

Os concursos em geral são 100% reembolsáveis, mas conforme já foi mencionado, clientes podem optar por promover competições com pagamento garantido. A plataforma oferece também serviços adicionais que podem ser comprados para funções distintas como: deixar um concurso privado (US\$59); reduzir o tempo de duração de um concurso para agilizar a entrega (US\$39-US\$79); se o cliente for uma agência, esta pode precisar expor o projeto final a um cliente, a plataforma oferece então um template para apresentação (US\$49); e, por fim, a possibilidade de promover um concurso em que os participantes são todos escolhidos e convidados pelo cliente (US\$19)⁵².

⁴⁹ <https://99designs.pt/categories>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵⁰ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/204761265-What-fees-do-you-charge-for-1-to-1-Projects->, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵¹ <https://support.99designs.com/hc/pt/articles/204760725-Qual-pacote-devo-escolher-para-o-meu-concurso->, recuperado em 9, setembro, 2021.

⁵² <https://en.99designs.pt/pro>, recuperado em 7, agosto, 2021.

Existe ainda o 99Designs Pro, um serviço especializado disponibilizado para agências que desejam contratar designers independentes para complementar sua força de trabalho interna durante a execução de projetos mais complexos, ou que precisem de conhecimento especializado que estas empresas não possuem internamente⁵³. Para aderir a esse plano, a agência paga uma anuidade de US\$500, que inclui suporte especializado de um gerente de conta durante os primeiros 60 dias e todos os serviços adicionais gratuitamente. Fora a anuidade, esse tipo de cliente paga apenas pelo serviço contratado do designer e a taxa de serviço de 5%.

À medida que as necessidades da agência ficam mais complexas, o 99Designs oferece mais dois planos. O plano Pro Studio oferece um pacote estandarte fixo de US\$5999 que inclui a apresentação de 5 conceitos iniciais, 2 conceitos finalizados com 2 rondas de alterações para cada, estratégia criativa e direção, pagamento para os designers e taxas de serviço da plataforma incluídos⁵⁴. Já o plano Pro Select, é o serviço mais premium que a plataforma disponibiliza. Com essa subscrição, o cliente paga uma taxa única de *onboarding* de US\$2500, tem à disposição um gerente de projeto, pago por hora (US\$100/h), que organizará a escolha e manutenção dos designers ideais para cada nova tarefa. Cada novo projeto tem seu pagamento específico e fica montada a estrutura de apoio para a gestão de projetos e talento independente⁵⁵.

D) Comparação Estrutural: Marketplace Premium x Marketplace para Freelancers x Plataformas de Crowdsourcing

Antes de fechar este subcapítulo, reservo esse espaço para comparar alguns dados das plataformas exploradas até então. Aprofundei a observação estrutural dessas, com intuito de exemplificar e compreender melhor as três categorias de plataformas mediadoras de serviços digitais. O Toptal representou os Marketplaces Premium, o Upwork os Marketplaces para Freelancers e o 99Designs as plataformas de *Crowdsourcing*. As três selecionadas de acordo com o enfoque desta dissertação no trabalho freelancer do setor criativo, e também levando em consideração a relevância de mercado e utilização de cada plataforma analisada. A seguir, tabelas comparativas onde coloco lado a lado valores sobre os custos de utilização usual e dos planos de subscrição, mensal ou anual, para freelancers e clientes das três plataformas escolhidas:

Tabela 8: Custos de utilização das plataformas Toptotal, Upwork e 99Designs

Custos de utilização da plataforma	Freelancers			Clientes		
	Taxa de serviço	Taxa de transação	Taxas Adicionais	Taxa de serviço	Taxa de transação	Depósito
Toptal	—	—	—	—	—	US\$500
Upwork	US\$500: 20% US\$501–1000	US\$0 - US\$30	US\$0,15/ <i>connect</i>	—	3%	—

⁵³ <https://en.99designs.pt/pro>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵⁴ <https://en.99designs.pt/pro/studio>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵⁵ <https://en.99designs.pt/pro/select>, recuperado em 7, agosto, 2021.

	0: 10% > US\$10000: 5% Valores por cliente					
99Designs	Concursos: Top Level: 5% Mid Level: 10% Entry Level: 15% Projetos "1-to-1": 20% dos primeiros \$500 ganhos por cliente	Terceirizado ⁵⁶ para Payoneer e Paypal, cada uma com seu sistema específico a depender do país de origem.	—	5%	—	—

Fonte: Adaptado do relatório *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021.

Para fazer o uso contínuo da plataforma, as diferentes categorias estabelecem prioridades específicas na forma de cobrar os participantes envolvidos em suas estruturas. Enquanto o Toptal, representante da categoria Marketplace Premium, coloca todo o custo de utilização de sua plataforma sob responsabilidade do cliente, deixando o freelancer completamente isento de taxas associadas ao Toptal, tanto o Upwork, da categoria Marketplace Freelancer, quanto o 99Designs, da categoria Plataforma de *Crowdsourcing*, atribuem taxas de utilização baixíssimas aos clientes e oferecem sistemas elaborados de taxaço para os freelancers. A diferença entre os dois últimos é que o Upwork aparenta valorizar relações de longo prazo entre freelancer e cliente, e o 99Designs parece premiar os profissionais mais bem qualificados para receberem taxas mais baixas. Entretanto, enquanto que a diminuição das taxas do Upwork ficam majoritariamente sobre a responsabilidade e controle do freelancer, para alcançar taxas mais baixas no 99Designs o profissional depende da avaliação de um grupo de curadores, selecionados pela própria plataforma.

Tabela 9: Custos dos planos de subscrição das plataformas Toptotal, Upwork e 99Designs

Custos dos planos de subscrição	Freelancers		Clientes			
	Planos de Subscrição	Obrigatório p/ utilização	Teste Gratuito	Planos de Subscrição	Contrato customizado	Serviços Adicionais
Toptal	—	—	✓	—	✓	—
Upwork	US\$14,99/mês	Não	✓	US\$49,99/mês	✓	—
99Designs	—	—	—	US\$500/ano	—	US\$2500 /

⁵⁶ <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/204108819-What-is-a-payout-and-how-do-I-request-one->, recuperado em 7, agosto, 2021.

						US\$5999
--	--	--	--	--	--	----------

Fonte: Adaptado do relatório *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021.

Quanto aos custos associados a subscrições mensais ou anuais, mais uma vez o Toptal foca em cobrar suas taxas ao cliente. Por ser uma plataforma que busca oferecer um serviço premium em todas as instâncias de sua utilização, o Toptal opta por trabalhar apenas de forma customizada para garantir que as transações realizadas dentro do marketplace sejam de qualidade para todos os envolvidos.

O Upwork por outro lado amplifica todas as possibilidades de capitalizar a utilização de seu espaço e, portanto, oferece planos de subscrição para os freelancers e para os clientes. Podendo ainda elaborar contratos customizados para corporações interessadas em utilizar seus serviços de mediação. O 99Designs também apresenta diferentes opções de subscrição, mas seu enfoque recai completamente sobre o cliente, oferecendo fidelização anual e pacotes específicos para agências interessadas na plataforma.

Sob a perspectiva de empresa, as três plataformas ocupam posições distintas e possuem trajetórias específicas que refletem seus valores e posicionamentos ao longo do tempo. Para elaborar a Tabela 7, consulte dados do website Owler e do Relatório feito em 2021 pela ILO, *International Labour organization (The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021). Como esses diferem em certos aspectos, achei pertinente discriminar as duas fontes e oferecer a informação divulgada por ambas:

Tabela 10: Dados empresariais das plataformas Toptotal, Upwork e 99Designs

Dados Empresariais	Ano de fundação	País de origem	Trabalhadores interinos	Receita Anual	Fonte
Toptal	2010	São Francisco, Estados Unidos	600	US\$300 Milhões	ILO
				US\$100 ~ 500 Milhões (Estimado) ⁵⁷	Owler
Upwork	2003	São Francisco, Estados Unidos	570	US\$301 Milhões	ILO
				US\$440.7 Milhões ⁵⁸	Owler
99Designs	2008	Melbourne, Austrália	139	—	ILO
				US\$60 Milhões (Estimado) ⁵⁹	Owler

⁵⁷ <https://www.owler.com/company/toptal>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵⁸ <https://www.owler.com/company/upwork>, recuperado em 7, agosto, 2021.

⁵⁹ <https://www.owler.com/company/99designs>, recuperado em 7, agosto, 2021.

O Upwork é a plataforma mais antiga, pioneira na categoria de mediação de serviço online, hoje ainda se posiciona como líder em receitas anuais. Em contrapartida, o Toptal com seus 11 anos de existência já se encontra com rendimentos próximos do Upwork, representando como diferentes estruturas e categorias podem ocupar espaços de relevância semelhante no mercado. O 99Designs por outro lado apresenta valores bem mais baixos em termos de receita. Isso provavelmente acontece pelo enfoque da plataforma em oferecer apenas serviços relacionados a design, enquanto que tanto o Toptal, quanto o Upwork promovem também outros tipos de profissionais, desde desenvolvedores até copywriters.

Curioso observar ainda o relativamente baixo número de funcionários internos de cada plataforma. Em comparação, os empregados diretos não passam de uma mera fração do número de profissionais mediados por essas empresas, usando o 99Designs como exemplo, onde existem apenas 139 funcionários internos, são cerca de 42 mil profissionais registrados. Por outro lado, desses perfis, apenas 10% receberam mais de \$1000, ou realizaram mais de 10 projetos, através da plataforma — demonstrando a disparidade no acesso à oportunidades, e também o número maior de profissionais ativos e mediados pelo 99Designs, frente aos contratados internamente (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

3.2 Clientes usuários de plataformas digitais

Avaliando os planos ofertados pelas diferentes plataformas mediadoras de trabalho freelancer, já é possível perceber distinções entre o público consumidor destes serviços. Visto que esses espaços funcionam como pontes entre oferta e demanda, de um lado existem os trabalhadores, enfoque desta dissertação, e do outro, os clientes. Compreender um pouco de ambos os pontos de vista é de grande interesse para esta pesquisa. É possível perceber, pela própria lógica das plataformas mediadoras, que facilmente um usuário que normalmente atua como trabalhador, pode assumir o “chapéu” de contratador e procurar, por exemplo, um colega para auxiliar na execução de um projeto (Lopicic, 2018). Depois, como o enfoque desta dissertação posiciona-se sob a perspectiva dos freelancers, a abordagem deste subcapítulo é voltada a distinguir características dos indivíduos, ou organizações, consumidores dos serviços ofertados por trabalhadores utilizadores de espaços como o do Upwork, Toptal ou 99Designs. Entender essa caracterização pode ser um fator determinante na seleção, por parte dos freelancers, de que tipo de colaboração desejam nutrir através das plataformas, e até mesmo se desejam posicionar-se como clientes em algum ponto de sua trajetória.

Os clientes podem ser referidos com alguns nomes, e possuem perfis distintos. Os “compradores” podem ser consumidores individuais, pequenas empresas ou grandes organizações. “Consumidores”, “clientes”, “compradores” ou “contratadores”, são os representantes da demanda por um projeto ou tarefa a serem concluídos (Manyika et al., 2016). Existe uma tendência clara de mais oferta do que demanda, o que pode sugerir que os clientes são em sua maioria empresas ao invés de indivíduos (Drahokoupil & Fabo, 2016). Conforme o gráfico da Figura 7, apesar do aumento

no número de freelancers, em geral, registrados em plataformas mediadoras por conta da pandemia de COVID-19, a quantidade de contratadores não aumentou proporcionalmente e, em geral oscilou muito pouco nos últimos cinco anos (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021):

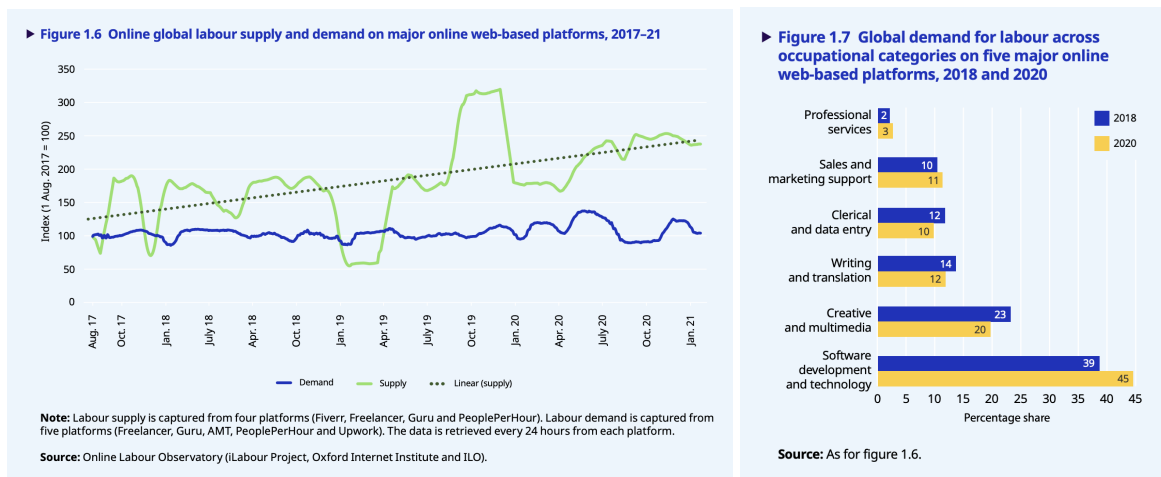


Figura 7. Dados representativos da oferta e demanda, entre 2017 e 2021, de grandes plataformas mediadoras de trabalho (que falam inglês).

Figura 8. Tipo de serviços mais requisitados nas plataformas mediadoras de trabalho (que falam inglês).

Fonte: *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, p.52 : 2021.

A Figura 8 demonstra ainda quais são os principais serviços que clientes buscam nas plataformas mediadoras, e em segundo lugar, com 23% em 2018 e 20% em 2020, estão serviços criativos e multimídia. Ainda que os valores da tabela tenham diminuído para o setor de interesse da dissertação, estes representam apenas a uma proporção do interesse dos clientes. Quanto ao indicador referente ao crescimento no número de projetos publicados do setor, de acordo com a Figura 9, apesar de oscilante, houve um crescimento de 21% na demanda por serviços criativos e de multimídia.

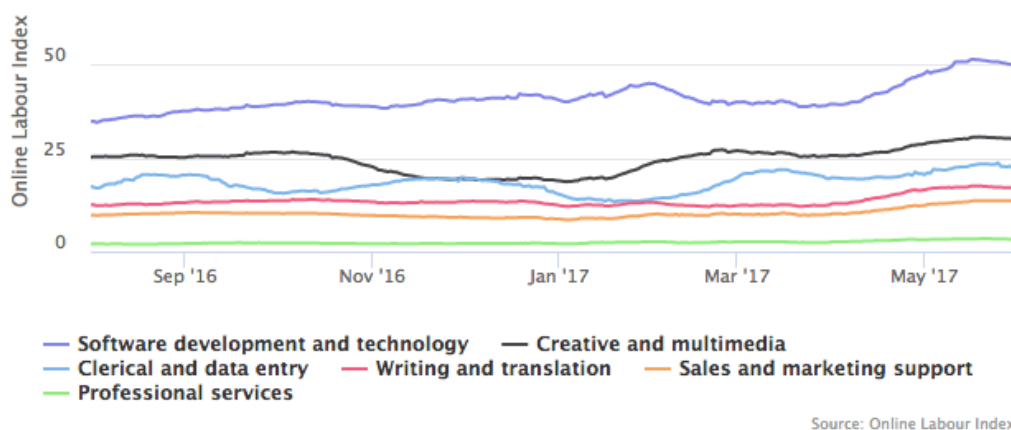


Figura 9. Tabela representativa do crescimento percentual de projetos publicados, por setor, nas grandes plataformas mediadoras de trabalho (que falam inglês). Fonte: *Online Labour Observatory (iLabor Project, Oxford internet Institute and ILO)*⁶⁰.

Geograficamente, a demanda vem majoritariamente dos Estados Unidos, com quase 50% dos usuários de plataformas mediadoras sendo provenientes do país. Reino Unido, Austrália, Canadá e

⁶⁰ <http://ilabour.oii.ox.ac.uk/the-online-gig-economy-grew-26-over-the-past-year/>, recuperado em 14, agosto, 2021.

Índia ocupam, respectivamente, os postos de maior número de clientes. Apesar de ainda serem os maiores contratadores, o quadro vem mudando para os Estados Unidos, que em 2018 liderava com mais de 45% e em 2020 já caiu para algo em torno de 38%. Países Europeus por sua vez, parecem crescer seu interesse nessa modalidade de contratação, dividindo seu interesse de maneira nivelada, mas em evidente crescimento geral.

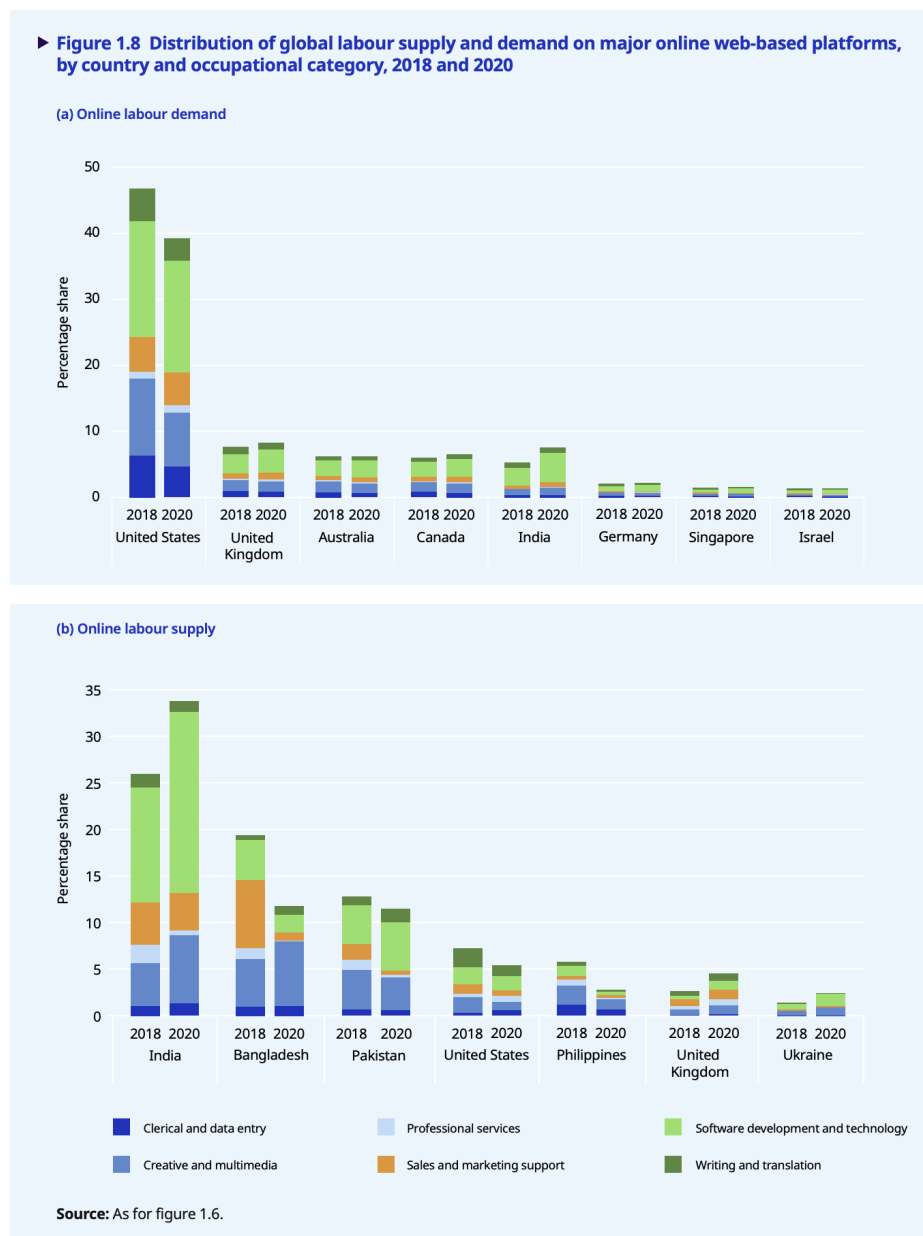


Figura 10. Distribuição de oferta e demanda por trabalho mediado por plataformas (que falam inglês), por setor ocupacional e por país.
 Fonte: *The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, p.53 : 2021.

Já a oferta de serviço, parece ser proveniente principalmente da Índia, com quase 35% dos freelancers usuários de plataformas mediadoras sendo provenientes do país, seguido por Bangladesh, Paquistão, Estados Unidos e Filipinas respectivamente (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

Utilizando como referência as estruturas abordadas no subcapítulo das plataformas, onde descrevi em detalhe as subscrições oferecidas aos clientes, posso deduzir que existem alguns tipos distintos de cliente, e conseqüentemente, plataformas e suas respectivas categorias, que se alinhem melhor com as características desse tipo de usuários. Com base nas informações coletadas, elaborei a Tabela 11 para auxiliar na visualização dos diferentes clientes utilizadores das plataformas mediadoras de trabalho do setor criativo:

Tabela 11: Clientes utilizadores de plataformas

	Consumidores Individuais	Pequenas e Médias Empresas	Grandes Organizações	Freelancers
Características Possíveis objetivos ao utilizar plataformas e exemplos de serviços que podem buscar.	Procuram por tarefas pontuais, de interesse pessoal; Exemplos: convite de casamento, presente personalizado para um amigo etc.	Buscam auxílio para tarefas pontuais e específicas; Exemplos: <i>Pitch deck</i> demonstrativo dos rendimentos trimestrais, preparação de plano estratégico para campanha pontual de anúncios etc.	Buscam planos de <i>outsourcing</i> estruturados para lidar com informação sigilosa, estruturas empresariais robustas, ou fluxo contínuo de tarefas específicas; Exemplos: Agências que contratam subscrições do 99Designs, empresas que voltam ao Upwork para organizar uma equipe focada na execução de um projeto com urgência, corporações que contratam profissionais listados no Toptal para projetos de média duração etc.	Estão organizando sua própria agência de forma remota, ou precisam de auxílio para a execução de projetos pontuais; Exemplos: Designer que precisa de um desenvolvedor de sites para realizar um projeto, ou um especialista de Marketing que monta equipes temporárias para executar estratégias e campanhas etc.
Categoria das Plataformas Categoria e exemplos de plataformas que mediam serviços do setor criativo para esse tipo de cliente	Marketplaces para trabalhadores freelancers; Exemplos: Upwork, Fiverr, Freelancer.com etc.	Marketplaces para trabalhadores freelancers e Plataformas de <i>crowdsourcing</i> ; Exemplos: Upwork, 99Designs, Fiverr etc.	Marketplaces para talento premium, Marketplaces para trabalhadores freelancers e Plataformas de <i>crowdsourcing</i> ; Exemplos: Toptal, Upwork, 99Designs	Marketplaces para trabalhadores freelancers e Plataformas de <i>crowdsourcing</i> ; Exemplos: Upwork, 99Designs, Fiverr etc.

			etc.	
--	--	--	------	--

Fonte: Elaborado pela autora.

Podem ainda existir outros perfis que não pude antecipar com a informação coletada, mas acredito que essa caracterização é um ponto de partida interessante para analisar o cliente e alguns de seus traços distintivos. Dos principais agentes que participam da mediação de trabalho altamente qualificado através do domínio digital, já abordei as diferentes estruturas de plataforma e os clientes. No próximo subcapítulo, aprofundo-me no enfoque desta dissertação: os freelancers.

3.3 Freelancers e a força de trabalho independente

Trabalhadores por conta própria, chamados também como autônomos, freelancers, trabalhadores temporários e até mesmo indivíduos ofertando o aluguel de quartos no Airbnb, dirigindo para a Uber, ou vendendo produtos pelo eBay, fazem parte da força de trabalho independente. Essa por sua vez, pode ser distinguida por três principais características: alta autonomia, pagamento por projeto ou tarefa e relação de curta duração com o empregador/cliente (Manyika et al., 2016).

A alta autonomia que trabalhadores independentes possuem significa que estes assumem um alto grau de controle e flexibilidade sobre a atividade que exercem profissionalmente. Os que se adaptam a esse formato de trabalho, normalmente podem escolher que tipo de tarefa executar de acordo com critérios pessoais e são livres ainda para alterar essas escolhas da maneira como acharem melhor. Trabalhadores independentes são pagos por tarefa, projeto ou venda. Diferente de empregados a tempo integral, eles não são pagos por tempo não trabalhado, como férias ou licença maternidade. As relações e contratos construídos entre esses trabalhadores e seus contratadores, ou clientes, costumam ser de curta duração, acabando uma vez que a tarefa inicial chega a um fim. Essas três características-chaves podem ser usadas como requisito inicial para distinguir trabalhadores independentes, qualquer que seja seu setor de atuação (Manyika et al., 2016).

Algumas das principais motivações para trabalhar nesse formato é a autonomia e flexibilidade. Outros, podem estar motivados por circunstâncias econômicas, ou familiares, e até mesmo por limitações em seu mercado de trabalho local. Pautando as diferenças entre cada trabalhador de acordo com sua escolha de atuar nesse regime ter sido feita livremente ou por necessidade, podem ser identificados quatro segmentos principais (Manyika et al., 2016):

Tabela 12: Perfis de freelancers

Agentes Livres	Seus rendimentos provêm unicamente de sua atuação como trabalhador independente, ativamente prefere estar inserido neste regime;
Trabalhadores Casuais	Utilizam o trabalho independente como forma de complementar sua renda e o fazem por escolha. Alguns possuem trabalhos tradicionais, enquanto outros são estudantes, aposentados etc.;

Relutantes	Apesar de seus rendimentos serem derivados majoritariamente de sua atuação como trabalhadores independentes, prefeririam trabalhar em uma posição tradicional;
Financeiramente Limitados	Trabalham nesse regime para complementar suas rendas, mas prefeririam não precisar de trabalhos paralelos para conseguir fechar as contas no fim do mês.

Fonte: Adaptado de Manyika et al., 2016.

De acordo com os autores que definiram essa segmentação, trabalhadores casuais são os mais comuns de toda a força de trabalho independente, seguidos pelos classificados como agentes livres. Juntos, esses representam cerca de 70-75% do total e indicam que em geral pessoas que optam por trabalhar nesse formato, o fazem por escolha própria. O mesmo relatório conduziu um estudo para averiguar os níveis de satisfação dos trabalhadores identificados nos quatro diferentes segmentos, e concluíram que os agentes livres são os que indicam os mais altos níveis de satisfação. Estes, se sentem mais engajados com seus trabalhos, apreciam a chance de serem seus próprios chefes e ter mais controle sobre as horas que executam. Agentes livres chegaram a marcar mais alta satisfação que trabalhadores tradicionais, desde liberdade criativa, novas oportunidades de aprendizado e reconhecimento do trabalho feito. Sentem-se felizes com seus níveis gerais de rendimentos e estão tão satisfeitos quanto trabalhadores tradicionais, no que diz respeito à segurança financeira e benefícios. Sendo que essas observações eram semelhantes independente de gênero, idade, nível de educação ou quantidade de rendimento (Manyika et al., 2016).

Freelancers do setor criativo que utilizam plataformas para mediar seu contato com clientes, profissionais objeto de estudo desta dissertação, caem dentro da categoria dos trabalhadores independentes. Por outro lado, exemplos desse tipo de profissional variam desde médicos e programadores, até responsáveis por limpeza doméstica ou reparos e reformas em residências. Ser um colaborador ou contratador externo pode significar uma série de diferentes profissões e funções em específico, não sendo necessariamente atribuídas apenas a profissionais temporários, que trabalham remotamente através de seus computadores, a força de trabalho independente é bem mais heterogênea do que isto (Kazi et al., 2014). Acho importante frisar essa distinção e deixar claro que o enfoque desta dissertação pertence a uma subcategoria de uma designação mais abrangente.

O dia a dia dos freelancers é marcado por instabilidade, pouca segurança de trabalho e a responsabilidade de arcar de forma integral com planos de saúde e aposentadoria, licenças médicas, custos com férias e declarações de imposto. Esses trabalhadores precisam ainda buscar constantemente novos projetos, cultivar redes e conexões que permitam acesso a informações para novos projetos, desenvolver portfólios competitivos e consolidar reputações para autopromoção e captação de novos clientes. A lista de requisitos se estende e somada aos itens supracitados, agora aqueles que optam por utilizar uma plataforma podem usufruir das vantagens oferecidas, mas devem também pagar, literalmente, o ônus de utilizar esses espaços. Com taxas de serviço que consomem em até 35% da força produtiva do trabalhador, este precisa estar consciente, em sua totalidade, das consequências de atuar de forma independente e de recorrer ao uso de plataformas

mediadoras de suas atividades (Popiel, 2017).

Apesar das taxas de serviço, cada vez mais trabalhadores tornam-se contratadores independentes e recorrem a plataformas prestadoras de serviços *on-demand*. Assim como a revolução industrial alterou os modelos de trabalho vigentes até então, a atual revolução digital vem alterar as relações laborais como as conhecíamos. Apesar do trabalho independente representar uma fatia pequena da força produtiva global, a consolidação desses marketplaces online contribuem não só para o crescimento do setor, como também para alcançar maior eficiência e transparência em mercados voltados à prestação individual de serviços. O crescimento contínuo da força de trabalho independente pode resultar em benefícios tangíveis à economia, tais como aumentar a participação de forças produtivas que por um motivo ou outro se encontram fora do mercado de trabalho – como jovens inexperientes ou mesmo profissionais em transição de empregos –, providenciar oportunidades para pessoas desempregadas e potencialmente aumentar a produtividade. Plataformas digitais podem ampliar esses benefícios por possuírem um alcance global, auxiliando na formulação de conexões de forma eficaz, reduzindo o esforço de coordenar projetos e disponibilizando informações pertinentes, de forma a suscitar cada vez mais segurança na utilização desses serviços (Manyika et al., 2016).

Mesmo com potencial positivo, a digitalização altera a vida dos trabalhadores como um todo, provocando instabilidade, ansiedade, estagnação de salários e altas taxas de desemprego no âmbito geral, apesar das vantagens, e possível satisfação pessoal, a escolha de seguir numa rota de trabalho independente não é tão suave quanto poderia ser — envolvendo sérios comprometimentos por parte do freelancer, (Manyika et al., 2016). Em concordância com Popiel (2017), Manyika et al. (2016) afirmam que o principal ponto negativo para esse tipo de trabalho é a falta de amparo e proteção, pois o trabalhador independente precisa pensar como um empreendedor e sozinho enfrentar os obstáculos que encontrar, tais como clientes que não pagam, prestação de impostos, trabalho intermitente e a organização por conta própria de dias de férias, bonificações ou licenças hospitalares.

Trabalhadores veem plataformas mediadoras de suas atividades como ferramentas de trabalho, aceitando pagar seus encargos quando percebem oportunidade de crescimento através dos marketplaces. Entretanto, essa realidade benéfica e positiva não corresponde à totalidade de relações de trabalho contidas em plataformas do gênero e, mesmo para aquelas que são bem-sucedidas, ainda são encontradas dificuldades e fatores negativos dignos de nota. Aparentemente, são poucas barreiras de entrada, mas a dificuldade para obter reconhecimento, os desafios de construir uma reputação e os baixos, ou a não existência, de pagamentos no início da utilização das plataformas são fatores que pesam a incerteza de trabalho e a ansiedade profissional, podendo comprometer os benefícios imateriais do trabalho criativo (Popiel, 2017).

Utilizando o Upwork como exemplo, apesar da facilidade de criar um perfil e utilizar a plataforma, poucos encontram trabalho e menos ainda são bem pagos através do marketplace. Em essência, o Upwork apenas garante que os contratos sejam respeitados e as transações concluídas, mas não atua

para minimizar riscos econômicos mais extensos, como a variável demanda por habilidades específicas, a precariedade do trabalho, a instabilidade e disponibilidade limitada do financiamento do cliente e a competitividade global de seu marketplace. Seus interesses limitam-se em garantir a própria produtividade e crescimento e em nada contribuem para estabilizar a dinâmica laboral dos freelancers que utilizam sua plataforma, consolidando-se portanto, e deliberadamente, como apenas uma ferramenta, um veículo mediador (Popiel, 2017).

A principal preocupação relacionada aos trabalhadores independentes é a provisão de benefícios e segurança laboral. Hoje, freelancers navegam como podem as dificuldades de sua situação profissional, mas o aumento do número de pessoas atuando nessa categoria faz crescer a atenção sobre a necessidade de modernizar políticas e criar legislações intermediárias que possam mitigar esses problemas. Muitos dos direitos garantidos para trabalhadores tradicionais, como salário mínimo, benefícios de férias, licença maternidade ou médica e planos de aposentadoria não estão configurados para contemplar profissionais freelancers (Manyika et al., 2016).

Em geral, hoje o trabalhador independente fica completamente ao sabor da própria sorte. Apesar de livre para criar seus horários, escolher suas parcerias colaborativas, trabalhar de onde quiser e buscar projetos que o estimulem, o freelancer precisa arcar por conta própria todas as dificuldades que acompanham as conveniências e oportunidades do regime em que atua. As plataformas se posicionam de forma clara como ferramentas de trabalho, isentando-se de qualquer responsabilidade em estabilizar a situação, por vezes vulnerável, dos freelancers utilizadores de seus marketplaces.

Em 2019 foi feito um estudo por Bellesia et al., onde foram entrevistados 46 trabalhadores independentes que recorriam a plataformas online como intermédio de seus ofícios, em sua maioria profissionais que se adaptaram ao uso da plataforma. O objetivo central era compreender o perfil de trabalho dessas pessoas, suas motivações e como o uso de marketplaces online afetaram suas relações com seu trabalho. Os resultados encontrados pelos autores revelam vantagens concretas do ponto de vista dos utilizadores e vão desde compensação monetária, diversão, aprendizado e flexibilidade, até o rompimento das fronteiras que os limitavam a um mercado de trabalho local estagnado (Bellesia et al., 2019).

O que eu posso deduzir sobre as vantagens de trabalhar independentemente é que esta ação é benéfica sobretudo quando feita como uma escolha ativa e consciente por parte dos trabalhadores. Ou seja, para usufruir de todo o potencial positivo do uso de plataformas como o Toptal, o Upwork ou o 99Designs, primeiro é preciso que se opte por esse estilo de vida, para então começar a navegar estes marketplaces virtuais e conquistar os percalços encontrados no caminho.

O estudo de Bellesia et al. (2019) ressalta que de acordo com as informações concedidas pelos participantes de sua pesquisa, para serem bem-sucedidos os profissionais entrevistados precisaram:

1. **Construir perfis distintivos** que os destaquem dos demais usuários da plataforma, através de qualidades únicas que possam oferecer.

2. **Aprender a vender suas habilidades** e competências aos clientes, agindo como promotores de si mesmos.
3. **Adotar uma mentalidade empreendedora**, visualizando-se como seus próprios chefes, não mais freelancers ou trabalhadores autônomos, mas sim como os líderes de sua empresa.

A liberdade e a flexibilidade de trabalho promovidas pelo uso de plataformas mediadoras acabam por empoderar os profissionais, estimulando-os a ampliar sua produtividade por conta própria. A escolha por esse estilo de vida aliada à adaptabilidade desses profissionais, levaram-nos não só a nutrir uma relação saudável com seu trabalho, como também os fizeram descobrir e estimular uma postura profissional orientada pelo empreendedorismo, caracterizado por competitividade agressiva, autonomia e proatividade. No estudo feito por Bellesia et al. (2019), os participantes compartilharam experiências que ilustram esse ajuste de postura, seja pela decisão de oferecer novos serviços, pelo desejo de ser independente dos mercados de trabalho tradicionais e das plataformas que utilizam, ou pela percepção de futuro onde os participantes assumem nutrir a ideia de abrir a própria agência ou start-up fora das plataformas (Bellesia et al., 2019).

Apesar da postura empreendedora que profissionais independentes aparentam adotar, é importante pontuar que freelancers são diferentes de empreendedores. Enquanto os primeiros comercializam suas próprias habilidades, para servir uma variedade de clientes e executar uma miríade de tarefas, os últimos estabelecem um negócio através da oferta de produtos ou serviços. É possível afirmar que a atuação de um freelancer pode servir como fundação para o empreendedorismo, podendo ser considerado como um híbrido entre empregado e empreendedor. Por um lado, o freelancer é sempre *empregado* por um cliente, comercializando seu tempo e suas habilidades específicas. E, ao mesmo tempo, precisa também arcar com as responsabilidades e riscos associados com sua atuação independente e assumir uma postura *empreendedora* (Kazi et al., 2014). A seguir, tabela comparativa, com algumas diferenças entre freelancers e empreendedores:

Tabela 13: Diferenças entre freelancers e empreendedores

Tabela Comparativa	Freelancers	Empreendedores
Definição	Trabalhador autônomo, que trabalha para si mesmo e fecha contratos temporários com um ou mais clientes. Pode trabalhar de forma remota ou presencial, não participa das mesmas responsabilidades ou benefícios de um funcionário tradicional.	Dono de uma empresa, contrata pessoas para colaborarem com sua ideia de negócio, compram produtos de fornecedores e vendem seu produto, ou serviço final, para obter lucro dentro de um segmento do mercado.
Características	Especialidade ou habilidade em alta demanda; Pessoa proativa que gosta de trabalhar de forma independente; Responsável pelo próprio marketing e	Tem conhecimento amplo sobre o mercado e a indústria em que atuam; Possuem informações extensivas, e acompanham os movimentos dos seus

	<p>promoção, que goste de promover ou vender seus próprios serviços e que tenha forte visão estratégica e de marketing;</p> <p>Com a habilidade de exercer diferentes funções, inclusive funções administrativas, cobrança de pagamentos e contabilidade própria;</p> <p>Capaz de assumir altos riscos, inclusive a falta de segurança no emprego, a falta de benefícios corporativos e pagamentos incertos;</p> <p>Um forte network de contatos pessoais e profissionais;</p> <p>Excelentes habilidades de comunicação oral e escrita;</p> <p>Criativo e inovador em solucionar problemas;</p> <p>Para ser considerado estável, precisa ter um histórico comprovado de projetos concluídos e experiência relevante.</p>	<p>competidores;</p> <p>Conhecem bem as dinâmicas financeiras de suas empresas, estando familiarizados com as tendências de crescimento e os fatores que mais influenciam no sucesso ou atraso de suas empresas;</p> <p>Têm um entendimento claro sobre <i>cash flow</i>, sabem da importância de ter um fluxo de rendimentos ativo para o sucesso de suas empresas;</p> <p>Tem elevado <i>locus</i> de controle, acreditam fortemente que podem controlar todos os aspectos de suas empresas e assumem total responsabilidade seja pelo sucesso ou pelo fracasso de suas empreitadas;</p> <p>São autoconfiantes;</p> <p>Fazem planos e executam suas estratégias. Não precisam amar planejar com antecedência, mas utilizam o planejamento como ferramenta, reduzindo a busca por concretizar seus objetivos estratégicos a planos de ação com orçamentos detalhados, informações sobre a responsabilidade de cada pessoa envolvida e datas de entrega detalhadas, acompanhando o desenvolvimento desse plano em tempo real;</p> <p>Inserem realidade em seus planos, reconhecem os riscos e buscam antecipá-los e preparar para lidar com estes;</p> <p>Contratam colaboradores de forma inteligente, recrutam de forma carismática e desenvolvem maneiras de manter seus funcionários envolvidos e comprometidos;</p> <p>São esforçados, insistentes e possuem uma forte motivação interna que os leva a buscar por conquistas e novos patamares para suas ideias de negócio.</p>
--	--	--

Fonte: Adaptado de Kazi et al., 2014

Freelancers possuem limitações, apesar do amplo leque de pré-requisitos necessários para obter sucesso ou satisfação neste formato de trabalho. Considero importante comparar e entender as diferenças entre freelancers e empreendedores para que fique clara a distinção entre orientação, ou postura, empreendedora e o que um empreendedor de fato faz.

Em um estudo sobre as experiências de freelancers utilizadores de plataformas digitais mediadoras

de seus serviços, foram analisadas postagens públicas postadas em fóruns e comunidades no Reddit para freelancers, usuários do Upwork e do Fiverr. Dos 759 posts e 8729 comentários incluídos na pesquisa, os resultados trouxeram informações-chave sobre as percepções dos profissionais sobre o regime freelancer e sobre seus relacionamentos com as plataformas que utilizam (Alvarez De La Vega et al., 2021). Na Tabela 14, um resumo do que foi apresentado pelo estudo:

Tabela 14: Vantagens e desvantagens de ser Freelancer e de ser utilizador plataformas mediadoras

	Ser um freelancer	Utilizar plataformas mediadoras
Vantagens	<p>Estar no controle, de seu tempo e trabalho é a principal vantagem;</p> <p>Ter autonomia e liberdade vem associadas às vantagens de “estar no controle”;</p> <p>Cultivar um network de clientes, trabalhos bem feitos costumam ter efeito cascata e geram indicações que trazem ou novas parcerias ou colaborações prolongadas;</p> <p>Possuir certa autonomia para escolher com quem vão colaborar e como, acabam por enxergar seus clientes como <i>parceiros</i>, ao invés de <i>empregadores</i>;</p>	<p>Possibilidade de diversificar o network de colaboradores e encontrar novos clientes é a principal vantagem de utilizar plataformas mediadoras;</p> <p>Exposição e alcance global, permitindo rendimentos que não se limitam às condições dos mercados locais dos freelancers;</p> <p>Visualizar os perfis, e seus respectivos posicionamentos, dentro de um <i>pool</i> global de freelancers é visto como oportunidade de aprender e crescer ao analisar como profissionais veteranos nas plataformas se apresentam;</p> <p>Chance de aprender e aperfeiçoar novas habilidades com clientes reais e começar a fazer a transição entre um trabalho tradicional e atuar como freelancer;</p>
Desvantagens	<p>Maior responsabilidade e necessidade de adotar uma <i>atitude</i>, ou <i>mindset</i> específicos para arcar com todas as funções associadas ao regime freelancer;</p> <p>É preciso construir uma reputação estável, seja com seus clientes consolidados ou em seus perfis nas diferentes plataformas mediadoras;</p> <p>Precariedade, ser freelancer vem com dificuldades e vulnerabilidades associadas. É preciso cauteloso planejamento, seja para momentos inesperados, como uma doença ou um momento de pouca demanda, seja para momentos de lazer, como fins de semana, feriados e férias;</p> <p>Pressão para trabalhar em horários irregulares, seja pela demanda ou pelos fuso-horários variados, além da pressão para estar sempre</p>	<p>A organização das plataformas [Fiverr e Upwork foram exemplos utilizados por este estudo] é feita de tal maneira que freelancers utilizadores precisam abrir mão de uma fração do controle que tinham sobre seu trabalho. As plataformas priorizam o cliente e seu próprio lucro, fazendo pouco para mitigar a precariedade comum ao regime freelancer, favorecendo os clientes em possíveis disputas e limitando o controle que os trabalhadores normalmente têm em suas profissões;</p> <p>Depender em 100% de plataformas tem um elevado risco, estas podem suspender o perfil de profissionais sem dar grandes explicações e, ao privar acesso dos freelancers ao seu perfil acabam por retirar uma parte, ou toda, fonte de renda dos trabalhadores;</p> <p>Interação vigiada entre freelancers e clientes.</p>

	<p>disponível para seus clientes;</p> <p>Dificuldade em encontrar novos clientes e como esses momentos de pouca demanda afetam profundamente a renda dos freelancers;</p>	<p>Como as plataformas só lucram quando as transações são feitas dentro de seus espaços, estas fazem o que podem para limitar e monitorar as relações entre freelancer e cliente, para garantir que os dois não abandonem a interação mediada por eles;</p> <p>Com o maior alcance vem também uma alta competitividade;</p>
--	---	---

Fonte: Adaptado de Alvarez De La Vega et al., 2021.

Uma das principais considerações feitas ao fim deste estudo, foi a do paradoxo ocasionado pela utilização das plataformas digitais. Ao mesmo tempo que essas mitigam certos aspectos da precariedade do regime freelancer, como por exemplo, obter acesso e ser encontrado por novos clientes, as plataformas também criam outras formas de precariedade, com certos mecanismos administrativos como suspensão arbitrária da conta, ferramentas de avaliação do trabalho que favorecem o empregador e as limitações impostas na interação do freelancer com seu cliente. Outra observação interessante foi a de como, apesar das discussões sobre freelancers precisarem de proteção e benefícios laborais, esses mesmos trabalhadores vêm como principal vantagem de atuar no formato em que se encontram, a sua independência e autonomia. O estudo por fim propõe o ajuste das plataformas, onde estas passem a colocar o bem-estar e as prioridades dos freelancers em primeiro lugar, como forma de alcançarem o seu verdadeiro potencial, pedindo por maior transparência, e por sistemas mais colaborativos e justos (Alvarez De La Vega et al., 2021).

Como freelancer do setor criativo, e como investigadora, acredito que apesar das dificuldades e desafios presentes no trabalho de profissionais independentes, obter informações sobre o contexto e sobre os fatores que permeiam o trabalho freelancer através das plataformas é uma abordagem enriquecedora, para que trabalhadores pautem suas escolhas e venham a alcançar seus objetivos profissionais. Contra todos os poréns de trabalhar como freelancer, existem uma série de oportunidades e benefícios que podem ou não ser o suficiente para motivar pessoas a optarem por esse modelo de trabalho. Ter consciência destas características, boas ou ruins, é essencial para a tomada de decisão. Especialmente quando os dados indicam que aqueles que o fazem por iniciativa própria, sentem-se mais realizados e satisfeitos, (Manyika et al., 2016).

O intuito deste estudo é explorar o funcionamento desse universo, que está em constante atualização, e entender como profissionais inseridos neste contexto se organizam. Além de ser um tema de grande interesse pessoal, acredito que estruturar essas informações e disponibilizá-las através desta dissertação é relevante para contribuir com a discussão e com a criação de conhecimento sobre o tema. Uma vez explorada a envolvente do objeto de estudo, através da consulta bibliográfica, optei por colher dados primários e abordar o tema sob uma segunda perspectiva. O próximo capítulo dedica-se a descrever a metodologia utilizada na coleta de informações para a realização desta pesquisa.

4. Caracterização da comunidade freelancer

A última fase desta dissertação volta seus esforços em apresentar observações feitas a partir da análise dos contributos compartilhados pelos profissionais participantes. Seguindo a abordagem exploratória que adotei para essa pesquisa, primeiro faço um detalhamento sobre o processo de seleção e colheita da amostra, em seguida realizo uma análise das entrevistas preliminares, feitas com um escopo mais aberto, para, por fim, apresentar os resultados encontrados em cada um dos quatro segmentos estabelecidos no capítulo de metodologia: pontos positivos em comum, organização diária, relação com as plataformas mediadoras e, por fim, expectativas futuras.

O processo de coleta das amostras foi dinâmico e ajustável. Alguns profissionais foram selecionados de forma intencional, onde ativamente procurei por freelancers que pudessem se encaixar no perfil desejado em diferentes plataformas e redes sociais; outros participaram de maneira voluntária, ao ver meus anúncios nos diferentes meios utilizados para divulgar esta pesquisa; já os primeiros entrevistados foram, em sua maioria, escolhidos de forma casual, através do meu próprio networking de trabalho. A partir dos critérios definidos na metodologia, foram adotadas as seguintes estratégias relativas ao acesso a participantes:

- **Network pessoal, seleção casual (de conveniência)**
 - Abordados através da minha rede de contatos profissionais, no total foram 8 participantes selecionados dessa forma;
- **Anúncios feitos nas plataformas digitais, seleção intencional e voluntária**
 - O anúncio através do Upwork foi dinâmico. Para conseguir alcançar um número interessante de participantes, a princípio estabeleci um orçamento de \$5, valor simbólico oferecido como contrapartida aos participantes do estudo abordados através da plataforma. A partir do anúncio notou-se algumas possibilidades:
 - a) *Aqueles que foram convidados a participar* — A grande maioria recusou, por não ter tempo ou interesse. Dos que aceitaram o convite, alguns propuseram ajustes de até \$45 para ceder à entrevista, e quando fiz a contraproposta de \$10 a maioria deixou de responder. No total foram dois participantes convidados que responderam ao convite;
 - b) *Pessoas que se voluntariaram a participar* — A maioria não tinha grande experiência dentro da plataforma, portanto não preenchiam os critérios básicos para participar. Aqueles que poderiam fazer parte, todos trataram a entrevista como um trabalho usual e tentaram negociar o valor em troca da entrevista, mais uma vez propondo ajustes em até \$25, e novamente quando fiz a contraproposta de \$10, muitos deixaram de responder. No total foram 2 participantes voluntários que responderam ao anúncio e concederam entrevista, e um terceiro que a princípio havia recusado o convite enviado, mas depois se candidatou para participar por curiosidade e sem solicitar contrapartida financeira;

O ambiente nutrido pelo Upwork pareceu promover esse tipo de negociação, mesmo

quando a proposta do anúncio não se referia a um trabalho como aqueles que aparecem normalmente neste espaço.

- Já no Freelancer.com, meu anúncio foi banido pouco mais de um minuto depois de ser publicado. A plataforma alegou tratar-se de uma quebra de seus termos de uso, mandou um email notificando e não foi possível utilizar esta plataforma para encontrar participantes, capturas de tela podem ser acessadas no apêndice 5.
- No Fiverr, a plataforma funciona de maneira que os anunciantes são os trabalhadores. Nesse caso, busquei, de forma intencional, perfis de usuários do Fiverr que se encaixassem nos critérios da pesquisa e tivessem interesse em participar do estudo. Notei ser muito fácil contactar os trabalhadores e que eles eram todos rapidamente responsivos, seja para aceitar ou negar sua participação na pesquisa. No total foram 2 participantes provenientes do Fiverr, aqueles que aceitaram o convite, o fizeram sem contrapartida financeira.
- **Pesquisa em redes sociais, seleção intencional e voluntária**
 - No total apenas 1 participante foi encontrado através das redes sociais, sendo esta o LinkedIn.

Dessa forma, a amostra ficou composta por profissionais freelancers do setor criativo, especificamente designers, especialistas de marketing e copywriters, 8 mulheres e 8 homens, 12 utilizadores de plataformas digitais para encontrar clientes, 1 utilizador de plataformas para encontrar colaboradores, 3 que não recorrem a plataformas digitais. Os participantes têm em média 5,75 anos de experiência como freelancers, sendo que o participante com maior experiência tem 19 anos como profissional independente, e aquele com menor experiência tem seis meses de trajetória (e por esse motivo não será considerado como objeto de análise de resultados). A idade média dos participantes está na faixa dos 30 e 35 anos, o mais jovem tem 23 anos e o mais velho tem 44 anos. A amostra é composta por participantes nascidos, ou moradores, da América do Norte, América Latina, Europa, Ásia e Oceania, falhando em obter participantes originais da África. Na Tabela 15, algumas informações básicas dos participantes:

Tabela 15: Categorização da amostra entrevistada

Nome	Gênero	Idade	Profissão	Natural de / Localização atual	Tempo de experiência Freelancer	Onde Encontrei
F-01	Masculino	30 anos	Especialista de Marketing	Sydney, Austrália / Texas, Estados Unidos	7 anos	Networking
F-02	Masculino	29 anos	Especialista de Marketing	Moldova / Wroclaw, Polônia	4 anos	Networking
F-03	Feminino	30 anos	UI/UX Designer	Brasília, Brasil / Porto, Portugal	4 anos	Networking
F-04	Feminino	29 anos	Copywriter	Caracas, Venezuela	3 anos	Networking

F-05	Feminino	31 anos	Copywriter	Califórnia, Estados Unidos	8 anos	Networking
F-06	Feminino	37 anos	Designer Gráfica	Caxias do Sul, Brazil / Ospedaletti, Itália	3 anos	Upwork
F-07	Masculino	27 anos	Copywriter	Nottingham, England / Porto, Portugal	1 ano e meio	Networking
F-08	Feminino	44 anos	Video Editor / Travel Writer	Missouri, Estados Unidos / Atlanta, Estados Unidos	19 anos	Networking
F-09	Feminino	30 anos	Designer Gráfica	Budapeste, Hungria	2 anos	Upwork
F-10⁶¹	Masculino	28 anos	Web Designer	Kiev, Ucrânia	6 meses	Upwork
F-11	Feminino	30 anos	Designer Gráfica	Porto, Portugal	5 anos	Linkedin
F-12	Masculino	23 anos	Designer Gráfico	Milão, Itália	5 anos	Upwork
F-13	Masculino	33 anos	Designer Gráfico	Barranquilla, Colombia	8 anos	Upwork
F-14	Masculino	32 anos	Designer Gráfico	Caracas, Venezuela / Valencia, Espanha	4 anos	Fiverr
F-15	Masculino	37 anos	Gestor Técnico de Projetos	Karachi, Pakistan	11 anos	Fiverr
F-16	Feminino	37 anos	Marketing Specialist	Carolina do Norte, Estados Unidos / Sevilla, Espanha	6 anos e meio	Networking

Fonte: Elaborado pela autora.

As entrevistas foram realizadas individualmente, todas de maneira remota, através da plataforma de reuniões online Zoom. As transcrições das entrevistas em inglês foram realizadas automaticamente pelo programa Otter. Já para as entrevistas em português, contratei os serviços da Cooperaminas, um coletivo de transcritoras brasileiras. A escolha de fazer a recolha de dados primários digitalmente se deu por dois fatores, primeiro como consequência da pandemia de COVID-19, em que atualmente não há sentido em expor as pessoas desnecessariamente a se encontrarem com outras fora de seu convívio familiar. E, segundo, pois uma vez que um dos critérios definidos para a escolha da amostra era o de que fossem colhidas experiências de pessoas de diferentes países e continentes, o uso de reuniões online acabou por ser imprescindível. As entrevistas foram agendadas e ocorreram entre abril e julho de 2021.

⁶¹ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

Foram feitas 13 entrevistas preliminares, de duração média de 1h20min. Colhi ainda 3 amostras com o roteiro final, já estas tiveram duração média de 1h, resultando num total de 16 entrevistas. Sendo que dessas, o contributo do participante f-10 não será analisado por este estudo uma vez que ao longo da entrevista percebi que o profissional utilizava plataformas para trabalhar há apenas 6 meses, não o fazia de forma integral e portanto, não possuía experiência relevante para esta dissertação. Todas as entrevistas foram gravadas com o consentimento prévio dos participantes respeitando o Regulamento Geral da Proteção de Dados (RGPD) em vigor em Portugal e as diretrizes éticas para investigação qualitativa da Universidade Católica Portuguesa. O modelo de autorização aplicado pode ser encontrado no apêndice 3.

As reuniões realizadas por videochamada foram feitas a partir de computadores, da minha parte a partir do meu escritório em minha residência, e dos entrevistados a partir de diferentes cômodos de suas próprias casas. A princípio, as ligações decorreram com as câmeras ligadas, em tom descontraído. Em pouco tempo notei que os entrevistados preferiam manter suas câmeras desligadas, como forma de preservar sua privacidade. Adotei então essa medida e notei que com seus vídeos desligados os participantes ficavam mais à vontade e questionavam-se menos sobre as respostas que estavam compartilhando. Como solução neutra, para não deixar a coleta de dados primários completamente impessoal, passei então a cumprimentar os entrevistados com a câmera ligada, deixando à escolha deles de ligar as suas ou não e, após explicar mais uma vez sobre os propósitos da pesquisa e pedir o consentimento para gravar suas partilhas, sugeria o desligamento das câmeras para deixá-los mais à vontade.

4.1 Análise das entrevistas preliminares

A abordagem desta pesquisa foi pautada por uma postura exploratória, que usou, em especial, da observação do fenômeno, objeto de estudo da dissertação, em seu estado natural, para identificar padrões e sistematizar os dados coletados.

No caso das entrevistas, a escolha de primeiro conversar com os profissionais, guiada por um roteiro amplo de perguntas abertas, teve como intuito o de imergir na vida dos entrevistados, para melhor compreender suas motivações, preferências e contexto geral, identificar um conjunto de categorias, termos e conceitos que pudessem representar aquilo que foi descoberto ao longo deste estudo e, por fim, auxiliar no entendimento do trabalho criativo freelancer através das plataformas digitais.

Através das entrevistas preliminares, pude entender com mais clareza o cenário que estava investigando. Pude sentir a receptividade às perguntas feitas, definir quais seriam as categorias que abordaria em um segundo momento e afinar a minha própria postura como investigadora para melhor incentivar os entrevistados a partilharem suas experiências e pontos de vista.

Assim como o roteiro final, a série de entrevistas preliminares ficou dividida em quatro segmentos. Primeiro busquei imergir no perfil geral do entrevistado, sua trajetória e contexto geral; em seguida colhi informações sobre a forma como organizam suas rotinas profissionais; depois fiz questões a respeito das relações dos trabalhadores com as plataformas, com seus clientes e com outros

freelancers; e por fim tentei compreender alguns dos valores e expectativas futuras dos entrevistados. De cada segmento, pude identificar quatro grandes pontos de interesse que poderiam ser usados para afinar o roteiro preliminar e depois submeter questões complementares para auxiliar na medição das informações colhidas:

- **Segmento 1:** Os freelancers entrevistados podem ser divididos em 3 categorias. O posicionamento dos participantes permitiu identificar 3 perfis profissionais, que variam de acordo com as prioridades, preferências e valores individuais de cada pessoa. Com conexões entre cada categoria, estas não somente revelam traços do perfil psicológico e da maturidade emocional/profissional de cada participante, como também a forma como estes se relacionam com as plataformas que utilizam. O que os motiva a as utilizar, e como as utilizam.
- **Segmento 2:** Mesmo que seu regime de trabalho permita maior flexibilidade, 100% dos entrevistados afirmaram possuir uma rotina estruturada, feita de acordo com suas próprias necessidades e preferências. Mesmo com diferentes graus de planejamento, todos assumiram utilizar diferentes métodos organizacionais, analógicos e digitais, para se manterem a par de suas tarefas ao longo do dia e ao longo da conclusão de um projeto.
- **Segmento 3:** O Segmento 3 da entrevista buscava explorar as relações profissionais estabelecidas pelos freelancers e os demais agentes do ecossistema de trabalho através das plataformas digitais. Os participantes foram questionados a respeito de como se relacionam com clientes, com as plataformas que utilizam e até mesmo com colegas de profissão. Muitos mencionaram que para manter clientes felizes, apostaram em comunicação aberta e clara. Apesar dos muitos pontos negativos relacionados ao uso das plataformas, a maioria apontou para satisfação acima da média com os espaços. Houve uma variação entre aqueles que gostavam de estar inseridos em um ambiente colaborativo, os que preferiam trabalhar sozinhos e ainda quem preferisse estar em posições de liderança.
- **Segmento 4:** Os freelancers em tempo integral, f-01, f-02, f-04, f-06, f-08, f-12, f-13, pontuaram satisfação acima da média e afirmaram que não têm interesse em voltar a trabalhar como empregados. F-01 chegou a defender que para deixar de trabalhar como freelancer, apenas o faria por uma proposta de grande valor financeiro, ou por uma posição que o auxiliasse a mudar o mundo ou trazer um impacto positivo à sociedade. Todos utilizam plataformas mediadoras. Já os entrevistados que de alguma maneira não se encaixavam, ou não se sentiam confortáveis com algum dos aspectos mais burocráticos do regime, revelaram que ou já estavam buscando posições fixas, ou já tinham uma nova proposta aceita, f-03, f-07, f-09, f-11 apresentaram médias de satisfação entre 3,3 e 5,6. Curiosamente, 4 destes 3 não utilizavam plataformas digitais para atuar como freelancers, o que pode ser um indicativo de que estas, por mais precárias que sejam, podem funcionar como propulsoras para profissionais alcançarem alguma satisfação e estabilidade.

Cerca de 60% dos participantes, f-03, f-06, f-07, f-08, f-11, f-12, f-13, começaram a atuar como freelancers de forma orgânica. Os demais foram confrontados com algum fator externo que trouxe a

oportunidade de atuar de forma independente: f-01 teve uma gravidez inesperada, f-02 queria provocar um impacto maior com seu trabalho e por isso decidiu sair do ambiente corporativo, o mercado local de f-04 estava estagnado, f-05 precisava complementar sua renda no começo de sua carreira, f-09 chegou à exaustão em seu trabalho integral e voltou-se ao regime freelancer na tentativa de controlar melhor sua rotina e horários. E, apesar de todos sentirem a constante necessidade de se atualizar através de livros, certificados online, entre outros, apenas 4 dos 12 entrevistados afirmaram pensar em fazer uma especialização ou voltar à academia.

Resultados como estes, somados às demais respostas, permitiram a identificação de três perfis básicos para freelancers do setor criativo, cada caracterização com preferências específicas que ressonavam entre os diferentes profissionais entrevistados, distinguindo-os em grupos. O mais curioso é que do Perfil 1 ao 3, percebi um salto gradual, onde o 1 parecia estar inserido no 2 e assim por diante. O que indica que para pertencer ao Perfil 3, os profissionais precisam primeiro atuar como Perfil 1 e depois como Perfil 2. Para auxiliar na visualização dos Perfis e suas interações, elaborei a figura 11:

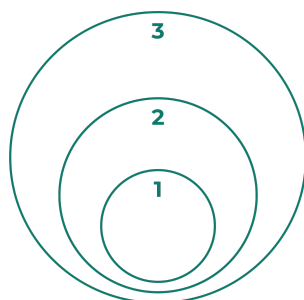


Figura 11. Ilustração sobre a interação entre os três perfis identificados pela análise das entrevistas preliminares. Fonte: Elaborado pela autora.

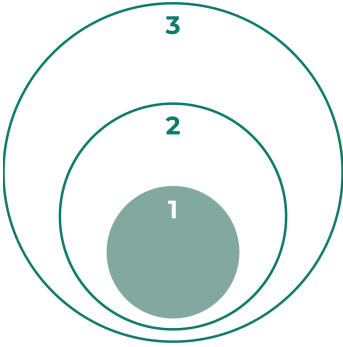
Das 12 entrevistas preliminares identifiquei os perfis 1-Freelancer focado, 2-Freelancer adaptável e 3-Gestor, não mais freelancer. Cada perfil demonstrou uma organização de valores, prioridades distintas, pontos fortes e fracos. A seguir, descrição detalhada de cada caracterização.

Perfil 1: Freelancer focado

Seja um designer, um ilustrador, tipógrafo ou copywriter, alguns dos entrevistados revelaram nutrir especial interesse em focar nas suas criações mais autorais e suas especialidades formais, enquanto não sentiam-se particularmente inclinados em trabalhar os aspectos mais burocráticos, organizacionais ou administrativos que também são exigidos pelo regime freelancer.

Tabela 16: Perfil 1

Perfil 1	Pontos fortes	Pontos fracos
----------	---------------	---------------

 <p>Nº de entrevistados com esse perfil: 3 (f-03 / f-07 / f-11)</p> <p>Experiência máxima: 5 anos Experiência mínima: 1,5 anos</p> <p>Média de experiência: 3,5 anos</p>	<p>Buscam apresentar soluções originais;</p> <p>Gostam de trabalhar em equipes criativas e poder criar de forma colaborativa;</p> <p>Estão sempre estudando novas formas de criar e executar seu trabalho;</p> <p>Trabalham em projetos pessoais, não necessariamente remunerados, que permitam vazão à sua criatividade;</p> <p>Pensam em continuar se aprimorando através de graduações acadêmicas. Todos os entrevistados com esse perfil concluíram um Mestrado e pensam em fazer Doutorado em um futuro não muito distante;</p> <p>Buscam realizar projetos que deixem uma marca positiva no mundo, preocupam-se com a comunidade local e global.</p>	<p>Resolver questões financeiras, como cobrar clientes, determinar o valor do seu próprio serviço, negociar contratos, fazer a sua contabilidade própria etc.;</p> <p>Fazer a gestão dos projetos, ter certeza de que há um fluxo contínuo de tarefas a executar, determinar prazos e gerir os tempos de execução;</p> <p>Gerir a relação com os clientes, estabelecer limitações relacionadas à hora e aos dias que trabalham;</p> <p>Divulgar seu próprio trabalho;</p> <p>Em geral sentem dificuldade em tirar férias e fazer pausas semanais, em busca de mais tranquilidade sempre consideram voltar a trabalhar como assalariados;</p> <p>Nenhum dos entrevistados com esse perfil utilizava plataformas mediadoras;</p> <p>Não vêm a si mesmos à frente de uma agência ou estúdio de forma administrativa; talvez como uma liderança em uma equipe criativa, mas não como gestor de projetos ou empreendedor.</p>
<p>Caso específico</p>	<p>F-03 afirmou que não conseguia tirar o fim de semana de folga e que não tirava férias desde que começou a trabalhar como freelancer, 4 anos atrás. Sentia ainda dificuldade de deixar claro que não trabalhava depois de certo horário, não conseguia definir valores para horas extras trabalhadas.</p> <p>Com todas as dificuldades que vinha sentindo como freelancer admitiu que o que realmente gostava era de trabalhar a partir de um espaço de sua escolha. Uma vez que a pandemia forçou um grande número de empresas a contratarem de forma remota, f-03 viu sua oportunidade e decidiu sair do regime freelancer e passar a trabalhar novamente como assalariada, preservando assim, o único aspecto do regime que ela não conseguia abrir mão e possibilitando maior paz de espírito para sua rotina.</p> <p>Acredito que essa partilha seja particularmente interessante porque revela a importância do <i>espaço</i> onde pessoas do setor criativo atuam. As condições do ambiente de trabalho podem ser determinantes para promover ou inibir a criatividade dos funcionários, e os próprios indivíduos podem influenciar o clima psicológico que prevalece no espaço (Alencar, 1998). A necessidade de criar em uma envolvente determinada pela própria entrevistada era tão forte,</p>	

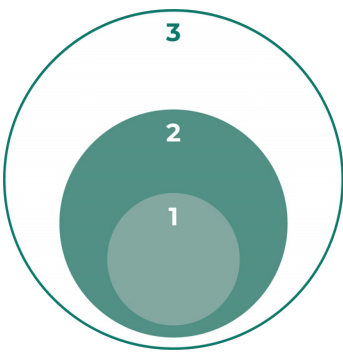
	que para tanto ela abriu mão de uma série de outras comodidades para alcançar o ambiente criativo que precisava para realizar seus projetos.
--	--

Fonte: Elaborado pela autora.

Perfil 2: Freelancer adaptável

Esse profissional encontrou seu próprio ritmo e estrutura e, de acordo com suas próprias preferências, organizou uma rotina que é sustentável e satisfatória para si mesmo. Tem grande capacidade organizacional e, apesar de não sentir pressão em organizar os aspectos burocráticos de sua rotina, está sempre em busca de automações que garantam mais tranquilidade, formas de aliviar as dificuldades relacionadas às suas rotinas e ao lado financeiro de suas vidas, não se importando de pagar o preço por estes serviços.

Tabela 17: Perfil 2

Perfil 2	Pontos fortes	Pontos fracos
 <p>Nº de entrevistados com esse perfil: 5 (f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13)</p> <p>Experiência máxima: 19 anos Experiência mínima: 2 anos Média de experiência: 8,1 anos</p>	<p>Mantêm uma estrutura estável para executar suas tarefas;</p> <p>Nutrem um fluxo relativamente contínuo de trabalho. Possuem um número equilibrado de clientes contínuos que os permite certa estabilidade;</p> <p>Sabem estabelecer momentos de pausa e descansos semanais, mas enquanto alguns já conseguem planejar férias ocasionais, outros são <i>workaholics</i> e levam o trabalho consigo;</p> <p>Gerenciam de forma equilibrada sua relação com o cliente, podendo negociar valores e datas de entrega de maneira mais cômoda com seus horários;</p> <p>Buscam ferramentas, aplicativos e métodos que facilitem suas rotinas;</p> <p>Usam plataformas digitais com certa tranquilidade. Em geral consideram que os benefícios compensam os custos associados;</p>	<p>Em certa medida, as facilidades oferecidas pelas plataformas, acabam por deixar esse perfil dependente das conexões obtidas dentro desse contexto;</p> <p>Não encontra tempo para promover o próprio trabalho de forma diversificada, muitos afirmaram possuir websites profissionais desatualizados ou em construção, além de perfis profissionais incompletos ou desatualizados em diferentes redes sociais;</p> <p>Apesar de sentirem a necessidade de aprimoração constante, quando pensam em cursos acadêmicos o fazem apenas para um futuro indeterminado;</p> <p>Não costumam trabalhar de forma colaborativa. Podem ser membros de uma equipe, mas preferem trabalhar individualmente;</p> <p>Pensam em ter sua própria agência, mas estão confortáveis na sua posição atual e não possuem planejamento concreto para realizar essa hipótese;</p>

	<p>Priorizam contratos com valores justos, prazos razoáveis e potencial de trabalho contínuo;</p> <p>Preferem a automatização de seus ganhos e não se incomodam em pagar por esta facilidade, seja em taxas de serviço ou ao precisar esperar até 2 semanas para receberem pagamentos, organizam-se de tal forma que todos estes fatores já estão previstos em seu planejamento.</p>	
Caso específico	<p>O entrevistado f-13 partilhou que não conseguia manter a organização de seus clientes de forma adequada. Para contornar essa falta e aumentar seu grau de conforto e satisfação com o regime freelancer, o participante decidiu então contratar um assistente pessoal que auxilia no atendimento aos clientes e na gestão de tarefas.</p> <p>O curioso aqui é observar que conhecendo a si próprio, ao admitir uma falha em sua atuação, o participante f-13 solucionou seu problema contratando alguém que o ajudasse. Dentro desse perfil, aqueles que alcançam maior satisfação são os que através da tentativa e erro, amparada pela comodidade das plataformas digitais e outras ferramentas que adotam, identificaram uma rotina estruturada que melhor condiz com suas preferências e limitações.</p> <p>Imergindo na vida dos cinco participantes que continham esse perfil, cada um se organizava de uma determinada maneira e, apesar de existirem certas coincidências, cada rotina respeitava os valores, preferências e momentos de vida de cada indivíduo. Portanto, o que se provou de forma unânime, em todos os perfis inclusive, foi a presença de uma rotina estruturada — o tipo de estrutura, por outro lado, dependia do tipo de pessoa.</p>	

Fonte: Elaborado pela autora.

Perfil 3: Gestor, não mais freelancer

Não somente esse profissional encontrou seu próprio ritmo e estrutura, como passou a investir seu tempo cada vez mais na perspectiva estratégica de seu trabalho. Tratando sua profissão como um negócio, deu um passo em direção a se estabelecer como empresa, agência ou estúdio criativo. Ao se posicionar como instituição, acredita alcançar maior respeito de seus clientes. Passou a organizar e gerir projetos e equipes que os realizem de forma estruturada e relativamente contínua. Tem grande capacidade organizacional e/ou habilidade de gerir talentos.

Dentro desse perfil existem alguns que, assim como no perfil 2, buscam a maior comodidade possível para gerir seu negócio. E outros que, quanto mais controle sob todos os aspectos de sua empresa tiverem, melhor. Essa preferência em específico pode ser determinante quanto ao nível de adesão desse tipo de freelancer às plataformas digitais que utiliza.

Tabela 18: Perfil 3

Perfil 3	Pontos fortes	Pontos fracos
 <p>Nº de entrevistados com esse perfil: 4 (f-01 / f-02 / f-06 / f-12)</p> <p>Experiência máxima: 7 anos Experiência mínima: 3 anos Média de experiência: 4,7 anos</p>	<p>Posicionam-se de forma a serem respeitados e levados a sério, não como soluções pontuais a problemas passageiros, mas como colaboradores a longo prazo. Querem ser vistos como instituições, empresas ou <i>contractors</i> indispensáveis;</p> <p>Acreditando que o trabalho freelancer possa ser visto com menor credibilidade por ser temporário e, muitas vezes, executado de forma remota, apostam em humanizar seu contato com clientes, seja trazendo um atendimento personalizado ou buscando estabelecer relações de confiança mútua;</p> <p>Envolvem-se com contratos relacionados à gestão de tarefas, projetos e equipes. São exigentes, não se relacionam com clientes de “baixa qualidade”, sem infraestrutura ou com tarefas muito básicas e desinteressantes;</p> <p>Controlam os diferentes aspectos burocráticos, financeiros e administrativos de seu regime de trabalho com gosto e desenvoltura;</p> <p>Buscam criar uma estrutura passiva de faturação, em que por exercerem a função de gestor, os profissionais passem a receber uma porcentagem do serviço executado por membros de sua equipe;</p> <p>Usam plataformas digitais para contratar parceiros e membros de sua equipe. Como freelancers, utilizam de forma moderada, atentos a não dependerem em mais de 50% para obter novos contatos e projetos;</p> <p>Valorizam sua liberdade, autonomia e o controle que têm em suas escolhas. Todos os entrevistados com esse perfil</p>	<p>Em geral são <i>workaholics</i>. Apesar de organizados e motivados, sentem certa dificuldade em alcançar um equilíbrio entre vida pessoal e trabalho. Férias são curtas e muitas vezes acompanhadas de ao menos algum ponto de conexão, e controle, de seus negócios;</p> <p>Não se interessam pela via acadêmica, possuem apenas o título de graduação e não pensam em voltar a estudar. Optaram por aprender trabalhando e fazem atualizações autodidatas através da leitura de livros, cursos e certificados online;</p> <p>Não gostam de se sentir isolados, mesmo trabalhando remotamente, preferem estar inseridos em times e manter contato com colegas e clientes reais;</p> <p>Apesar de posicionarem-se de forma institucional, não exploram a opção de adotar uma conta agência nas plataformas que utilizam. Afirmam não ver benefícios que justifiquem o esforço de investir na transição;</p> <p>Não querem ser completamente dependentes das plataformas digitais para encontrar seus clientes. Apesar de cômodo, o uso das plataformas tira um pouco do controle desses profissionais e, como estes se interessam em fazer as coisas à sua maneira, muitas das facilidades oferecidas pelas plataformas são enxergadas como intromissões e não auxílios. Em geral foram os que mais reclamaram da estrutura das plataformas que adotam.</p>

	afirmaram que não voltariam a atuar como assalariados.	
Caso específico	<p>O entrevistado f-02 foi o único participante com o perfil 3 que demonstrou verdadeiro desejo de se tornar independente das plataformas digitais. Tanto a motivação dele para deixar de ser assalariado, quanto às queixas relacionadas às plataformas estão relacionadas ao desejo de controlar as variáveis relacionadas à sua profissão.</p> <p>Essa intenção de estar no comando das decisões de sua agência, revelaram ainda a demanda por uma plataforma que correspondesse apenas à função básica de apenas conectar os profissionais com novos clientes, ao invés de mediar pagamentos, emitir faturas, controlar contratos etc. Aquilo que é visto como facilidade e comodidade para os freelancers com Perfil 2, aqui é visto como empecilho e, em certa medida, intromissão.</p>	

Fonte: Elaborado pela autora.

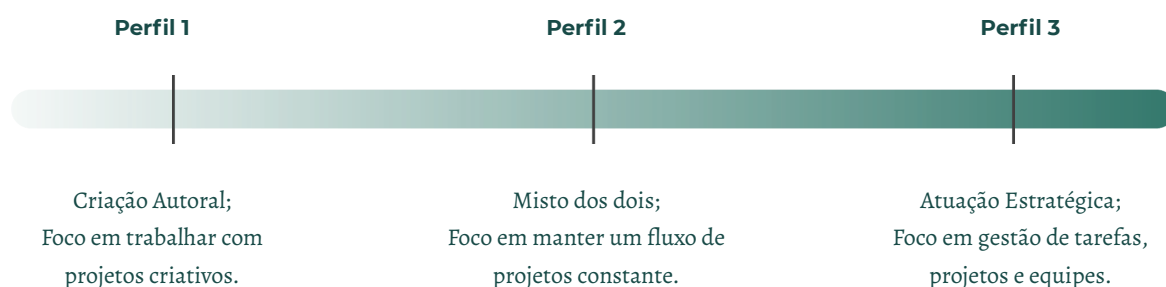
Profissionais com o Perfil 3 revelam um alto grau de autonomia, diferente dos outros Perfis identificados, este parece ter uma demanda um pouco diferente quanto ao que deseja das plataformas que utiliza. E, ao contrário do que as plataformas acreditam, a solução não parece estar na conta agência, uma vez que a adesão a esta seja nula na amostra entrevistada. Nesse caso, é possível observar que aquilo que corresponderia às necessidades desse perfil empreendedor seria algo como um template de estrutura de gestão.

Da mesma maneira que as “marcas brancas” oferecem produtos prontos que os supermercados podem apenas adicionar suas marcas, customizar como desejam e revender aos seus clientes, talvez o profissional com o Perfil 3 precise de um *white label* para a estrutura administrativa de sua agência, algo customizável que possa adicionar ou remover recursos oferecidos de acordo com suas prioridades. Esse template poderia oferecer a pesquisa e acesso a novos clientes como função básica, outros benefícios seriam tratados como adicionais optativos, relatórios de gastos e ganhos, geração de contratos automáticos, proteção ao pagamento, entre outros, tudo customizável.

O ecossistema das plataformas digitais é complexo, a criação de valor não flui de forma convencional, seguindo uma progressão gradual em etapas claramente definidas, ao invés disso, nesse contexto, o valor pode ser criado por qualquer um dos participantes, que por sua vez podem exercer múltiplos papéis (Lopicic, 2018). No caso das plataformas digitais mediadoras do trabalho freelancer, o que acontece é que trabalhadores em busca de clientes, exercendo a função de prestadores de serviço, também podem utilizar a mesma plataforma para encontrar colaboradores, funcionários ou parceiros que auxiliem no desenvolvimento de um projeto, assumindo portanto diferentes papéis dentro da mesma plataforma. Essa fluidez pode ser um dos motivos pelo qual muitos freelancers não adotam a conta agência, não conseguindo enxergar benefícios que justifiquem o esforço de fazer a transição. Somada à sua própria natureza independente, esses profissionais preferem continuar como estão e organizam por si mesmos a estrutura que precisam para tocar suas agências, mesmo mantendo uma conta de freelancer.

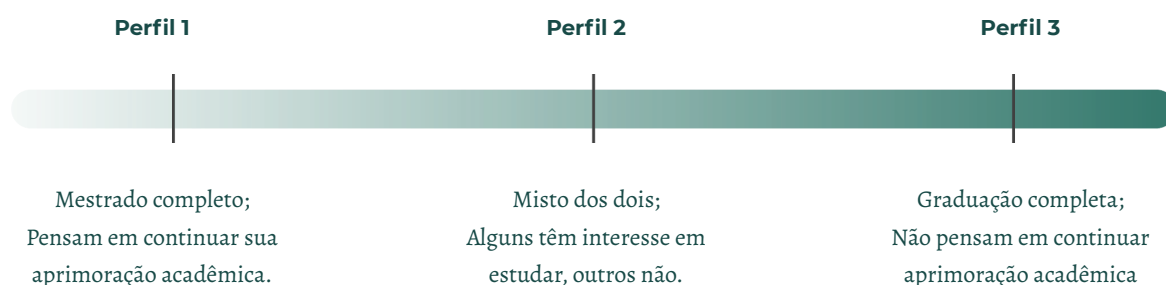
Com a análise das entrevistas preliminares, pude ainda encontrar alguns “gradientes”, que indicavam uma variação no comportamento e nas preferências dos três perfis:

Gradiente A)



Associado às responsabilidades de cada freelancer criativo e acompanhando a evolução dos próprios perfis, o Gradiente A revela que muitos dos profissionais que se identificaram com uma criação mais autoral, preferem focar seus esforços no desenvolvimento criativo, pertencem ao Perfil 1. Enquanto que aqueles que assumem funções mais relacionadas à estratégia ou gestão de serviços criativos se enquadram no perfil 3. O meio termo seria o Perfil 2, que assume um equilíbrio entre os dois extremos desse gradiente. Essa gradação parece indicar, em alguma medida, o desenvolvimento da maturidade emocional/profissional dos freelancers, que pouco se associa com a idade dos participantes e mais se aproxima dos interesses e preferências pessoais de cada entrevistado.

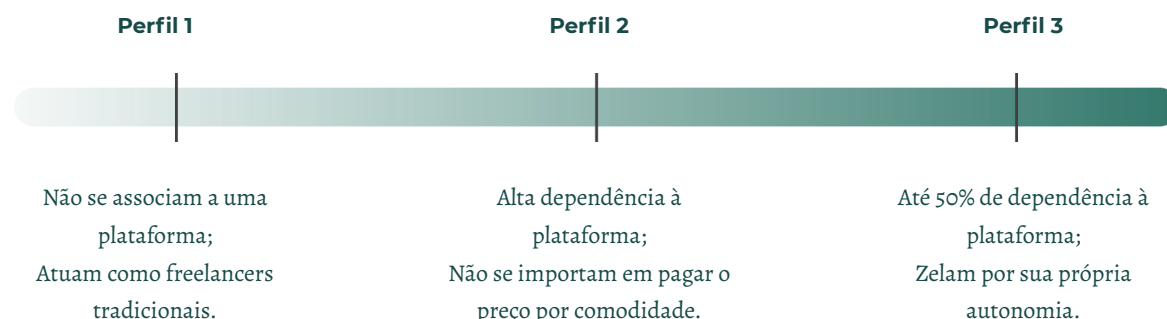
Gradiente B)



Quanto à formação acadêmica, aqueles que mais se dedicavam ao seu negócio, e inclusive se autodenominavam como *workaholics*, apresentaram apenas a graduação e nenhum interesse, ou necessidade, em continuar pela via acadêmica. Já aqueles que se enquadraram no Perfil 1 - Freelancer focado, demonstraram os mais altos níveis de escolaridade e interesse em continuar sua aprimoração acadêmica. Levando em conta o fato de que a maioria dos participantes possuem mais ou menos a mesma faixa etária, na casa dos 30 anos, acredito que exista um paralelo entre experiência de mercado e vivência em sala de aula. Talvez daqui 10 anos, aqueles que hoje possuem o Perfil 1 estarão seguros e experientes o suficiente para desejarem abrir seus próprios negócios e, com o conhecimento acumulado acadêmica e profissionalmente, serão muito bem-sucedidos no que optarem por fazer. Mas hoje, o que observo é que aqueles que optaram pela experiência profissional em regime freelancer, são mais propensos a rapidamente

optarem por acumularem a experiência e confiança que precisam para abrir seus próprios negócios. Friso ainda que não existe certo ou errado, apenas inclinações pessoais e escolhas profissionais.

Gradiente C)



Um ponto transversal aos três perfis é o nível de adesão às plataformas mediadoras. Conforme observei, os entrevistados que se enquadraram no Perfil 1 não utilizam plataformas, seja por falta de interesse ou por uma primeira impressão negativa, como foi o caso do f-07. Esse compartilhou que chegou a fazer uma conta freelancer no Upwork, mas logo na primeira interação que teve, apesar do pagamento ter sido feito e o cliente aparentemente ter gostado de seus serviços, este deixou um feedback negativo, o que comprometeu o potencial de construir uma boa reputação dentro da plataforma e acabou por forçar o entrevistado em abandonar a plataforma:

(freelancer-07) “I had an awful experience on Upwork, actually. This was just when I left a big client. I wanted to try and maximize how many clients I had, I went to Upwork, and the first job I did I got pretty easily. You know within logging in and submitting a proposal through three projects, and I got one of them. And I did the job. Basically, this guy was offering a very simple website copy, which I've done plenty of times before. Did it all, delivered it all, they did a proofread of it, they said it was fine, authorized it. I got paid. I left them feedback, and then they left really bad feedback for me, I think it was three or two stars, saying that the writing wasn't good enough, it was really strange.

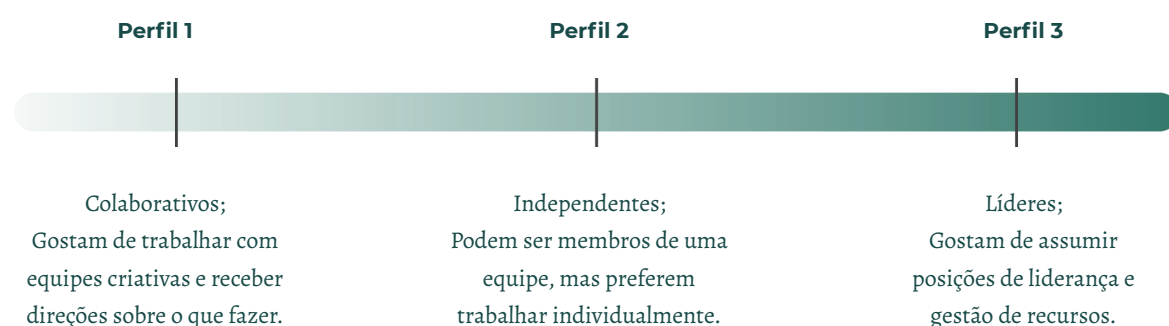
It was really confusing for me, made me doubt myself, I actually sent it to some of my colleagues, ‘can you just read through this and make sure that I'm not missing something really obvious?’. From that point on, I had, you know one feedback, Negative. I never got more work and I was like ‘I'm just gonna close this account because it's not working’. I looked online, ‘can I get this appealed?’ or ‘can I ask Upwork to look into this?’ and there was nothing available. It being my first feedback it had even a psychological effect after that. Whenever I went to apply I felt like ‘well, why would they ever accept my offer, when my feedback is just 0% positive, one out of one.’”

O relato compartilhado por f-07 serve para ilustrar como existem falhas nas estruturas das plataformas e como, via de regra, elas atuam para beneficiar principalmente os clientes. Sendo um problema amplamente sentido pelos usuários das plataformas que participam como trabalhadores, uma vez que as interações profissionais que ocorrem em plataformas mediadoras, acarretam de alguma troca social em forma de mensagens enviadas e expectativas estabelecidas, é possível que aconteçam feedbacks “retaliatórios”. E a pessoa que detém mais “poder” nessa

interação, normalmente o cliente, deixa um comentário ou nota negativa sem levar em conta a experiência real que teve, mas sim para prejudicar ativamente a pessoa que prestou o serviço (Watt & Wu, 2018). As barreiras de entrada podem parecer baixas, mas em geral existe uma série de detalhes a serem superados ao ingressar nas plataformas.

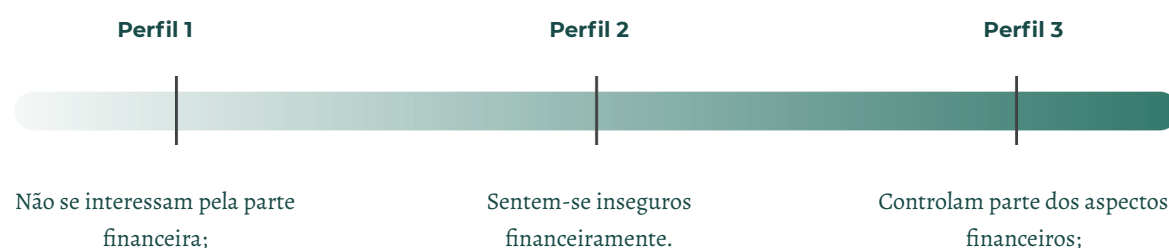
Já aqueles que conseguiram estabelecer um fluxo estável de trabalho dentro da plataforma, como nos Perfis 2 e 3, é possível pontuar certos graus de dependência à plataforma. Enquanto que profissionais com o Perfil 3 ativamente buscam não depender em mais de 50% das plataformas para conseguir novos clientes, criam estruturas que sustentam sua atuação como agência e em geral têm uma visão muito clara do quanto precisam tirar das plataformas que utilizam. Aqueles que se encaixam no Perfil 2, por preferirem a comodidade dos serviços oferecidos pelas plataformas, acabam por abrir mão de certos aspectos de sua autonomia.

Gradiente D)



Os profissionais identificados dentro do Perfil 1, de forma unânime, preferem trabalhar em coletivos, de forma colaborativa e focada na criação de soluções originais e criativas. Gostam de receber diretrizes sobre o que precisam fazer, quais são os prazos que o cliente precisa, entre outros detalhes organizacionais do projeto. Em outro patamar estão aqueles que pertencem ao Perfil 2, e estes, por outro lado, já têm certa autonomia e preferência por estabelecer eles mesmos os limites e detalhes pertinentes à entrega do projeto como um todo, são independentes e pró-ativos, mas preferem atuar individualmente, à sua maneira. No fim da linha o Perfil 3, que recebe os objetivos do cliente, assume a liderança e estabelece as etapas que precisam ser cumpridas para executar o projeto, quais serão as funções de cada membro de sua equipe e quando é possível fazer a entrega daquilo que foi requisitado. Ocupam-se com a gestão e planejamento dos recursos necessários para cumprir o que lhes foi pedido.

Gradiente E)



Sentem-se seguros
financeiramente.

Controlam os aspectos
financeiros;

Sentem-se relativamente
seguros financeiramente.

Nesse último gradiente, identifiquei que aqueles que pertencem ao Perfil 1, em contraste com os profissionais que se encaixam nos demais perfis, não se interessam, nem lidam muito bem com o aspecto financeiro do regime freelancer. Todos os entrevistados com o Perfil 1 apresentaram pontuação entre 2 e 4 para a sensação de segurança financeira, revelando que sua falta de interesse poderia estar afetando sua confiança quanto aos rendimentos como freelancer. Esses também revelaram uma inclinação a trabalhar novamente como assalariados e, curiosamente, desde a data da entrevista esses profissionais ou deixaram de atuar como freelancers, ou passaram a executar projetos pontuais apenas como complemento de suas rendas. Dos entrevistados com esse perfil, 2 dos 3 ainda enxergam o regime freelancer como uma salvaguarda, uma rede de proteção caso necessário, mas não como uma solução a longo prazo.

Profissionais com o Perfil 2, controlam apenas parte dos aspectos financeiros de suas carreiras, uma vez que dependem, em grande medida, das plataformas mediadoras para cobrar e receber seus pagamentos, mas ainda assim são os que apresentam a média de satisfação financeira mais alta. Dos entrevistados com esse perfil, 3 dos 5 atribuíram nota 10 à sua sensação de segurança financeira, f-05 declarou um 8, que ainda é uma nota bem acima da média, e f-09 marcou um 4, valor que indica insegurança. No caso específico da f-09, de todos os participantes com Perfil 2, esta foi a única que compartilhou que consideraria voltar a ser assalariada, chegando a afirmar em seu planejamento futuro que ou deseja consolidar sua carreira como freelancer ou conseguir uma posição em uma agência.

No fim desse gradiente, aqueles que se encaixam com o Perfil 3 controlam todos os aspectos financeiros de suas carreiras. Como já foi mencionado, apresentam maior necessidade de autonomia e controle, além de se interessarem muito mais por assumir papéis de liderança e gestão. Por interesses e preferências pessoais acabam por assumir o máximo de controle que podem sobre o lado financeiro de seus negócios, por outro lado apresentam notas mais baixas, apesar de ainda acima da média, em seu nível de sensação de segurança financeira. Metade dos entrevistados compartilhou notas altíssimas (10 e 9), os demais se sentiram em cima do muro e revelaram nota 5 para sua segurança, ou insegurança financeira. Acredito que isso aconteça porque, com o acúmulo de responsabilidades assumidas pelos profissionais com esse perfil, sobre também a dificuldade, ou exigência pessoal, ao gerir financeiramente suas carreiras.

Somando a insegurança financeira com a baixa adesão ao regime freelancer dos entrevistados nos Perfis 1 e 2, acredito que possa existir um forte paralelo entre segurança financeira e motivação para continuar percorrendo sua carreira de forma independente. Enquanto que 2 dos entrevistados de Perfil 3 pontuaram uma nota 5 em seu nível de satisfação financeira, ambos afirmaram que não deixariam de atuar como freelancers, o que pode indicar que em seus planejamentos e objetivos pessoais estes pensem em expandir suas capacidades e melhorar seus rendimentos. Agora aqueles que apresentaram tanto insegurança financeira, quanto cogitam

voltar a serem assalariados, apontam para baixa adesão ao regime freelancer, em especial por conta do fator rendimento.

Os próximos subcapítulos, se dedicam a partilhar os diferentes resultados encontrados na coleta de dados primários, traçar paralelos entre o que foi encontrado, levantar discussões sobre cada uma das quatro categorias identificadas nas entrevistas preliminares e, assim, atingir os objetivos desta pesquisa. A análise agora fecha um pouco de seu escopo, assumindo a perspectiva do roteiro final, comparando e observando as questões finais. Para a elaboração de muitas dessas analogias, a seguir, uma tabela que permite uma visão panorâmica de alguns dados distintivos entre os participantes das entrevistas preliminares, de 1 a 13, e dos entrevistados com o roteiro final, 14 a 15:

Tabela 19: Índices de Satisfação da amostra entrevistada

Nome	Perfil	Tempo de Experiência	Índice de Satisfação				Satisfação Média
			Organização da Rotina Diária	Utilizando plataformas digitais para trabalhar	Trabalho em regime Freelancer	Sensação de segurança financeira	
F-01	3	7 anos	7,5	4	6	10	6,9
F-02	3	4 anos	8	7	5	5	6,2
F-03	1	4 anos	4	—	4	2	3,3
F-04	2	3 anos	7	8	10	10	8,7
F-05	2	8 anos	8	7	8	8	7,7
F-06	3	3 anos	5	8	10	5	7
F-07	1	1 ano e meio	7	—	6	4	5,6
F-08	2	19 anos	6	9	8	10	8,2
F-09	2	2 anos	5	7	6	4	5,6
F-10 ⁶²	—	6 meses	—	—	—	—	—
F-11	1	5 anos	3	—	6	3	4
F-12	3	5 anos	7	7	9	9	8
F-13	2	8 anos	7	8	9	10	8,5
F-14	2	4 anos	6,5	8	10	5	7,4
F-15	3	11 anos	6,5	8	7	8	7,4

⁶² Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

F-16	3	6 anos e meio	6,5 (pessoal) 8 (profissional)	7	7	9,5	7,9
-------------	---	---------------	------------------------------------	---	---	-----	-----

Fonte: Elaborado pela autora.

4.2 Segmento 1: Associações contextuais favoráveis à satisfação dos participantes.

O primeiro segmento do roteiro final apresenta questões que quebram o gelo e dão início à entrevista, ao estabelecer qual o contexto básico do participante. O objetivo é tentar entender a envolvente do participante e estabelecer informações básicas sobre seu local de origem, escolaridade e trajetória profissional. Com as informações colhidas na primeira etapa da entrevista pretendo estabelecer paralelos em comum entre os profissionais.

As respostas dessas perguntas devem auxiliar na formulação de tabelas comparativas para encontrar possíveis associações contextuais que apontem para circunstâncias favoráveis à satisfação dos participantes. A seguir, os resultados levantados para cada questão do primeiro segmento.

Segmento 1, Questão 1

Gênero e data de nascimento?

Um dos critérios para a seleção da amostra foi o de coletar dados de um número igual de participantes femininos e masculinos, com o máximo de diversidade possível quanto à faixa etária. O resultado foi a entrevista de 8 mulheres e 8 homens. Friso mais uma vez que só serão analisadas as entrevistas de 15 dos 16 participantes, uma vez que f-10, um web designer ucraniano, não possuía tempo de experiência relevante para essa pesquisa. A demonstração de resultados, portanto, fica composta pelo contributo de 8 mulheres e 7 homens. Quanto à idade dos participantes, esta fica na faixa dos 30 e 35 anos, o mais jovem tem 23 e o mais velho tem 44 anos. A Figura 12, a seguir, foi elaborada para ilustrar a variação de idade da amostra coletada:

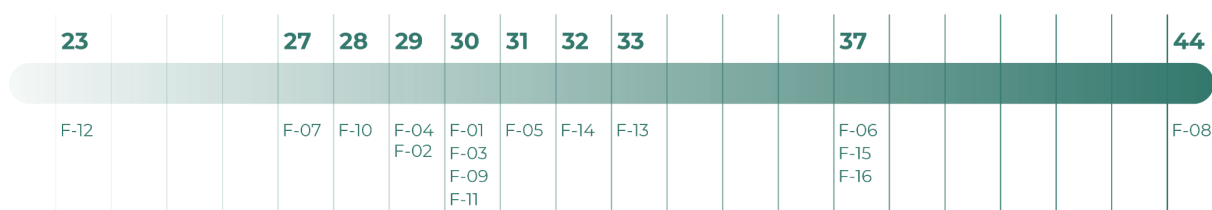


Figura 12. Gráfico ilustrando variação de idade da amostra coletada. Fonte: Elaborado pela autora.

Fazendo um paralelo entre os 3 perfis identificados no começo do capítulo e a idade de cada participante, é possível identificar os seguintes padrões:

Tabela 20: Paralelo entre o Perfil de cada participante e sua idade

Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
f-03 / f-07 / f-11	f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 / f-12 / f-15 / f-16

Idade máxima: 30 Idade mínima: 27 Média de Idade: 29	Idade máxima: 44 Idade mínima: 31 Média de Idade: 33	Idade máxima: 37 Idade mínima: 23 Média de Idade: 32
---	---	---

Fonte: Elaborado pela autora.

Contrariando a lógica de que aqueles com mais experiência ocupariam posições de maior responsabilidade, a Tabela 22 demonstra que pessoas com mais idade podem preferir posições de mais comodidade, como é o caso específico de f-08 que, com 44 anos, tem dois filhos pequenos e prefere nutrir opções profissionais que garantam flexibilidade e conveniência aos seus horários. No outro espectro de idade, encontramos f-12 com 23 anos e já preparado para estabelecer sua própria agência e atuar em posições de gestão. Após ouvir as histórias de cada participante, fico propensa em acreditar que as escolhas profissionais dos freelancers se baseiam muito mais em suas preferências e prioridades, do que refletem o acúmulo de suas experiências ou anos de vida.

Segmento 1, Questão 2

Local de nascimento? Trabalha a partir de qual cidade?

Outro critério para a seleção de participantes foi alcançar indivíduos de diferentes partes do globo, incluindo nômades digitais e pessoas emigradas em outros países. Por fim, a amostra ficou composta por participantes nascidos, ou moradores, da América do Norte, América Latina, Europa, Ásia e Oceania, falhando em obter participantes originais da África:

Tabela 21: Localização e origem geográfica dos entrevistados

Nome	Natural de	Localização atual
F-01	Sydney, Austrália.	Austin, Texas, Estados Unidos.
F-02	Moldova.	Wroclaw, Polônia.
F-03	Brasília, Brasil.	Porto, Portugal.
F-04	Caracas, Venezuela.	Caracas, Venezuela.
F-05	Los Angeles, Califórnia, Estados Unidos.	Los Angeles, Califórnia, Estados Unidos.
F-06	Caxias do Sul, Brasil.	Ospedaletti, Itália.
F-07	Nottingham, Inglaterra.	Porto, Portugal.
F-08	Saint Louis, Missouri, Estados Unidos.	Atlanta, Geórgia, Estados Unidos.
F-09	Budapeste, Hungria.	Budapeste, Hungria.
F-10	Kiev, Ucrânia.	Kiev, Ucrânia.
F-11	Porto, Portugal.	Porto, Portugal.

F-12	Milão, Itália.	Milão, Itália.
F-13	Barranquilla, Colombia.	Barranquilla, Colombia.
F-14	Caracas, Venezuela.	Valencia, Espanha.
F-15	Karachi, Pakistan.	Karachi, Pakistan.
F-16	Chapel Hill, Carolina do Norte, Estados Unidos.	Sevilla, Espanha.

Fonte: Elaborado pela autora.

Sete dos dezesseis entrevistados hoje residem em países diferentes daqueles onde nasceram, na Tabela 21 estes estão indicados com destaque. Desses, 5 mudaram de continente e todos possuem residência fixa. Outros 8 permanecem em suas cidades de origem, sendo que f-15 afirmou que antes de voltar a sua terra natal, viveu como nômade digital durante mais de 5 anos. F-08, participante americana, compartilhou ter se deslocado dentro de seu país, do Missouri para a Geórgia.

Segmento 1, Questão 3

Qual a sua trajetória acadêmica? Pensa em continuar estudando?

A escolaridade mais predominante entre os participantes é o bacharelado, 8 dos 15 entrevistados são apenas graduados universitários, 4 possuem até o mestrado, apenas 1 está ingressando em um doutorado e 1 último possui apenas formação técnica. Há 8 dos 15 participantes que não se interessam pela trajetória acadêmica, preferindo aprimorar-se através de cursos rápidos online, da leitura de websites e livros. Os demais 7 possuem diferentes níveis de interesse na academia. Enquanto f-04, f-03 e f-05 pensam em dar continuidade a suas respectivas graduações, f-03, f-11 e f-14 pensam na possibilidade de ensinar no futuro. Já f-16 foi a única que mencionou que pensa em voltar à academia, mas apenas por diversão ou interesse próprio, não necessariamente como forma de se aprimorar profissionalmente. A seguir, Tabela indicativa:

Tabela 22: Escolaridade e interesse acadêmico dos participantes

Técnico	Bacharelado	Mestrado	Doutorado	Pensa em academia	Atualizações online e livros
f-13	f-01 / f-02 / f-04 / f-06 / f-09 / f-12 / f-15 / f-16	f-03 / f-05 / f-11 / f-14	f-07	f-04 Pensa em uma pós-graduação f-03 / f-05 Pensam em doutorado f-07 Vai ingressar em um doutorado f-03 / f-11 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 f-08 / f-09 / f-12 f-13 / f-15 Não se interessam pela a trajetória acadêmica. Atualizam-se através de cursos rápidos online, consulta de

				Pensam em ensinar f-16 Só se fosse por diversão	websites e livros.
--	--	--	--	---	--------------------

Fonte: Elaborado pela autora.

Conforme observei no começo do capítulo, é possível notar um paralelo entre os 3 perfis identificados na análise do roteiro preliminar e a escolaridade de cada participante. Os dados colhidos com o roteiro final apenas serviram para corroborar o indicativo de que aqueles que mais assumem a postura de gestores, apresentaram apenas a graduação e nenhum interesse, ou necessidade, em continuar pela via acadêmica. Aqueles que se enquadraram no Perfil 1, demonstraram os mais altos níveis de escolaridade e interesse em continuar sua aprimoração acadêmica. Já o Perfil 2, apresentou um misto de graduações. Sigo acreditando que aqueles que optaram por aprender trabalhando em regime freelancer, são mais propensos a acumular a experiência e confiança que precisam para abrir seus próprios negócios. Isso ocorre independente da faixa etária, favorecendo inclinações pessoais e escolhas profissionais. A seguir, tabela indicativa da correlação entre o Perfil e a escolaridade dos participantes:

Tabela 23: Paralelo entre o Perfil de cada participante e escolaridade

Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
f-03 / f-07 / f-11	f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 / f-12/ f-15 / f-16
Escolaridade máxima: doutorado, 1 Escolaridade mínima: mestrado, 2	Escolaridade máxima: mestrado, 2 Escolaridade mínima: técnico, 1 Predominante: bacharelado, 3	Escolaridade: bacharelado

Fonte: Elaborado pela autora.

Segmento 1, Questão 4

Qual o seu campo de atuação? Como e por que você começou a trabalhar como freelancer?

Seguindo os critérios para a seleção da amostra e o escopo da dissertação, entrevistei profissionais da indústria criativa, principalmente designers e profissionais relacionados com branding e marketing. Busquei abordar designers gráficos, designers digitais, web designers, UX/UI designers, designers de produto, ilustradores, animadores, especialistas em marketing e copywriters.

Por fim, houve a predominância de designers, 6 gráficos e 1 designer UI/UX. Em seguida, 3 profissionais envolvidos com marketing, 3 com gestão de projetos e 3 escritores de conteúdo. Cada trabalhador possui uma experiência diferente de como começou a atuar como freelancer. Com exceção de f-12, que começou nos primeiros anos de faculdade e nunca trabalhou de forma tradicional, em geral, a maioria dos participantes primeiro atuou como assalariado, em uma

empresa ou agência criativa, para então começar a trabalhar de forma independente.

Pude identificar ainda alguns motivos iniciais em comum entre os participantes. Em 9 dos 15 entrevistados começaram porque estavam em busca de novas oportunidades ou porque caminhos que levavam ao regime freelancer se abriram em suas carreiras. Outros 3 mencionaram estar em busca de flexibilidade, por motivos pessoais. E os demais apresentaram razões únicas, f-04 que teve uma emergência financeira com seu cachorro que adoeceu. Já f-05 começou a atuar como freelancer para complementar sua renda no começo de sua carreira e, mesmo depois de estável, manteve seus projetos paralelos por sentir que estes a mantinham inspirada e criativa. Por fim, f-12 afirma ter iniciado sua jornada freelancer nos primeiros anos de faculdade, em busca de acumular experiências, aperfeiçoar o que estava aprendendo em aula e complementar sua renda de estudante. Desde então, o participante construiu sua reputação utilizando o Upwork, não pensa em assumir uma posição de trabalho tradicional em agência e planeja abrir seu próprio negócio. Para mais detalhes sobre o atual cargo dos entrevistados e os motivos que os levaram a trabalhar como freelancers, consultar o Apêndice 6, [Tabela 37](#).

Segmento 1, Questão 5

No momento, você trabalha como freelancer em tempo integral? Há quanto tempo atua como freelancer?

Dos 15 participantes, 11 trabalham como freelancers em tempo integral. Os 4 demais atuam em regime *part-time*. Dos que trabalham a meio período, f-05 e f-07 o fazem para complementar rendas provenientes de posições fixas em uma empresa. Já f-03 e f-12, o fazem por estarem envolvidos em alguma graduação acadêmica, f-03 está cursando um mestrado e f-12 concluirá seu bacharelado em setembro de 2021, poucos meses após prestar sua entrevista.

Para mais detalhes sobre o tempo de experiência como freelancer dos participantes, quais atuam a tempo inteiro e aqueles que apenas o fazem a meio período, consultar o Apêndice 6, [Tabela 38](#).

4.3 Segmento 2: Organização dos freelancers: rotinas, métodos e estruturas

O segundo segmento do roteiro final passa a questionar sobre como os participantes organizam suas rotinas de trabalho. O intuito aqui era de encontrar diferentes soluções organizacionais, desde como estruturam suas rotinas, como se organizam, quantas horas por dia trabalham e como distribuem seu descanso, até formas que utilizam para divulgar seus trabalhos. Para então, medir a satisfação dos entrevistados com a rotina que vivem e, assim, estabelecer quais são as abordagens que resultam em maior satisfação para freelancers do setor criativo. Assim como no subcapítulo anterior, a seguir, os resultados levantados para cada questão do segmento 2.

Segmento 2, Questão 1

Como você organiza suas tarefas do dia a dia? Você segue uma rotina básica?

A única resposta unânime de toda essa pesquisa foi a primeira deste segmento, “Você segue uma rotina básica?”, 100% dos entrevistados responderam que sim, cada um com um grau diferente de planejamento e dificuldade em manter organizado. Dos 16 participantes, 8 marcaram notas entre 8 e

7 no índice de satisfação com a organização diária. Usando o grau de contentamento declarado pelos entrevistados como parâmetro, fui capaz de constatar alguns pontos em comum.

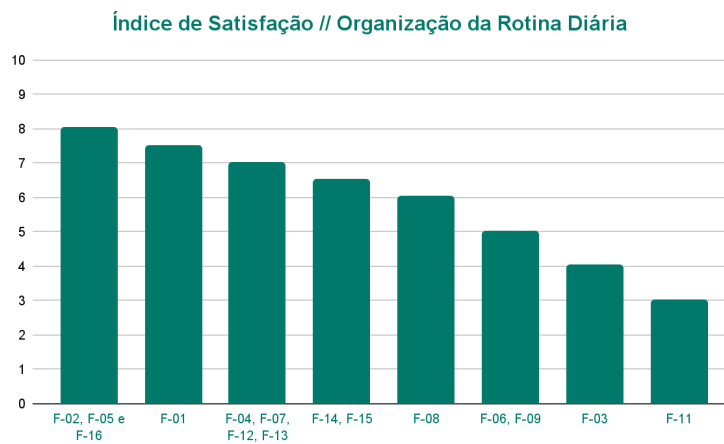


Figura 13. Índice de Satisfação com a organização da rotina diária. Fonte: Elaborado pela autora.

Mesmo inseridos em um regime de trabalho que permite flexibilidade de horários, aqueles com maior satisfação com sua rotina, responderam que acordam cedo, entre seis e oito da manhã, com intuito de preservar seu bem-estar e conseguir acompanhar os requisitos de todos os seus clientes. A menção das palavras “estabilidade” e “estrutura” apareceram na descrição desses participantes e, 5 dos 8 mais satisfeitos, incluem exercício físico em suas rotinas. Desses, a grande maioria reserva as primeiras horas do dia para responder e-mails e se comunicar com colegas e clientes. F-02 chegou a afirmar que, para evitar a má distribuição de seu tempo, ele dedica horários específicos de seu dia para comunicação, com intuito de otimizar seu tempo para outras tarefas que também precisa concluir. F-04, por outro lado, afirmou que acorda cedo e reserva das 7h às 8h da manhã para focar em organizar suas tarefas ou dedicar-se a tarefas mais criativas porque nesses horários sua mente está fresca e ainda não tem novas notificações acumulando em seus meios de comunicação. F-01 foi o único participante que, apesar de adotar uma rotina estruturada, suas horas são mais flexíveis. A seguir, trecho de sua entrevista:

(freelancer-01) “I can't work nine to five. I've never been able to. I've never been someone that's like I can wake up, work, and be productive between a predetermined set of hours. If I wake up and I feel like I'm not productive, I'll go for a walk, I'll watch TV, I'll do anything else other than work, and then once I'm like 'oh it's 2pm I feel like I mentally switched on now', then I start working. So, I would rather do it on my own terms, as long as I get the work done.”

F-01 prefere trabalhar no seu ritmo e afirma fechar seus contratos com clientes que compreendam e respeitem sua cultura de trabalho. Conforme mencionei no Caso Específico do Perfil 2, no subcapítulo anterior, F-13 sentia uma grande dificuldade em se comunicar com seus clientes e organizar sua rotina. Sua solução para contornar esse problema foi contratar uma assistente que fizesse isso por ele. F-13 acorda às 7h15 da manhã, se reúne com sua assistente às 8h15 e, com o auxílio dela, ele traça as tarefas que precisa completar naquele dia, organiza suas prioridades, marca reuniões e lembretes. Respeitando sua forma pessoal de trabalhar, ele reserva ainda a manhã para

tarefas repetitivas, faz uma sesta após o almoço e, à tarde, dedica-se às tarefas criativas ou as que exigem mais de sua atenção.

Cinco dos entrevistados pontuaram entre 6,5 e 5 no índice de satisfação com sua organização pessoal. Esses sentiam que havia detalhes em suas rotinas que precisavam de melhorias, seja mais tempo livre ou melhor gestão de seu tempo. Apenas duas participantes marcaram abaixo da média, f-3 e f-11 compartilharam as notas 4 e 3, respectivamente. F-03 compartilhou diferentes abordagens que utilizava para se manter organizada, mas sua principal frustração era não conseguir dizer não para seus clientes, que por vezes a colocavam em reuniões que na sua hora local ultrapassava as 22h. Focada em realizar seus projetos criativos, F-03 muitas vezes extrapolava a quantidade de horas trabalhadas em um dia e até mesmo trabalhava aos fins de semana, afirmando que desde que havia começado a atuar como freelancer, 4 anos atrás, não havia conseguido tirar férias. Impor limites para si mesma e para os clientes dela eram suas maiores dificuldades e, pouco depois de prestar entrevista para este estudo, ela deixou de ser freelancer e aceitou uma posição remota em uma agência. F-11 viveu uma situação semelhante, e apesar de ser uma pessoa naturalmente organizada, gostar de rotinas estruturadas e adotar diferentes técnicas para gerir seu tempo, não conseguia estabelecer uma rotina saudável de trabalho para si mesma, trabalhando entre dez e doze horas por dia e não conseguindo tirar dias inteiros para descansar ao longo da semana, muito menos férias anuais. Assim como F-03, curiosamente, F-11 também deixou de ser freelancer e aceitou uma posição como assalariada em uma agência.

Segmento 2, Questão 2

Utiliza aplicativos de gestão de projetos, lembretes ou outras técnicas que ajudem a manter a organização enquanto trabalha?

A primeira questão deste segmento identificou que 100% dos participantes adotavam uma rotina estruturada. Na pergunta seguinte, pedi por um detalhamento das técnicas organizacionais de cada participante. Foram mencionadas abordagens analógicas, como a utilização de listas, *to-do lists*, que possibilitassem “riscar” cada tarefa concluída, *planners* impressos em formato de agenda, cadernos de notas para lembretes e ideias e até mesmo papéis avulsos. Já as técnicas digitais, variavam desde inúmeros aplicativos para gestão de projetos, comunicação e anotações, até lembretes, alarmes e bloquear tempo no Calendário (Apple ou Google, em geral os dois podem estar integrados). Alguns participantes utilizam apenas uma técnica para se organizar, mas a maioria adota um misto de abordagens, analógicas, digitais, ou ambas, para alcançar seus objetivos profissionais. A seguir, tabela demonstrativa dos participantes e a predominância do uso de métodos analógicos, digitais, um misto ou nenhum:

Tabela 24: Comparação entre tipo de métodos organizacionais e satisfação com a rotina

MÉTODOS			
Nenhum	Analógicos	Analógicos + Digitais	Digitais
f-14 / f-07	f-06	f-01 / f-05 / f-08 / f-11 / f-16	f-02 / f-03 / f-04 / f-09 / f-12

			/ f-13 / f-15
Satisfação: 6,5	Satisfação: 5	Satisfação máxima: 8 Satisfação mínima: 3 Média de satisfação: 6,5	Satisfação máxima: 8 Satisfação mínima: 4 Média de satisfação: 6,3

Fonte: Elaborado pela autora.

O entrevistado f-14 afirmou que não se sentia a melhor pessoa em termos de organização, com uma nota de 6,5 no índice de satisfação com sua rotina diária, ele confessou que não utiliza nenhum método organizacional, apenas realiza suas tarefas à medida que elas vão aparecendo. Similar ao caso de f-14, o participante f-07, de pontuação 7, atua como freelancer de forma complementar ao seu trabalho e afirmou que costumava usar um aplicativo de gestão de projetos, mas parou e, apesar de ligeiramente caóticas, as coisas estão andando relativamente bem. F-12 também assumiu adotar uma abordagem mais relaxada quanto à sua organização, utilizando apenas o bloco de notas de seu celular quando projetos passam a ficar um pouco mais complexos ou para anotar ideias que foram surgindo. F-06, por outro lado, menciona utilizar apenas um caderno para fazer listas de tarefas a fazer e é o suficiente para mantê-la a par de tudo que precisa realizar, em seu índice de satisfação ela marcou nota 5. Tanto aqueles que utilizam um misto de métodos digitais e analógicos, quanto os que usam apenas meios digitais, usam mais de 5 técnicas para planejar suas rotinas.

Dos métodos analógicos, os mais populares são listas de tarefas, *to-do lists*, onde os profissionais anotam seus afazeres do dia e, quando concluem algo, cortam aquele item de suas listas, e também *planners* diários, onde os profissionais conseguem colocar as tarefas da semana, planejar seu dia, adicionar notas e lembretes por escrito e cortar itens. F-16 compartilhou em sua entrevista como e porque adota o uso de um *planner* além das ferramentas digitais que usa:

(freelancer-16) “And then I also have a planner that I use daily. A daily printed planner that has 30 minute increments written out. I really like to have some paper in front of me at all times, so I don't have to be toggling back and forth, I know exactly what I'm supposed to be doing at any given moment. I map out on the paper planner exactly what I should be doing, same as the calendar. The planner has two pages for one day so it's like an open book, and I cross things out, I write notes to myself and then before I finished the end of the day I go through that paper and make sure I completed and organized everything I needed to.”

O uso desse tipo de *planner* também foi compartilhado pelas entrevistadas f-05 e f-08. Já as listas por escrito, seja em caderno, numa folha avulsa ou no próprio *planner*, foram comuns em todos que adotavam algum método analógico para se organizar.

Das técnicas digitais, a mais utilizada é o uso de aplicativos. Foram mencionadas inúmeras marcas que oferecem o mesmo tipo de serviço, estas podem se dividir em três categorias: gestão de projetos, comunicação e anotações. Para mais detalhes sobre os diferentes aplicativos mencionados pelos participantes, consultar o Apêndice 6, [Tabela 39](#).

Daqueles que afirmaram utilizar métodos digitais para se organizar, apenas 2 não eram usuários das ferramentas descritas na última tabela. Esses preferem utilizar blocos de notas, em seus telefones ou

computadores, lembretes e alarmes manuais. F-03 mencionou utilizar ainda a técnica Pomodoro, onde o profissional, ou estudante, coloca uma série de alarmes para alternar momentos prolongados de foco e intervalos curtos. Os demais adotam um ou mais desse tipo de aplicativo, cada cliente opta por um sistema de organização diferente e, muitas vezes, um profissional acaba por ser usuário de até 5 das ferramentas mencionadas, o que acaba por sobrecarregar o freelancer. Oito dos doze entrevistados utilizadores de métodos digitais, afirmou se sentir sobrecarregado com a quantidade de ferramentas adotadas por seus diferentes clientes, f-04 chega a afirmar que são tantas opções que quando chega a vez dela planejar suas próprias tarefas, ela prefere ou fazer uma lista escrita ou um documento em branco do Google Docs:

(freelancer-04) “I find that really overwhelming because you know I have to use Trello with one client, and then I have to use Asana with other clients and every client has their own thing. So when it's for me, I just use like a pen and paper, or even just a Google Doc. What I've been doing is just to list everything I need to do in a Google Doc and then whenever it's completed I add the link to the doc so that I know it's ready. That's it, and I don't really want any more apps, I have too many!”

Além de aplicativos digitais, 4 participantes mencionaram utilizar os calendários do Google ou Apple (os dois são integrados, o que permite sua coexistência) como método organizacional. Conforme mencionei anteriormente, f-02 compartilhou que para otimizar sua rotina, ele separa intervalos de tempo para a realização de todas as suas tarefas, desde comunicação, à criação e finanças. A seguir, trecho de sua entrevista:

(freelancer-02) “So what I did at the beginning of this year is I set up recurring tasks on my Google Calendar, I separate two time slides a day for communication, one at 10am, until 10:45am, then the other one from 3pm to 3:45pm. So one in the morning, one in the afternoon, so that I can spend only that kind of time on communication, and the rest will be spent on more productive things, actually doing things and not being stuck in this constant loop of emails, slack messages etc.”

A técnica de “bloquear tempo no calendário” foi mencionada por f-02, f-04, f-05 e f-16, todos com satisfação acima da média, estes afirmaram que era um método “visual” de organização, que permite uma noção realista de quanto tempo leva para executar cada tarefa proposta para o dia. F-04 menciona ainda que além de usar o calendário para ordenar suas tarefas, ela também separa o tempo dela de forma a dedicar um número de horas seguidas, ou mesmo dias específicos, às tarefas do mesmo cliente, ou projetos similares, para garantir seu foco e evitar confusão e cansaço ao lidar com múltiplos contratadores e afazeres no mesmo dia. F-05 atua como freelancer de forma complementar ao seu trabalho integral, usuária do Upwork desde antes da fusão entre a Elance e oDesk, f-05 trabalha como profissional independente há 8 anos e, para se manter organizada e concluir todas as suas tarefas, ela também utiliza da técnica. F-16 foi a participante que mais expressou comprometimento com sua organização via Calendário, e a seguir, trecho de sua entrevista:

(freelancer-16) “I'm very hyper organized. Probably to compensate for the fact that I have had an ADHD (Attention Deficit Disorder) diagnosis since I was an eight year old kid. So I've been super organized my whole life, probably because I need to be. What I do now is on Monday morning, the first thing I do is take an hour to sit down and figure out what are the things that I need to get done that week. Then I block time out on my calendar so I actually put in the time that I'm going to do those tasks. First comes work tasks and then also when I'm going to work out,

if I need to go to the doctor, all that gets added in as well. After the Calendar is done, I treat it as non negotiable. Once the Monday hour planning is complete, it's done. Within reason, I'm sure that now I have a child things will be a little bit more flexible.

And then on Friday afternoons I go through kind of the same exercise, but now to evaluate what I did this week, what I accomplished. I'm used to doing that from working in a corporate environment, where you kind of report to your boss at the end of the week what you did. So I think about what I did this week, what am I proud of and what could have I done better. What are the big priorities I have for next week to start thinking about. And I also organize everything in Trello so I can keep everything organized for my team. That's my weekly routine, but then of course I have like longer range planning. I have a five and 10 year plan which to be honest I'm not that on track right now. But once or twice a year I try to look at that and see if I'm doing what I said I wanted to do."

A participante F-16 chega a “congelar” seu planejamento, ao colocar seus compromissos como inadiáveis ela acredita garantir que o que foi proposto por ela no começo da semana seja de fato concluído.

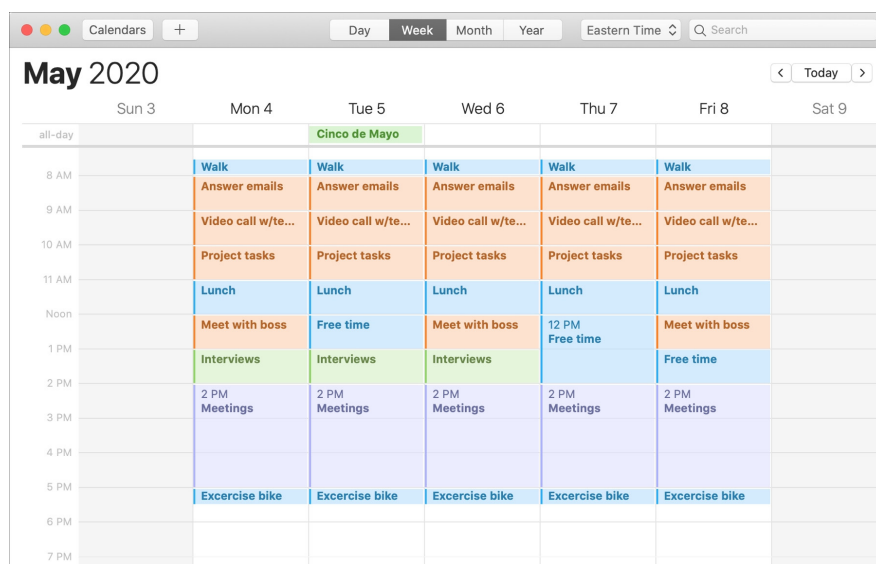


Figura 14. Imagem ilustrativa da técnica de bloquear tempo no calendário. Fonte: Consulta ao iDowloadBlog⁶³.

Segmento 2, Questão 3

Quantas horas por dia você trabalha em média? Você tira dias de descanso na sua semana? Como você organiza suas férias? Sente dificuldade em gerir seu tempo livre?

Dos 15 entrevistados, 2 atuam como freelancer de forma complementar ao seu trabalho assalariado e 2 exercem funções como freelancer em regime de meio período, por estarem concluindo alguma graduação acadêmica. Os demais atuam de forma integral como freelancers. Dos freelancers em tempo integral, a média de horas trabalhadas ficou em 46h/semana. Já incluindo o tempo trabalhado de todos os participantes, a média cai para cerca de 40h/semana. A grande maioria dos participantes partilhou uma carga horária semelhante, de 8h/dia. Apenas 20% dos participantes, 3 de 15, afirmaram trabalhar algo em torno de 60h/semana.

Quanto aos dias semanais de descanso, 60% dos participantes afirmam tirar 2 dias de folga por

⁶³ <https://www.idownloadblog.com/2020/03/19/set-up-time-blocking-calendar/>, recuperado em 28, agosto, 2021.

semana. Destes, 7 tiram os fins de semana e 2 optam por dias variados, não necessariamente seguidos, nem nos fins de semana. Aos sábados, 20% trabalham em alguma medida e sempre com folga aos domingos. E os demais 20% afirmam não tirar dias inteiros ao longo da semana para fazer uma pausa, estão sempre mais ou menos ligados, ou atentos, ao seu trabalho.

Tirar férias foi um assunto particular para cada freelancer. Dos entrevistados, 60% afirmou tirar férias ao menos uma vez por ano. Desses, 6 conseguem planejar com antecedência, notificar seus clientes e realmente se afastar de sua rotina profissional. Apenas 3 levam o trabalho consigo e mantêm-se sempre atentos aos seus clientes e projetos. Dos participantes que conseguem tirar férias, e trabalham como freelancers em tempo integral, o máximo de tempo de férias foi de 14 dias, duas vezes por ano, e o mínimo ficou entre 3-4 dias, algumas vezes ao longo do ano. F-02 chegou a afirmar que para conseguir relaxar por completo, ele não só deixa todos os seus clientes a par de suas férias, como também delega, qualquer responsabilidade urgente que apareça, para um dos membros de sua equipe solucionar e, assim, não interromper seu descanso.

Por outro lado, 40% dos participantes não conseguem tirar férias. Em geral, estes não se sentem confortáveis para se afastar de suas rotinas profissionais. F-16 trabalha como profissional independente há 6 anos e meio, e desde então abriu sua própria empresa remota de marketing. Hoje tem uma equipe formada por outros freelancers, que unem-se para realizar os projetos de seus clientes. Apesar de afirmar ser hiper organizada, F-16 sentia grande ansiedade em se afastar de seu negócio. A seguir, trecho de sua entrevista:

(freelancer-16) "No I haven't been good at taking time off, or saying "hey, I'm going on vacation", I always had my laptop and kind of checked in. I've had some vacations ruined by working. I would say that maternity leave was the first time since I started my business that I really took time off. There were weeks and weeks where I didn't even look at my email or anything. I would say that's [taking a vacation] something that I always felt like I had so much anxiety about. For my maternity leave, I cried about it so many times thinking "oh, my whole business is gonna fall apart!". I really, really did not know how I was going to manage. I always thought that it would be a disaster, and so, I never felt comfortable.

But now I think with the right support, I will start taking vacations. I couldn't have done it without all the people that kept it going. I believe that if I keep the right people happy, make sure that they stick around, prepare my clients and make sure they know that I'm going to be away for a while and who they can contact in the meantime, then I can take one or two weeks off. So that [taking a vacation] would be something I need to improve, knowing that everything will be fine."

A licença maternidade foi o evento pessoal que forçou F-16 a organizar uma pausa, enquanto seu negócio continuava sem ela. Com essa grande mudança em sua vida, ela percebeu que toda sua ansiedade era algo que seria possível, sim, de contornar e que, com o grupo certo de pessoas, seu negócio conseguiria manter-se, mesmo que em potência reduzida. Não por acaso, essa participante foi a única em deixar uma nota específica para sua satisfação enquanto organizadora de sua vida profissional, um 8, e pessoal, um 6,5.

Quanto à nacionalidade dos participantes, observei que os americanos são os que mais sentem dificuldade em organizar férias. Dos 15 entrevistados, 3 eram americanos e 4 residiam nos Estados

Unidos. Desses, todos afirmaram sentir dificuldade em tirar férias. Já os entrevistados nascidos em algum país da União Européia, pareciam ser os que melhor organizam suas férias. Dos 5 europeus entrevistados, apenas 1 sentia dificuldade em fazer férias, enquanto que os demais normalmente buscavam organizar-se para tirar no mínimo 15 dias por ano.

Já, se observarmos os Perfis de cada profissional, aqueles caracterizados com o Perfil 1, ou não conseguem tirar férias, ou só o fazem por estarem trabalhando como freelancers de forma complementar ao seu trabalho assalariado. Aqueles com o Perfil 2 dividem-se igualmente entre os que tiram férias e os que não conseguem se organizar para isso. Os entrevistados com o Perfil 3, com exceção de f-16 que apenas recentemente conseguiu se sentir confiante com a ideia, todos se organizam, em alguma medida, para tirar dias de férias. Para mais detalhes sobre as diferentes variáveis sobre o tempo ativo e de descanso de cada participante, consultar o Apêndice 6, [Tabela 40](#).

Segmento 2, Questão 4

Quais meios de divulgação você utiliza para promover o seu trabalho? Quais deles você acredita que traz novos clientes com mais frequência?

Conforme foi visto no [subcapítulo 2.3](#) sobre os freelancers e a força de trabalho independente, um dos principais problemas destes é manter um fluxo contínuo de trabalho, por isso encontrar novos clientes é essencial. A questão 4 do segmento 2, levanta informações sobre como os freelancers promovem seu trabalho. Aqui eu busco compreender como esses profissionais organizam e divulgam os serviços que oferecem, ao identificar primeiro quais são os meios de divulgação utilizados e depois quais são os favoritos e porque. A seguir, tabela com demonstração dos resultados colhidos:

Tabela 25: Meios de divulgação utilizados pelos participantes

MEIOS DE DIVULGAÇÃO			
Redes Sociais ⁶⁴ Linkedin, Instagram, grupos do Facebook e Behance	Website Profissional	Recomendação de Clientes Anteriores ⁶⁵	Perfil em Plataforma Mediadora
Linkedin f-01 / f-02 / f-03 / f-04 / f-05 / f-06 / f-11 / f-12 / f-13 Instagram f-06 / f-09 / f-11 / f-12 / f-14 Behance f-03 / f-09 / f-11 / f-14 Grupos do Facebook f-04	f-01 / f-02 / f-03 / f-04 / f-06 / f-08 / f-14 / f-15 / f-16	f-01 / f-02 / f-03 / f-04 / f-06 / f-07 / f-08 / f-11 / f-12 / f-16	Upwork f-02 / f-04 / f-05 / f-06 / f-08 / f-09 / f-12 / f-13 / f-14 Fiverr f-14 / f-15

⁶⁴ Para essa categoria considerei apenas os participantes que ativamente utilizam redes sociais para divulgar seu trabalho. Todos possuem um perfil profissional no LinkedIn, mas nem todos usam esta rede social para promover e divulgar seus serviços como freelancers.

⁶⁵ Aqui estão apontados aqueles que mencionaram recomendações como meio de divulgação. Não significa que os demais entrevistados não usufruam de recomendações, apenas que não incluíram este item em sua resposta.

Campanhas de divulgação em redes sociais e no Google f-15			
---	--	--	--

Fonte: Elaborado pela autora.

Os participantes compartilharam diferentes meios que utilizam para promoção de seus serviços. O uso de redes sociais, apesar de popular, não aparenta resultar em um grande retorno. A utilização de perfis no LinkedIn, Instagram e Behance foram mencionadas, 3 participantes afirmaram conseguir novos clientes através do LinkedIn, apenas uma entrevistada afirmou que o Instagram trazia bons resultados e o Behance por outro lado parecia ser utilizado apenas como portfólio. Os entrevistados f-01 e f-02, ambos familiarizados com a elaboração de estratégias de Marketing, chegaram a mencionar que não utilizavam redes sociais ou anúncios digitais por acreditarem que o mercado já está muito saturado desse tipo de abordagem. F-15, por outro lado, foi o único que mencionou dedicar uma equipe de sua agência só para a divulgação dos serviços prestados. F-04 demonstrou entusiasmo ao mencionar como sua participação em comunidades dentro do Facebook a ajudavam, não só a encontrar dicas úteis sobre o regime freelancer, como também a novos clientes e projetos.

Dos entrevistados, 60% afirmaram ter um website profissional que compartilham com potenciais clientes. Em seu site, o especialista em anúncios digitais f-02 possui depoimentos em vídeo de clientes satisfeitos, *case studies* de sucesso, entre outras seções que exemplificam os serviços que oferecem. Designers como F-14 mostram exemplos de trabalhos anteriores, rascunhos e processos criativos envolvidos em grandes projetos. Apesar de não serem fontes diretas de novos clientes, os freelancers que utilizam websites profissionais acreditam que estes auxiliam a reforçar a credibilidade dos serviços que oferecem.

Recomendações possuem grande importância. Apesar de 5 dos 15 entrevistados não terem mencionado se este também era um meio de divulgação de seus serviços, é possível imaginar que em algum momento este possa ter sido o caso. A falha em mencionar pode ter vindo de esquecimento ou do fato de não acontecer com grande frequência. Aqueles que lembraram por outro lado, foram bastante enfáticos. F-16, que antes de começar a atuar de forma independente trabalhava como estrategista de Marketing no Google, afirmou que o networking feito enquanto assalariada na gigante de tecnologia foi imprescindível para sua fixação como freelancer. A seguir, trecho de sua entrevista:

(Freelancer-16) "When I first started, it was almost exclusively word of mouth, through my contacts in New York. I've had an Upwork profile since I started the business, I joined it in 2015, but I didn't use it at all while I was living in New York. I only started using it once I moved to Spain, because even after I moved back to North Carolina, although I used it a little bit there, I was still mostly working with clients from my New York network."

Ainda hoje, f-16 afirma que recebe novos pedidos com base em sua rede de contatos da época em que trabalhava no Google. A adoção de uma plataforma mediadora veio quando esse acesso começou a se tornar mais escasso.

Visto que o recorte deste estudo é o contexto das plataformas, não surpreende que 11 dos 15 participantes utilizam plataformas mediadoras de seus serviços. Os entrevistados afirmam, de forma quase unânime, o quanto essas são as melhores ferramentas para encontrar novos clientes. Os perfis desses profissionais são meios de divulgação facilmente acessíveis por potenciais clientes dentro das plataformas, tornando este o veículo de promoção mais utilizado dentro da amostra colhida. A sua eficácia é tamanha, que pode ser um motivador por detrás do desânimo de alguns participantes em investir mais tempo em outros meios de divulgação, optando pela comodidade da plataforma e acabando por depender em maior medida à sua utilização.

Segmento 2, Questão 5

De o a 10, quão satisfeita@ você está com a sua rotina? Se pudesse mudar ou acrescentar algo, o que seria?

O nível de satisfação com a rotina foi solicitado com intuito de auxiliar na análise do segmento 2. Para não fazer juízo de valor sobre as abordagens organizacionais adotadas pelos profissionais entrevistados, julguei que seria interessante buscar entender se aquela decisão satisfaz o trabalhador. Utilizo, portanto, o quão satisfeitos os freelancers se sentem a respeito da forma como se organizam, para avaliar se aquela abordagem é ou não vista de forma positiva e eficiente. A nota, de o a 10, vinha acompanhada da instrução sobre o que cada extremo da escala poderia significar: o dez para a satisfação completa, onde nenhuma mudança precisa ser feita, o cinco marcando o ponto neutro na escala e o zero indicando completa insatisfação.

Quando questionados sobre o que mudariam em suas rotinas, em diferentes palavras, a maioria dos entrevistados relatou desejar mais tempo para descansar, ou fazer exercícios, e viver uma rotina mais estruturada e previsível. Para mais detalhes sobre o que alguns dos participantes enxergam como potencial de melhora, consultar o Apêndice 6, [Tabela 41](#).

Fazendo um paralelo entre os 3 perfis identificados no começo do capítulo e o índice de satisfação com a rotina diária de cada participante, é possível identificar os seguintes padrões:

Tabela 26: Paralelo entre o Perfil de cada participante e sua satisfação com a rotina diária

Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
f-03 / f-07 / f-11	f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 / f-12 / f-15 / f-16
Satisfação máxima: 7 Satisfação mínima: 3 Média de satisfação: 4,6	Satisfação máxima: 8 Satisfação mínima: 5 Média de satisfação: 6,5	Satisfação máxima: 8 Satisfação mínima: 5 Média de satisfação: 7

Fonte: Elaborado pela autora.

Enquanto 2 dos 3 participantes com o Perfil 1 apresentam notas abaixo da média, como 4 e 3, entrevistados com os Perfis 2 e 3, em sua maioria, marcaram notas acima de 7, 2 profissionais demonstraram-se pouco satisfeitos (notas 6,5 e 6) e outros 2 afirmaram serem neutros a respeito de sua rotina (nota 5).

4.4 Segmento 3: Dinâmica laboral dos freelancers com as plataformas mediadoras

Neste segmento, passo a levantar dados sobre como os participantes se relacionam com as plataformas digitais que utilizam para mediar suas atividades. O propósito desse segmento é identificar quais são as plataformas mais utilizadas, se usuários adotam mais de uma, qual a impressão geral que os participantes têm destas, o que de positivo ou negativo estas possibilitam aos participantes, se estes vislumbram alguma lacuna nas estruturas das plataformas e o quanto satisfeitos eles se sentem com sua utilização. Por fim, faço a medição da satisfação dos entrevistados com as plataformas que adotam, para avaliar o seu nível de adesão e dependência. Novamente, neste subcapítulo os resultados levantados para cada questão do segmento 3, são demonstrados a seguir.

Segmento 3, Questão 1

Você utiliza alguma plataforma digital, como o Upwork, o Fiverr, Freelancer.com? Se sim, quais você adota e a quanto tempo as utiliza?

A maioria dos participantes deste estudo eram utilizadores do Upwork. Apesar de 11 dos 15 entrevistados serem adeptos dessa plataforma, 6 destes tentaram outras plataformas além do Upwork. As segundas opções mais mencionadas foram o Fiverr, Freelancer.com e Guru. Mesmo aqueles que apostaram em mais de uma plataforma, eventualmente focaram seus esforços em apenas uma para mediar seus serviços. Desde então, têm se mantido fiéis à plataforma de sua escolha.

Existem ainda participantes que utilizam plataformas apenas para procurar clientes, 12 de 15. Entrevistados que usufruem dos marketplaces para encontrar novos contratadores e para encontrar membros para suas equipes ou agências, 2 de 15. E apenas 1 dos profissionais declarou utilizar plataformas exclusivamente para contratar outros freelancers.

Sete dos quinze entrevistados têm mais tempo de experiência como freelancers em geral do que como utilizadores de plataformas mediadoras. Desses, 6 primeiro exerceram funções de forma independente sem precisar das plataformas e 1 teve uma experiência frustrada com o Upwork e deixou de tentar utilizar plataformas desde então. Dos 8 profissionais restantes, 6 começaram a atuar como freelancer com as plataformas digitais e 2 nunca utilizaram. A seguir, tabela com médias de experiência como freelancer e como utilizadores de plataforma:

Tabela 27: Médias de experiência profissional dos participantes

Tempo de experiência Freelancer	Tempo de experiência na plataforma de escolha
Máximo: 19 Mínimo: 1 ano e meio Média: 6 anos	Máximo: 8 anos Mínimo: 1 mês Média: 3 anos e meio

Fonte: Elaborado pela autora.

Para mais detalhes sobre as diferentes plataformas adotadas e o tempo de utilização de cada

participante, consultar o Apêndice 6, [Tabela 42](#).

Segmento 3, Questão 2

Qual a sua experiência com as plataformas digitais com que você trabalha? Como e por que selecionou as que utiliza?

A segunda questão do segmento 2 levantou alguns dados sobre a experiência dos participantes com as plataformas que já usaram. Uma vez que a amostra deste estudo foi selecionada com a intenção de entrevistar usuários com experiência relevante dentro de plataformas mediadoras, a grande maioria dos usuários participantes têm uma experiência positiva com as plataformas em que trabalha. Apenas um dos entrevistados afirmou ter tido uma experiência negativa. F-01 é um profissional independente que atua como consultor de marketing para diferentes empresas nos Estados Unidos, ele utiliza o Upwork para encontrar freelancers que o auxiliem na execução de projetos e tarefas requisitados por seus clientes. De acordo com seu depoimento, encontrar freelancers de qualidade dentro do Upwork é bastante difícil e que, até encontrar a equipe que agora montou através da plataforma, foi um grande esforço de tentativa e erro.

Como já foi mencionado, o f-07 teve uma experiência frustrada ao tentar utilizar o Upwork pela primeira vez, o que o deixou receoso com as demais plataformas e o afastou desta modalidade de trabalho. F-03 mencionou ter começado o longo processo seletivo do Toptal, a participante afirmou ter se interessado pela plataforma quando ficou sabendo que a seleção rigorosa significava que apenas clientes de qualidade utilizam o marketplace e que, aparentemente, é a própria plataforma que faz o esforço de encontrar clientes para os freelancers, que vão sendo “agenciados” e encaminhados para os clientes mais compatíveis. F-11 foi a única participante desta pesquisa que não utiliza, nem nunca experimentou nenhuma plataforma. Os demais entrevistados deixaram notas de satisfação com as plataformas que utilizam acima de 7 e expressaram alguns motivos de utilização em comum. A seguir, o gráfico demonstra as motivações de utilização mais mencionadas e as menos abordadas:

Porque utiliza a plataforma

- Acesso a novos clientes
- Trabalho remoto
- Volume consistente de clientes
- Fácil de receber pagamentos.
- Estabilidade Financeira
- Acesso a Freelancers

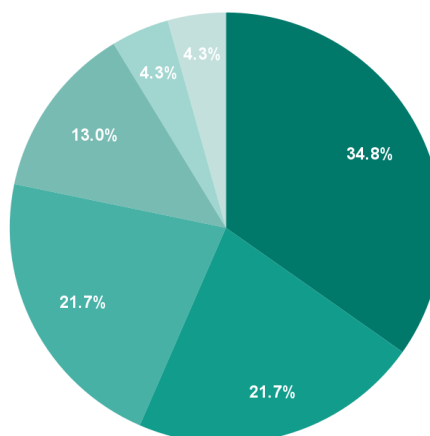


Figura 15. Motivação para utilizar uma plataforma mediadora. Fonte: Elaborado pela autora.

Alguns participantes mencionam seu apreço pelas plataformas que utilizam por creditarem a estas seu sucesso profissional. F-04 afirma que muito do que ela conquistou como freelancer só foi possível por conta de sua utilização da plataforma. F-13 compartilha ainda que utilizar o Upwork o ajudou a organizar melhor seu tempo, controlar seus pagamentos, alcançar estabilidade financeira, e com o trabalho mediado através da plataforma ele foi capaz de comprar sua casa, contratar outros profissionais que o ajudassem a concluir suas tarefas e ter tempo para focar em projetos pessoais.

F-09, por outro lado, apesar de afirmar ter uma experiência positiva com a plataforma de sua escolha, defende que não concorda com a globalização e por isso tem um sentimento dúbio quanto à existência de plataformas mediadoras. De acordo com a designer entrevistada, o acesso sem fronteiras de profissionais pode levar a oportunidades desiguais dentro do mercado digital, mas contanto que não chegue ao ponto de que as pessoas se vejam obrigadas a trabalhar através dessas plataformas para subsistir, ou seja, que elas o façam por escolha própria, a experiência então passa a ter um impacto mais positivo que negativo.

Quanto à experiência dos participantes com outras plataformas mediadoras, conforme mencionei na questão anterior, aqueles que hoje utilizam o Upwork, e já experimentaram outros marketplaces, mencionaram o Freelancer.com, o Fiverr e o Guru. F-05 afirmou que achava o sistema do Freelancer.com suspeito e de pouca confiança, f-13 achou essa plataforma confusa, desorganizada e com pagamentos muito baixos. F-09 mencionou não gostar muito da estrutura do Fiverr, já f-08 defendeu que conseguia enxergar o apelo da plataforma. Tanto f-05, f-06, f-08, f-13 e f-16 mencionaram que talvez fosse possível encontrar estabilidade dentro de outras plataformas também, mas para isso teriam que dedicar tempo construindo suas reputações dentro desses outros marketplaces. F-15, usuário do Fiverr, experimentou o Upwork e sentiu incrível dificuldade em utilizar a plataforma e encontrar clientes, defendendo que a estrutura do Fiverr fazia mais sentido para o tipo de negócios que ele faz. Para mais detalhes sobre as diferentes variáveis das experiências com as plataformas adotadas e a motivação de utilização de cada participante, consultar o Apêndice 6, [Tabela 43](#).

Segmento 3, Questão 3

Quais são os prós e contras de utilizar uma plataforma?

A terceira questão do segmento sobre as interações com as plataformas mediadoras, busca levantar informações sobre as vantagens e desvantagens da utilização destes espaços digitais. A amostra entrevistada é constituída de 10 profissionais utilizadores do Upwork e 2 usuários do Fiverr. Existem algumas vantagens e desvantagens comuns e específicas de cada plataforma. Como o número de participantes é majoritariamente cadastrado no Upwork, foram encontradas uma quantidade maior de vantagens e desvantagens dentro desta plataforma.

Em geral, é possível afirmar que foram mencionadas mais desvantagens do que vantagens. Em contrapartida, todos possuem satisfação acima da média com as plataformas, apresentando notas acima de 7. Além disso, 5 dos 12 entrevistados com experiência relevante com plataformas chegaram

a mencionar que, apesar das desvantagens, ainda consideravam os pontos positivos relevantes o suficiente para justificar o uso das plataformas. Tanto os prós quanto os contras concentram-se principalmente em questões financeiras ou de *acesso* a clientes e oportunidades.

Quanto às vantagens, estas permearam principalmente a questão do *acesso*. Dos 12 entrevistados, 6 consideram o acesso a novos clientes um dos principais benefícios de adotar plataformas digitais. Outros mencionaram variações dessa mesma vantagem: acesso a clientes a partir de qualquer localização geográfica, afirmado por f-04 e f-06; o acesso a clientes do mundo inteiro, compartilhado por f-12; volume consistente de novos clientes, f-05 e f-15; a forma como os clientes vêm até o freelancer, f-05, f-08 e f-16; e, por fim, o acesso a oportunidades de crescer profissionalmente, f-13.

No caso específico de f-14, que não somente é usuário do Fiverr, mas também faz parte da seleção Fiverr Pro (um selo atribuído a profissionais verificados e agenciados pela plataforma), existe ainda um benefício bastante relevante, que é o de divulgação e promoção, feita pelo próprio Fiverr, dos serviços oferecidos por f-14. De acordo com o participante, ele possui uma espécie de gerente de conta que conversa com o entrevistado semanalmente para verificar as condições do freelancer, seus objetivos e preferências. F-14 afirma que foi convidado pelo próprio Fiverr para fazer parte dessa seleção de trabalhadores e que, por conta de seu status dentro da plataforma, tem tido uma experiência bastante gratificante.

Os benefícios financeiros remetem principalmente aos pagamentos efetuados dentro das plataformas. São mencionados: pagamentos estruturados e previsíveis, por f-05, f-06, f-08 e f-13; facilidade e conveniência ao executar as transações, f-01 e f-08 respectivamente; e também segurança, saber que o que foi cobrado será pago, por f-09.

Em contrapartida aos benefícios financeiros, fica a lista de desvantagens da mesma categoria, bem mais extensa que a primeira. A reclamação mais frequente foi sobre as taxas de serviço muito altas, com 6 dos 12 entrevistados considerando este um grande malefício. Outros inconvenientes relativos ao pagamento foram: o fato de a plataforma segurar arbitrariamente o pagamento dos trabalhadores, mencionados por f-02 e f-09; no caso de f-01, freelancer que usa as plataformas para contratar outros profissionais independentes, foi mencionada a falta de um relatório mais detalhado e de fácil acesso sobre o que foi gasto dentro da plataforma; f-02 foi o participante que mais compartilhou desvantagens, acreditando que as plataformas tornam os freelancers acomodados e desacostumados em encontrar clientes por conta própria, o trabalhador fica ainda a mercê das políticas e decisões das plataformas para encontrar clientes através destas, além de depender das taxas de câmbio estipuladas pelas plataformas para transferir seus pagamentos em dólar para suas moedas locais; por fim f-12 afirma que ser obrigado a comprar *connects* para obter o direito de acesso a novos clientes é também uma desvantagem.

Quanto aos inconvenientes relacionados ao *acesso*: f-06 acredita que existe uma competição desigual dentro da plataforma, com pessoas em países que se beneficiam da conversão cambial do dólar para suas moedas locais, praticando valores muito baixos; f-09 e f-13 relembram como no começo era

bastante difícil de encontrar novos clientes; f-02 e f-16, por outro lado, mencionam a constante dificuldade em encontrar clientes de qualidade através da plataforma; por fim, f-16 menciona também como é preciso investir muito tempo para construir o perfil e estabelecer uma boa reputação dentro da plataforma que utiliza.

Especificamente no caso do Upwork, há ainda a menção de um inconveniente de cunho estrutural, que é a constante monitoração das mensagens trocadas entre o freelancer e seus clientes. F-05 e f-08 afirmaram que era recorrente o congelamento ou suspensão de suas contas quando utilizavam palavras que indicavam que poderiam estar propondo comunicação fora da plataforma. O Upwork considera que qualquer comunicação fora de sua plataforma, antes da fixação de um contrato, quebra suas regras de utilização⁶⁶, e para fazer esse controle, o envio de mensagens com palavras como “email”, “telefone”, ou qualquer outra palavra que remeta a contato externo são notificadas e podem levar à suspensão da conta do trabalhador.

Já no caso do Fiverr, ambos os entrevistados usuários da plataforma, mencionaram a fragilidade do seu sistema de brasões. Manter um selo, e conservar os benefícios da posição, é muito difícil por conta do sistema adotado pela plataforma. Qualquer feedback negativo deixado por um cliente pode prejudicar fortemente o fluxo de trabalho dos trabalhadores e, normalmente, não é possível pedir a revisão dessas alterações. Além disso, f-15 também menciona que vê como desvantagem o fato de que para conversar com clientes dentro do Fiverr, é preciso esperar que entrem em contato através do anúncio do freelancer, e este não tem a opção de ativamente procurar clientes e projetos. Para detalhamento das vantagens e desvantagens de utilizar plataformas mediadoras, mencionadas pelos entrevistados, consultar o Apêndice 6, [Tabela 44](#).

Segmento 3, Questão 4

Você acha que tem alguma lacuna nas plataformas digitais que utiliza? Na sua opinião, o que falta em sua estrutura?

A quarta questão do segmento sobre a percepção dos freelancers sobre as plataformas que utilizam, levanta opiniões dos profissionais sobre o que falta ou poderia melhorar dentro destes espaços. Classifiquei as respostas coletadas em quatro categorias distintas, que variam desde lacunas estruturais, até oportunidades de funções para gestão de tarefas dentro da plataforma, sugestões para melhorar o controle de qualidade dos marketplaces e falhas por parte dos espaços quanto aos aspectos financeiros. A seguir, tabela com as diferentes sugestões:

Tabela 28: Lacunas nas plataformas utilizadas pelos participantes

	Estrutural	Gestão de tarefas	Controle de qualidade	Financeiras
Lacunas	Poderia ser mais customizável em	Sistema de gestão de projetos embutida,	Formas construtivas de filtrar e evitar o	Relatórios e <i>analytics</i> poderiam ser muito

⁶⁶<https://community.upwork.com/t5/Announcements/Communicating-On-and-Outside-of-Upwork-Terms-of-Service-Changes/td-p/753812>, recuperado em 10, setembro, 2021.

	<p>geral;</p> <p>Poder customizar as faturas;</p> <p>Filtrar mais facilmente;</p> <p>Versão mobile é pouco confiável;</p> <p>Poder mostrar mais que 2 tipos de perfis com especialidades específicas.</p>	<p>para facilitar o fluxo de tarefas executadas dentro da plataforma;</p> <p>Uma <i>to-do list</i> dentro do <i>chat room</i> de cada cliente.</p>	<p>acesso de clientes de baixa qualidade na plataforma;</p> <p><i>(Mencionado por 2 participantes)</i></p> <p>Obter mais informações sobre o cliente que contrata seus serviços;</p> <p>Um canal de comunicação, ou acesso, aos clientes mais aberto;</p> <p>Menos fraude dentro do Fiverr;</p> <p>Focar mais esforços em atrair talento;</p> <p>Honorários mínimos mais altos;</p> <p>Solução para a questão da conversão da moeda e do valor do trabalho de acordo com a localização geográfica do profissional.</p>	<p>melhores;</p> <p>Estrutura de taxas de serviços poderia ser mais favorável ao freelancer.</p> <p><i>(Mencionado por 2 participantes)</i></p>
--	---	--	--	---

Fonte: Elaborado pela autora.

Nas lacunas estruturais, uma sugestão que aparece em dois formatos é a demanda por customização. Seja de forma geral, ou especificamente para poder customizar as faturas. F-02 acredita que seria interessante para o freelancer ter a liberdade de estabelecer as datas que deseja para a emissão de faturas, de forma a beneficiar os trabalhadores em seu pagamento de impostos locais. O participante defende também que deveria ser possível modificar os títulos descritivos dos projetos nas faturas, muitas vezes estes mantêm os nomes atribuídos ao anúncio da tarefa, que tende a ser pouco descritivo ou mal explicado. O entrevistado foi bastante enfático sobre o tipo de estrutura que a plataforma mediadora ideal deveria ter. A seguir, trecho de sua entrevista:

(Freelancer-02) “Ultimately, the ideal platform for this [mediating work] would just stick to being an intermediary for the two parties, and not get in the way. I think that's the most important feature. I believe Upwork is trying too hard to get in the way of things, manage things. And it really should be a platform, for just finding and communicating with clients. Feeding an environment, where they actually help, not try to manage it all, and take it all into their hands, issue your invoices for you, store your contracts for you, hold your money, for whatever reason.”

O depoimento de f-02 corrobora aquilo que foi identificado na análise do roteiro preliminar, sobre o desejo de ter mais autonomia nas interações com as plataformas, e a potencial demanda por um template de estrutura de gestão, onde seria possível a customização de recursos oferecidos de acordo com os interesses e prioridades de cada trabalhador.

F-02 mencionou ainda a dificuldade de filtrar clientes dentro do Upwork, sugerindo ajustes no algoritmo de pesquisa da plataforma. F-01 comentou como a versão em aplicativo do Upwork funciona mal e demora para sincronizar com a opção em desktop. O Upwork oferece a criação de um perfil com informações gerais e mais outros dois indicando especializações, por exemplo um Designer Gráfico pode ter seu perfil geral e mais outros dois com especialização em ilustração e criação de logos⁶⁷. F-12 defendeu a possibilidade de criar mais que apenas 2 perfis especializados dentro da plataforma.

Quanto às oportunidades de inserir funções que auxiliem na gestão de tarefas dentro da plataforma, f-05 sugeriu a implementação de algum tipo de sistema de organização de tarefas. F-13 é um pouco mais específico e menciona adicionar *to-do lists* dentro do *chat room* de cada cliente, colocando soluções para comunicação e gestão de tarefas de cada contratador lado a lado para torná-la mais eficaz. Acredito que a solução sugerida por f-13 é bastante promissora, já existe um espaço para *to-do lists* específicas para cada cliente dentro do Upwork, mas estas só são encontradas em contratos feitos por hora e seu acesso fica escondido dentro das opções de visualização de relatórios financeiros⁶⁸. Adotando a sugestão de f-13, essa opção teria um acesso mais rápido e seria mais eficiente em solucionar os problemas dos usuários.

Lacunas relacionadas ao controle de qualidade dentro das plataformas foram as mais mencionadas. Dois entrevistados, f-02 e f-16, citaram a necessidade de medidas que ajudem a evitar o acesso de clientes de baixa qualidade na plataforma. F-02 sugere preencher um questionário antes de poder começar a utilização, ou mesmo um pedido mais criterioso no momento do cliente montar seu anúncio, em que ele seja obrigado a preencher um mínimo de informações para poder começar a divulgar sua procura por trabalhadores. F-05 levanta a necessidade de obter mais informações sobre o cliente que contrata seus serviços, e por vezes as entrevistas começam e o freelancer fica sem saber o nome da empresa, seus objetivos com a resolução do projeto anunciado entre outras informações básicas. Já F-09, comenta que seria interessante ter um canal de comunicação mais aberto aos clientes, onde fosse possível chegar a eles e propor seus serviços de forma voluntária e não apenas através da resposta a um anúncio.

Acredito que uma forma simples de solucionar as primeiras 3 lacunas de controle de qualidade, seria com a implementação de perfis para os clientes. Nesse perfil poderiam ter informações sobre a(s) empresa(s) que gere, país de origem, lista de interesses, feedback de transações passadas, uma forma de solicitar um primeiro contato entre usuários registrados, entre outras funções.

⁶⁷ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/115013750068-Create-a-Specialized-Profile>, recuperado em 10, setembro, 2021.

⁶⁸ <https://community.upwork.com/t5/Announcements/New-To-Do-List-collaborative-tool/td-p/832559>, recuperado em 5, setembro, 2021.

Uma das lacunas encontradas no Fiverr pelo participante f-14, foi a recorrência de mensagens fraudulentas e comportamentos suspeitos dentro da plataforma. O entrevistado mencionou que estava cansado de ver, e denunciar, outros freelancers utilizando exemplos do seu portfólio para anunciar seus serviços dentro da plataforma. Fora o problema de plágio, uma vez que o Fiverr permite o envio de mensagens para os freelancers de forma aberta, há um fluxo contínuo de spam que o participante recebe diariamente. Uma plataforma que “penaliza” os freelancers que não são responsáveis, mas também não os protege de mensagens fraudulentas, certamente possui uma grande lacuna em sua estrutura.

F-02 menciona como as plataformas poderiam focar seus esforços em atrair e manter talento em seus espaços. Atualmente, o participante sente que o Upwork mais “se aproveita” dele, do que o ajuda a alcançar seus objetivos, por isso ele se sente tão compelido a deixar de utilizar a plataforma o mais rápido possível.

Os últimos pontos mencionados, quanto ao controle de qualidade, relacionavam-se à desigualdade de valores praticados dentro da plataforma. F-04 e f-06 comentaram, sob diferentes perspectivas, como freelancers residentes de países cuja conversão do dólar para sua moeda local era favorável, podem oferecer valores mais “competitivos”. F-06 é brasileira e reside na Itália, a entrevistada defende que a competição é desigual e que falta uma solução para a questão da conversão da moeda e do valor do trabalho de acordo com a localização geográfica do profissional. A seguir, trecho de sua entrevista:

(Freelancer-06) “Como a oferta de agências e freelancers é muito grande, às vezes tenho a insegurança de que é muito difícil acessar os bons trabalhos e clientes. No meu caso, como vivo na Europa e minha renda é em Euro, seria preciso baixar muito o valor cobrado para conseguir muitos trabalhos e subir no ranking do Upwork. Por exemplo, profissionais na América Latina e na Ásia podem cobrar muito menos, pois eles ganham muito mais na conversão do dólar para a moeda deles. Já meu estúdio não pode cobrar pouco pois na conversão nós perdemos muito. Muitos clientes não valorizam o ‘value for money’ na hora de escolher o profissional, e optam pelos que podem cobrar menos.”

F-06 se sente prejudicada pela competição global alimentada dentro da plataforma, acaba por sentir que “sai perdendo” por conta do Euro ser mais caro que o Dólar americano, em comparação com profissionais residentes de países cujo custo de vida e conversão cambial permitem valores mais baixos. F-04, por outro lado, nasceu e vive em Caracas, na Venezuela, e por isso tem uma visão mais empática. Ela acredita que seria interessante garantir honorários mínimos mais justos, para uma competição mais razoável, mas por outro lado entende perfeitamente porque alguns trabalhadores oferecem esse tipo de precificação. A seguir, trecho de sua entrevista:

(Freelancer-04) “I’ve seen in those international groups, freelancers complaining about people accepting such low rates in Upwork, earning as low as \$1/h. And even less when they do a fixed price. So I think that’s something that [Upwork] could keep an eye on. But at the same time, I understand people who take those drops, because if you’re offering someone \$500 a month, or something, in a country where they could make \$30, sure, they’re going to

take it, and it's not my place to judge. Because I've seen how things are here, and anyone here that could make \$1/h on those platforms, they would be happy.”

Vendo de perto a pobreza em seu próprio país, f-04 não se sente no direito de julgar ou impedir pessoas que praticam valores baixíssimos por empatizar com a situação precária desses profissionais. F-04 menciona ainda, como sua experiência utilizando plataformas digitais permitiu acesso a oportunidades que localmente seriam impossíveis de obter:

(Freelancer-04) “For example, one of my neighbors. She’s a product engineer, and she has a marketing department, at a pretty big company, one of those brands that makes frozen food. She’s the head of the marketing department, and I think I make three or four times more than her. In a low month, I still make a lot more than she does, and I’m not a head of department”

Reconhecendo a possibilidade de praticar valores compatíveis com a média global, f-04 se posicionou de acordo com parâmetros externos à sua localização geográfica, de acordo com suas capacidades. Comparada com sua economia local, a média praticada nas plataformas ainda permite que ela tenha um recebimento elevado. Conforme mencionei no primeiro capítulo, Appelhans & Svensson (2019) defendem que um dos riscos da terceirização são as barreiras culturais. Países com valores financeiros muito desiguais, muitas vezes também nutrem perspectivas culturais distintas, o que pode resultar em uma desconexão entre o que o contratador precisa e o que o freelancer pode oferecer. Como o caso de f-04 exemplifica, aqueles que vivem em países com valores desiguais, mas que possuem as capacidades para equipararem-se ao mercado global, não vão se contentar com o que seria possível receber localmente, mas sim, capitalizar suas habilidades o máximo possível. Por esses motivos, apesar de compreender o receio de f-06, acredito que o mercado global é amplo, tem espaço para todos os tipos de precificação e proporciona acesso a oportunidades melhores para pessoas que residem em economias locais estagnadas. Enxergo o uso das plataformas mais como uma janela de possibilidades, do que como um mar de competição desigual.

Por último, foram mencionadas lacunas de aspecto financeiro. F-01 mencionava a falta de relatórios e ferramentas de análise de dados mais detalhadas no perfil de cliente que utiliza no Upwork. F-02 e f-05 mencionam como o sistema de taxa de serviços do Upwork prejudica os ganhos dos freelancers e como poderia ser construído de forma mais favorável ao trabalhador.

Segmento 3, Questão 5

De 0 a 10, quão satisfeita@ você está com as plataformas que utiliza?

O grau de satisfação com as plataformas adotadas foi requisitado com o propósito de auxiliar na análise do segmento 3. Assim como na questão cinco do segundo segmento, foi aplicada uma pergunta com a escala de Likert para mensurar a satisfação dos profissionais entrevistados com as plataformas mediadoras que utilizam. O uso desse formato de pergunta foi adotado como forma de avaliar em que medida a decisão de utilizar plataformas satisfaz o trabalhador. Como mencionei anteriormente, as notas, de 0 a 10 vêm acompanhadas da instrução sobre o que cada extremo da escala poderia significar: o dez para a satisfação completa, onde nenhuma mudança precisa ser feita, o cinco marcando o ponto neutro na escala e o zero indicando completa insatisfação. Para consultar

as marcas de satisfação com as plataformas mediadoras, consultar o Apêndice 6, Tabela 45.

Conforme foi mencionado nas questões anteriores deste segmento, as experiências de cada participante com as plataformas que utilizam pesam em suas impressões, mas como a escolha dessa amostra englobava profissionais que tivessem estabelecido uma interação estável dentro de plataformas mediadoras, não surpreende muito que 11 dos 12 participantes tenham satisfação acima da média, com notas iguais a nota 7, ou mais. Apenas 1 entrevistado revelou nota abaixo da média, um 4, e os demais não possuem experiência relevante com plataformas e por isso não deixaram suas impressões.

Fazendo um paralelo entre os 3 perfis identificados no começo do capítulo e o índice de satisfação com as plataformas utilizadas pelos participantes, é possível identificar os seguintes padrões:

Tabela 29: Paralelo entre o Perfil de cada participante e sua satisfação com as plataformas que utiliza

Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
f-03 / f-07 / f-11	f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 / f-12/ f-15 / f-16
Não possuem experiência relevante com plataformas mediadoras.	Satisfação máxima: 9 Satisfação mínima: 7 Média de satisfação: 7,8	Satisfação máxima: 8 Satisfação mínima: 4 Média de satisfação: 6,8

Fonte: Elaborado pela autora.

Nenhum dos participantes com o Perfil 1 possui experiência relevante com plataformas mediadoras. Entrevistados com o Perfil 2 marcaram notas acima da média, com marcas entre 7 e 9. Profissionais de Perfil 3 trouxeram uma exceção à impressão positiva geral e acabaram com uma média de satisfação mais baixa. Assim como foi identificado na análise do roteiro preliminar, volto a afirmar que muitos dos participantes caracterizados com o Perfil 3 afirmaram que desejavam não depender totalmente das plataformas e, com sua postura mais independente, preservam uma postura um pouco mais cética quanto aos benefícios da utilização de plataformas.

4.5 Segmento 4: Expectativas futuras

O último segmento do roteiro final explora as expectativas futuras dos participantes. Aqui, colho informações que indiquem, ou não, se o regime freelancer é percebido como uma modalidade de trabalho sustentável a longo prazo. Busco também levantar mais impressões quanto à satisfação geral com o contexto no qual está inserido e sua sensação de segurança financeira. A seguir, os resultados levantados para cada questão do segmento 4.

Segmento 4, Questões 1 e 2

*Quais são os planos para a sua carreira a curto (6 meses a 1 ano), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos)?
Que fatores irão influenciar a sua tomada de decisão?*

Neste segmento, as duas primeiras questões podem ser abordadas como complementares uma à

outra. A primeira questão busca levantar dados sobre o que os participantes almejam alcançar em suas carreiras no curto, médio e longo prazo, e a segunda identifica quais são os fatores determinantes para as escolhas que serão feitas daqui em diante. Os planos foram variados, muitas vezes bastante pessoais e específicos para cada indivíduo, mas houve algumas coincidências interessantes.

Três dos quinze participantes afirmaram que, a longo prazo, gostariam de trabalhar com algo que trouxesse um impacto positivo para a sociedade. F-01 afirmou que atuar em uma indústria que focasse em preservar o planeta o faria muito feliz, declarando também que a única circunstância que o motivaria a deixar de ser um profissional independente, seria trabalhar em uma empresa com esses valores. F-02 foi além, nomeando organizações em que ela sonha poder fazer parte um dia, como Greenpeace, ONU e WWF, para contribuir com causas em que ela acredita. F-07 planeja focar em uma carreira acadêmica, dedicando-se exclusivamente ao doutorado que pretende começar com o intuito de contribuir para o melhoramento da sociedade.

Alguns entrevistados, como f-08 e f-13, foram mais vagos sobre seus planos, mencionando desejar clientes que paguem mais e estabelecer uma carga de trabalho reduzida. Quatro dos quinze participantes mencionaram desejar aperfeiçoar suas habilidades e crescer dentro de sua atual área de atuação, seja como copywriter e especialista de marketing (f-04) ou como designer UX (f-09).

Sete participantes afirmaram desejar impulsionar o crescimento de suas agências, correspondendo a quase metade dos entrevistados. Daqueles, 100% são caracterizados com o Perfil 3, *gestor, não mais freelancer*, enquadraram seus planos futuros no sentido de estabelecer suas estruturas, contratar mais membros para suas equipes e aumentar seus rendimentos. F-11 foi uma exceção, caracterizada com o Perfil 1, e atualmente trabalhando como assalariada em uma agência tradicional, expressou o desejo de reestruturar suas prioridades e planejamentos para conseguir retomar sua carreira independente com mais confiança. Alguns participantes mencionaram o desejo de expandir os espaços físicos de seus estúdios, f-06 e f-11, outros apontaram o desejo de estabelecer fontes de renda passiva com seus negócios. F-12 planeja pouco a pouco migrar para uma posição de gestão, estabelecer sua agência remota, passar a gerente e por fim, apenas participar dos lucros de seu negócio enquanto se concentra em outros empreendimentos. F-16 possui uma visão ainda mais detalhada, ela deseja começar a transitar entre trabalhar com clientes e criar uma marca pessoal escalável, focada em ensinar sobre marketing e *coach*, com capacidade de formalizar fontes de renda passiva. Para compreender a motivação dos detrás de sua escolha, a seguir, o trecho de sua entrevista:

(Freelancer f-16) "I want to get away from being paid for my time. I wanted to have a scalable business where I can have passive income through the creation of a course, to sell it all year round, maybe hosting retreats here in Spain, I want to renovate our guest house and run an Airbnb. The ultimate thing is I'm sick of trading time for money. And how much money I'm used to making, because there's a cap on how much time you have. That's why I want to find a scalable way so I can have multiple streams of income.

I read a book, probably about eight years ago called "Your money or your life". It was written in the 80s and it's about financial freedom, the fire movement and early retirement movement, basically becoming self sustainable financially so you don't need to work. I'm probably never going to be that extreme, because I like to work, but

reading it made me realize the whole point is you can't live your life just to make money, and that we have such a finite amount of time on the planet. It made me rethink about what's important to me, how much money is enough money and how you reframe what success looks like for you. Whereas for me it used to be about getting gold stars from corporations or clients, now I like my money, but I value my time. It helped me figure out how much money you need to feel happy or to feel safe. And then beyond that, how can you stop always trying to get more, or reach the “next level”, how to be more satisfied and just live your life where you are, otherwise you're forever going to be stuck, just working.”

F-01 também mencionou o ideal de aposentadoria antecipada, aos 40 anos, mas não chegou a detalhar muito como planeja alcançar seu objetivo. Apenas que, quando se aposentasse gostaria de transformar um hobby em algo rentável, por diversão, não necessariamente para ser sua principal fonte de sustento.

Quanto aos fatores decisivos para a tomada de decisões, o mais mencionado foi retorno financeiro, com pouco mais da metade dos participantes afirmando que este era ou o principal fator, ou um motivador determinante. Três participantes chegaram a declarar que o retorno financeiro era o único fator que pesava em suas decisões profissionais. Outros fatores foram mencionados, como poder desenvolver suas habilidades, obter maior equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional, sentir felicidade e satisfação em sua rotina de trabalho, liberdade de escolha e até mesmo fatores externos como situação da economia global, mudanças nas políticas internas das plataformas ou capacidade de obter um visto de trabalho no país onde residem. A seguir, um gráfico demonstrando os fatores decisivos mais mencionados e os menos abordados:

Fatores influenciadores de decisão

- Retorno Financeiro
- Desenvolver Habilidades
- Equilíbrio Pessoal/Profissional
- Contribuir Positivamente à Sociedade
- Felicidade/Satisfação
- Fatores Externos
- Liberdade

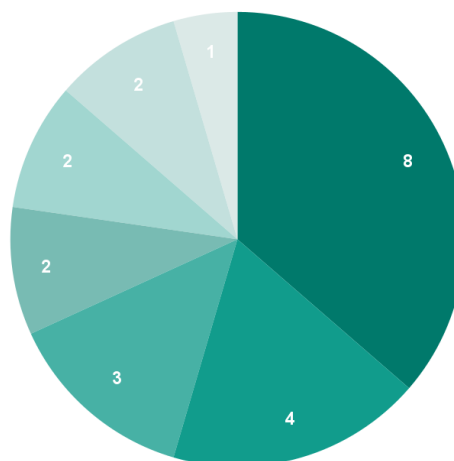


Figura 16. Fatores influenciadores das decisões profissionais. Fonte: Elaborado pela autora.

Em concordância com seu desejo de trabalhar em uma organização como a ONU ou Greenpeace, f-03 declarou que um dos fatores que influenciaram sua decisão seria a possibilidade de trabalhar com clientes alinhados com seus valores. A seguir, trecho de sua entrevista:

(Freelancer-03) “Esses dias eu estava refletindo sobre o lugar que eu estou agora e o tipo de cliente que a gente atende, que às vezes não bate muito com o tipo de coisa que eu acredito. Fico pensando que, no futuro, isso pode ser uma coisa que vai me levar a procurar oportunidades em outros lugares também. A gente atende a BP, por

exemplo, que é de petróleo, ou outros na indústria farmacêutica, que fazem testes em animais. E eu fico "nossa, vão me colocar com esse cliente que vende produtos ou serviços que eu não me identifico". Se for para pesar na balança entre o dinheiro e essa oportunidade de trabalhar num lugar que esteja mais alinhado com as coisas que eu acredito, e que eu acho divertido fazer, acho que o que vai pesar é a parte de estar mais alinhado com os meus valores, do que necessariamente a remuneração financeira.

Isso sempre foi uma coisa que fiquei pensando sobre, sempre tive essa preocupação, desde que eu saí da faculdade. Quando você trabalha para uma agência, você não tem muita escolha de que tipos de cliente você vai pegar. Quando você é freelancer, você pode simplesmente falar "não quero fazer um trabalho para esse cliente, não quero ajudar esse tipo de organização", mas quando você trabalha numa empresa, não tem muita escolha, se é cliente da empresa, você vai atender. Eu preferiria trabalhar em um lugar em que todos os valores dela estão alinhados com os meus. Por isso eu desejo trabalhar em uma ONG ou algo assim, porque eu tenho certeza, ou pelo menos gostaria de acreditar, que grande parte das coisas que aquela empresa fizer, vai estar alinhada com os meus valores."

F-03 deixou de trabalhar como freelancer pouco depois de nossa entrevista, mas frisa como ser um profissional independente a permite respeitar seus valores e o quanto estes são importantes na sua tomada de decisões profissionais. Por outro lado, o participante f-02 mencionou fatores externos, como a situação da economia global, as consequentes oportunidades que esta pode oferecer, e até mesmo as decisões feitas por plataformas digitais mediadoras de serviços, frisando como estas podem afetar a sua tomada de decisão. Esse entrevistado foi o único que levou em consideração o contexto em que está inserido como relevante nas suas escolhas profissionais. Para mais detalhes sobre os planos futuros e fatores influenciadores das decisões de cada participante, consultar o Apêndice 6, [Tabela 46](#).

Segmento 4, Questão 3 e 4

Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeito@ você está trabalhando como freelancer?

Em uma escala de 0 a 10, quão segur@ financeiramente você se sente como freelancer?

O nível de satisfação com o regime freelancer, seguido do grau de sensação de segurança financeira, foram solicitados com intuito de auxiliar na análise geral dos resultados deste estudo. Como todas as questões envolvendo a escala de Likert, optei por mensurar a satisfação e sensação de segurança dos profissionais entrevistados, como forma de avaliar se a decisão de atuar como freelancer satisfaz o trabalhador. Baseado no quão satisfeito está, em comparação com as abordagens que utiliza em sua carreira, busco avaliar se esta é ou não percebida de forma positiva e eficiente pelo profissional. Como mencionei anteriormente, as notas, de 0 a 10, vêm acompanhadas da instrução sobre o que cada extremo da escala poderia significar: o dez para a satisfação/segurança completa, onde nenhuma mudança precisa ser feita, o cinco marcando o ponto neutro na escala e o zero indicando completa insatisfação/insegurança. A seguir, tabela com alguns dados básicos dos participantes, suas marcas de satisfação geral com o regime freelancer e de sensação de segurança financeira:

Tabela 30: Índices de satisfação e segurança financeira com o regime freelancer

Nome	Perfil	Tempo de experiência	Índice de satisfação	
			Trabalho em	Sensação de

			regime Freelancer	segurança financeira
F-01	3	7 anos	6	10
F-02	3	4 anos	5	5
F-03	1	4 anos	4	2
F-04	2	3 anos	10	10
F-05	2	8 anos	8	8
F-06	3	3 anos	10	5
F-07	1	1 ano e meio	6	4
F-08	2	19 anos	8	10
F-09	2	2 anos	6	4
F-10⁶⁹	—	6 meses	—	—
F-11	1	5 anos	6	3
F-12	3	5 anos	9	9
F-13	2	8 anos e meio	9	10
F-14	2	4 anos	10	5
F-15	3	11 anos	7	8
F-16	3	6 anos e meio	7	9,5

Fonte: Elaborado pela autora.

Três dos quinze entrevistados pontuaram nota máxima em satisfação ao trabalhar no regime freelancer. Dos participantes, 60% marcaram satisfação em 7 ou mais, 33% marcou entre 5 e 6 e apenas f-03 compartilhou uma nota abaixo da média, pontuando um 4. Quanto à sensação de segurança financeira, 4 participantes pontuaram nota máxima e 8 profissionais marcaram sensação de segurança com um 8 ou mais. Por outro lado, 3 participantes foram neutros (5) e os 4 restantes revelaram notas abaixo da média, entre 2 e 4.

Enquanto que apenas 1 participante revelou satisfação abaixo da média com o regime freelancer em geral, 4 entrevistados declararam sentir insegurança financeira com o formato de trabalho que adotam. Por outro lado, há a predominância de mais pessoas que marcaram nota máxima com segurança financeira do que com satisfação geral. Além disso, aqueles que se sentem seguros se

⁶⁹ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

sentem bastante seguros, com notas acima de 8. Alguns participantes exibem ainda uma correlação idêntica entre sua satisfação geral como freelancers e sua segurança financeira, 4 entrevistados apresentaram notas iguais para ambas as perguntas. Fazendo um paralelo entre os 3 perfis identificados no começo do capítulo, os índices de satisfação geral e de sensação de segurança financeira com o regime freelancer, é possível identificar os seguintes padrões:

Tabela 31: Paralelo entre o Perfil de cada participante, sua satisfação e segurança com o regime freelancer

Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
f-03 / f-07 / f-11	f-04 / f-05 / f-08 / f-09 / f-13 / f-14	f-01 / f-02 / f-06 / f-12 / f-15 / f-16
Satisfação geral máxima: 6 Satisfação geral mínima: 4 Média de satisfação geral: 5,3	Satisfação geral máxima: 10 Satisfação geral mínima: 6 Média de satisfação geral: 8,3	Satisfação geral máxima: 10 Satisfação geral mínima: 5 Média de satisfação geral: 7,3
Sensação de segurança financeira máxima: 4 Sensação de segurança financeira mínima: 2 Média de sensação de segurança financeira: 3	Sensação de segurança financeira máxima: 10 Sensação de segurança financeira mínima: 4 Média de sensação de segurança financeira: 7,8	Sensação de segurança financeira máxima: 10 Sensação de segurança financeira mínima: 5 Média de sensação de segurança financeira: 7,75

Fonte: Elaborado pela autora.

Apesar de, em geral, participantes com o Perfil 1 apresentarem notas baixas, no índice de satisfação geral com o regime freelancer, 2 dos 3 entrevistados com esse perfil pontuaram uma nota acima da média, um 6. Por outro lado, suas médias de segurança financeira demonstraram ser as mais baixas, com notas entre 2 e 4.

A média de satisfação geral daqueles com o Perfil 2 ficou um ponto acima dos de Perfil 3, com 8,3. Já a sensação de segurança financeira média de ambos os perfis, ficou extremamente próxima, com 7,8 e 7,75 respectivamente. Na análise do roteiro preliminar, quando a coleta de dados se limitava aos 13 primeiros entrevistados, o Perfil 2 se encontrava na frente no quesito segurança financeira. Mesmo com as médias aproximadas, ainda defendendo que as notas do Perfil 3 só não são, em geral, mais altas porque, com o acúmulo de responsabilidades assumidas pelos profissionais com esse perfil, sobe também a dificuldade, ou exigência pessoal, ao gerir financeiramente suas carreiras.

Finalizado o processo de demonstração de resultados, o capítulo final desta dissertação tem dois propósitos, fazer um paralelo entre os dados levantados com os objetivos da pesquisa e levantar pontos de discussão sobre aquilo que foi encontrado.

5. Discussão

Quando optei por escrever uma dissertação sobre os freelancers que trabalham através de plataformas digitais, tinha a consciência fundamental que o propósito deste estudo seria o de explorar a temática. À medida em que fui definindo o escopo e abordagens que adotaria para esta investigação, estabeleci primeiro o objetivo global que gostaria de alcançar, para então delinear os objetivos estratégicos que permitiriam que eu o fizesse. Com a escolha de levantar dados secundários e primários, tracei ainda objetivos específicos que se relacionam com cada questão do roteiro.

Como minha abordagem foi desde o começo exploratória, poderia ser fácil expandir demais o escopo, ou perder o foco inicial. Estabeleci essa divisão como forma de canalizar os meus esforços. A seguir, tabela detalhada com a correlação entre os objetivos — globais, estratégicos e específicos — e as questões do roteiro, divididas por segmento:

Tabela 32: Relação entre os objetivos da dissertação e as questões do roteiro, por segmento

OBJETIVO GLOBAL	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	QUESTÕES DO SEGMENTO 1
<p>Explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas.</p> <p>Compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras.</p>	<p>I) Com auxílio da medição de satisfação, identificar atributos ou vivências em comum, que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes.</p>	<p>I) Com auxílio da medição de satisfação, identificar atributos ou vivências em comum, que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes.</p>	<p>1.1. Gênero e data de nascimento?</p> <p>1.2. Local de nascimento? Trabalha a partir de qual cidade?</p> <p>1.3. Qual a sua trajetória acadêmica? Pensa em continuar estudando?</p> <p>1.4. Qual o seu campo de atuação? Como e por que você começou a trabalhar como freelancer?</p> <p>1.5. No momento, você trabalha como freelancer em tempo integral? Há quanto tempo atua como freelancer?</p>
OBJETIVO GLOBAL	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	QUESTÕES DO SEGMENTO 2
<p>Explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas.</p> <p>Compreender a dinâmica desses profissionais com as</p>	<p>C) Analisar como freelancers do setor criativo organizam sua rotina de trabalho, tendo em conta os contratos temporários que estes firmam com seus clientes;</p>	<p>C1) Tendo em conta a natureza flexível do regime freelancer, identificar a predominância, ou falta, de uma rotina estruturada em seu dia a dia;</p>	<p>2.1. Como você organiza suas tarefas do dia a dia? Você segue uma rotina básica?</p> <p>2.2. Utiliza aplicativos de gestão de projetos, lembretes ou outras</p>

<p>plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras.</p>	<p>H) Medir e avaliar o nível de satisfação dos freelancers do setor criativo, utilizadores de plataformas digitais mediadoras de suas atividades.</p>	<p>C2) Explorar quais são os métodos organizacionais mais utilizados pelos trabalhadores;</p> <p>C3) Visto que os freelancers são os próprios responsáveis por seus horários, avaliar como os participantes lidam com a responsabilidade de gerir seu tempo de descanso;</p> <p>C4) Identificar como os freelancers divulgam seus serviços e, dentro da amostra colhida, em que medida os perfis feitos em plataformas digitais predominam em suas escolhas;</p> <p>H1) Avaliar o grau de satisfação dos participantes com a rotina que seguem.</p>	<p>técnicas que ajudem a manter a organização enquanto trabalha?</p> <p>2.3. Quantas horas por dia você trabalha em média? Você tira dias de descanso na sua semana? Como você organiza suas férias? Sente dificuldade em gerir seu tempo livre?</p> <p>2.4. Quais meios de divulgação você utiliza para promover o seu trabalho? Quais deles você acredita que traz novos clientes com mais frequência?</p> <p>2.5 De 0 a 10, quão satisfeita você está com a sua rotina? Se pudesse mudar ou acrescentar algo, o que seria?</p>
OBJETIVO GLOBAL	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	QUESTÕES DO SEGMENTO 3
<p>Explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas.</p> <p>Compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras.</p>	<p>D) Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais utilizadas por trabalhadores freelancers do setor criativo — em especial designers gráficos e profissionais envolvidos com marketing;</p> <p>E) Compreender como funciona a dinâmica laboral entre freelancers e as plataformas digitais;</p> <p>F) Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a plataformação do regime freelancer e as repercussões, positivas e negativas deste fenômeno;</p>	<p>D) Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais utilizadas por trabalhadores freelancers do setor criativo;</p> <p>E) Compreender como funciona a dinâmica laboral entre freelancers e as plataformas digitais;</p> <p>F) Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a plataformação do regime freelancer e as repercussões, positivas e negativas deste fenômeno;</p> <p>G) Identificar lacunas nas plataformas digitais, capacidades que estão em</p>	<p>3.1 Você utiliza alguma plataforma digital, como o Upwork, o Fiverr, Freelancer.com? Se sim, quais você adota e a quanto tempo as utiliza?</p> <p>3.2 Qual a sua experiência com as plataformas digitais com que você trabalha? Como e por que selecionou as que utiliza?</p> <p>3.3 Quais são os prós e contras de utilizar uma plataforma?</p> <p>3.4 Você acha que tem alguma lacuna nas plataformas digitais que utiliza? Na sua opinião, o que falta em sua estrutura?</p>

	<p>G) Identificar lacunas nas plataformas digitais, capacidades que estão em falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras;</p> <p>I) Medir e avaliar o nível de satisfação dos freelancers do setor criativo, utilizadores de plataformas digitais, mediadoras de suas atividades.</p>	<p>falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras;</p> <p>H2) Identificar o grau de satisfação dos freelancers com as plataformas que escolheram para mediar seus trabalhos.</p>	<p>3.5 De 0 a 10, quão satisfeito@ você está com as plataformas que utiliza?</p>
OBJETIVO GLOBAL	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	QUESTÕES DO SEGMENTO 4
<p>Explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas.</p> <p>Compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras.</p>	<p>J) Determinar se o regime freelancer é percebido como um regime de trabalho sustentável a longo prazo;</p> <p>H) Medir e avaliar o nível de satisfação dos freelancers do setor criativo, utilizadores de plataformas digitais.</p>	<p>J1) Determinar se o regime freelancer é percebido como um regime de trabalho sustentável a longo prazo;</p> <p>J2) Identificar as expectativas futuras dos participantes;</p> <p>H3) Avaliar o grau de satisfação dos entrevistados com o regime freelancer;</p> <p>H4) Avaliar percepção de segurança financeira dos entrevistados com o regime freelancer.</p>	<p>4.1 Quais são os planos para a sua carreira a curto (6 meses a 1 ano), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos)?</p> <p>4.2 Que fatores irão influenciar a sua tomada de decisão?</p> <p>4.3 Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeito@ você está trabalhando como freelancer?</p> <p>4.4 Em uma escala de 0 a 10, quão seguro@ financeiramente você se sente como freelancer?</p>

Fonte: Elaborado pela autora.

Neste último trecho da dissertação, primeiro conecto os objetivos traçados com os resultados encontrados, para então levantar pontos de discussão sobre o contexto e organização dos freelancers mediados por plataformas digitais.

Objetivo A

Caracterizar o fenômeno da Economia das Plataformas

Dado o caráter recente da nova economia, ainda não existe um consenso sobre a nomenclatura dada ao fenômeno, sendo atribuída a esta diferentes nomes, desde os mais otimistas com “Economia Criativa” ou “Economia Partilhada”, até os mais pessimistas como “Gig Economy”, o “Precariado” ou “1099 Economy”. Kenney & Zysman (2016) propõem um termo mais neutro, “Economia das

Plataformas”, que melhor englobaria o crescente número de atividades possibilitadas pelo domínio digital. Com base nas informações levantadas no [primeiro capítulo](#), acredito que Economia das Plataformas é o nome mais acertado para definir esse fenômeno de forma abrangente e sem enviesamento.

Objetivo B

Descrever os principais agentes do ecossistema digital da economia do trabalho

No [capítulo 3](#), faço um detalhamento estrutural dos principais agentes presentes no ecossistema digital da economia de trabalho. Para determinar quem seriam, utilizei os três elementos-chave da interação dentro de plataformas de Parker et al. (2016) — participantes, filtro e unidade de valor — e elaborei a Figura 3, que ilustra o funcionamento de um marketplace de trabalho. A partir dessa, estabeleci que os participantes são os freelancers e clientes. O filtro é o algoritmo de pesquisa das plataformas, que permite a conexão entre os participantes. E a unidade de valor é o serviço comercializado entre os freelancers e clientes. Uma vez identificados os agentes, passei a explorar o funcionamento estrutural das plataformas, o tipo de cliente utilizador desses serviços e por fim, o foco desta dissertação, quem são os freelancers, quais são suas motivações e características distintivas.

Objetivo C

Caracterizar a rotina de trabalho dos freelancers do setor criativo, tendo em conta os contratos temporários que estes firmam com seus clientes

Em busca da caracterização da rotina de trabalho dos freelancers inseridos no contexto da Economia das Plataformas, foi preciso levantar dados primários. Conforme foi visto na [Tabela 32](#), o segmento 2 do roteiro final é dedicado quase que integralmente a alcançar esse propósito, que foi dividido em quatro objetivos específicos.

Identifiquei positivamente que sim, mesmo com rotinas flexíveis, 100% dos freelancers afirmaram precisar de uma rotina estruturada. Em seguida, estabeleci que existe um misto de métodos utilizados pelos profissionais independentes. Foram mencionadas abordagens analógicas, como a utilização de listas, *to-do lists*, que possibilitassem “riscar” cada tarefa concluída, *planners* impressos em formato de agenda, cadernos de notas para lembretes e ideias e até mesmo papéis avulsos. E também técnicas digitais, desde inúmeros aplicativos para gestão de projetos, comunicação e anotações, até lembretes, alarmes e a técnica de bloquear tempo no calendário.

Doze dos quinze entrevistados são utilizadores de métodos digitais. Destes, 8 afirmaram sentirem-se sobrecarregados com a quantidade de ferramentas adotadas por seus diferentes clientes. Por esse motivo, das várias técnicas digitais citadas pelos participantes, aquela que mais me chamou atenção certamente foi o ato de bloquear tempo no calendário. Uma das grandes questões sobre ser freelancer é a oportunidade, e responsabilidade, de estabelecer os próprios horários. Utilizar o calendário, e seus *slots* de tempo, como forma de planejar as tarefas futuras parece uma solução visual bastante eficaz de, em um só lugar, planejar até uma semana de atividades, desde

profissionais até domésticas.

Os participantes pareciam todos em certa medida organizados e preocupados com a estrutura de suas rotinas. Porém, quando questionados sobre como organizavam seus momentos de descanso, houve uma parcela considerável de entrevistados que sentiam certa dificuldade de se afastar do trabalho. Dos participantes, 60% folgavam aos fins de semana, mas 20% tiram apenas um dia de folga e os demais 20%, trabalham em alguma medida, todos os dias. Na mesma proporção, 60% dos entrevistados afirmaram tirar férias ao menos uma vez por ano, enquanto outros 40% não se sentem confortáveis para o fazer. Curiosamente, aqueles que folgavam ao longo da semana não são necessariamente os mesmos que conseguem planejar férias, como é o exemplo de F-16 que tira sábados e domingos de folga quase sem exceção, mas que não tirava férias bem-sucedidas há anos.

Os contributos dos participantes me levam a crer que a satisfação com a organização da rotina diária tem muito mais a ver com aprender quais são suas limitações, como profissional e como pessoa, para construir uma estrutura que respeite essas barreiras. Não são métodos ou técnicas, nem uma quantidade mágica de dias de descanso que vão oferecer maior satisfação, mas sim compreender até onde vão as capacidades individuais do profissional e o que pode ser feito para acomodar suas limitações. Descansar, utilizar diferentes técnicas de organização ajudam, mas também reconhecer quais são os seus valores individuais na hora de construir soluções que façam sentido para cada pessoa. F-13 é um excelente exemplo, reconhecendo que não tinha facilidade em se organizar, ao invés de buscar um aplicativo melhor, ou fazer um curso, ele simplesmente assumiu sua limitação e organizou-se para contratar alguém que o pudesse auxiliar. Sempre vão existir dificuldades na rotina, o primeiro passo para encontrar uma solução é identificar porque aquilo é um problema.

Com as entrevistas, descobri também que apesar de 60% deles possuírem um website profissional, a forma mais eficaz de divulgar seus serviços é incontestavelmente o uso de plataformas mediadoras. Em similar medida, os participantes reconheceram que recomendações de clientes anteriores também acabam por ser excelentes fontes de novos projetos. As redes sociais, por outro lado, revelaram-se como as menores fontes de novos projetos.

Objetivo D

Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais utilizadas por trabalhadores freelancers do setor criativo — em especial designers gráficos e profissionais envolvidos com marketing

Esse objetivo foi amplamente auxiliado pelo levantamento da bibliografia existente. No [subcapítulo 3.1](#), Plataformas mediadoras do trabalho de freelancers do setor criativo, identifiquei que o Upwork, Toptal e Fiverr são os marketplaces que geram as mais altas receitas (*The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work [Full Report]*, 2021).

Quanto ao levantamento de dados primários, a maioria dos participantes deste estudo eram utilizadores do Upwork. Não considero esse um indicativo de preferência, primeiro por ser um número baixo de participantes, não representativos do universo geral de usuários, mas também porque esse resultado se deu apenas por ter sido mais fácil contactar profissionais que atuam através

do Upwork. Apesar de 11 dos 15 entrevistados serem adeptos dessa plataforma, 6 destes tentaram outras plataformas além do Upwork. As segundas opções mais mencionadas foram o Fiverr, Freelancer.com e Guru.

Após levantar dados, em detalhe, sobre as estruturas das plataformas mediadoras de trabalho freelancer, mais os contributos dos participantes, observei dois pontos. Primeiro, o quanto o Toptal, aparentemente, possui uma abordagem diferenciada. Não por se tratar de um espaço que afirma ser um marketplace *premium*, mas sim por adotarem uma postura de total benefício ao talento, onde aqueles que trabalham através da plataforma têm apenas a ganhar. Independente dos objetivos do Toptal, o ponto de interesse aqui é a terceirização do lucro para o cliente, focando neste como fonte de renda e permitindo que o freelancer, e a plataforma, se tornem apenas meios para obter transações com esses contratadores.

Ao que tudo indica, outras plataformas escolhem deixar os profissionais à beira de desistirem de utilizar seus espaços. Ao invés de nutrirem um espaço onde os trabalhadores queiram trabalhar, e assim gerar valor para todos os envolvidos, as plataformas preferem tornar-se o mais convidativas possível para os clientes, ao mesmo tempo em que capitalizam de quantas formas puderem a dependência que causam nos trabalhadores. Sabendo que são responsáveis por metade, ou mais, da fonte de novos projetos de inúmeros freelancers, as plataformas agem de forma arbitrária e, muitas vezes isentando-se de responsabilidade com os trabalhadores, assumem políticas para proteger seus interesses e atrair mais usuários clientes. O Toptal comprova que é possível obter lucro construindo um espaço que nutre os interesses do talento, e seria interessante que as outras plataformas encontrassem soluções para fazer o mesmo.

O que me traz ao segundo ponto, o quanto, sabendo da estrutura de lucro dessas plataformas, os freelancers poderiam pensar em adotar posturas defensivas, buscar ativamente evitar dependência com uma, ou outra plataforma, e capilarizar sua fonte de novos clientes. Mesmo com uma lista de pontos negativos superior às vantagens usufruídas, os profissionais independentes ainda assim estão satisfeitos com as plataformas que utilizam, principalmente por conta de sua eficácia em conectar os profissionais com clientes em potencial. Por mais dispendioso que seja investir tempo encontrando novas formas de conectar-se com possíveis contratadores, a longo prazo esta pode ser uma atitude benéfica. Acredito que a flexibilidade do regime freelancer, não significa muito se não for construído um sistema sustentável que o alimente.

Objetivo E

Compreender como funciona a dinâmica laboral entre freelancers e as plataformas digitais

A principal motivação dos freelancers para utilizar as plataformas é o acesso a novos clientes. Como mencionei anteriormente, essa vantagem acaba por ser tão relevante, que eclipsa muitas das lacunas presentes nas estruturas desses marketplaces. Identifiquei a propensão de dependência por parte dos freelancers, o que torna a dinâmica laboral, entre estes profissionais e as plataformas que utilizam, desigual.

Além disso, inundadas com o cadastro de pessoas, clientes e trabalhadores que não necessariamente levam as plataformas a sério, é complicado manter um controle de qualidade adequado para os usuários de forma global. Aqueles que buscam projetos, precisam despende parte de seu tempo escaneando e filtrando manualmente clientes de qualidade. E quem contrata, sente dificuldade em encontrar a pessoa ideal que confiavelmente solucionará seu problema.

Apesar do número elevado de cadastros nas plataformas, estas precisam deste fluxo exacerbado para garantir que não dependam da qualidade dos profissionais, por sempre haver outra pessoa pronta para substituir um freelancer que abandona o marketplace. Para manter-se em uma posição “de poder”, eles permitem que seus espaços sejam populados por profissionais de forma pouco criteriosa. Quando muito, impõem barreiras aos freelancers, mas raramente aos clientes, independente de sua qualidade, porque estes promovem as transações dentro das plataformas.

Essa abertura significa um espaço onde há múltiplas oportunidades, para diferentes níveis de profissionalismo e comprometimento. A abrangência, em si, não é ruim, mas sem critérios, pode ser prejudicial aos usuários e, portanto, à plataforma. Os filtros de pesquisa já deveriam ser o bastante para garantir um *match* adequado, mas não funcionam tão bem como poderiam. Uma possível solução está na criação de diferentes *pools* de projeto, onde profissionais e clientes conectam-se de acordo com seus interesses. A seguir, tabela demonstrativa:

Tabela 33: Proposta de *Pools* de talento

	Freelancers	Clientes
Pool 1	<p><u>Trabalhadores interessados em:</u> Contratos básicos.</p> <p><u>Em busca de:</u> Projetos simples para aperfeiçoar uma habilidade.</p>	<p><u>Indivíduos:</u> Com pouca ou nenhuma experiência de contratação.</p> <p><u>Em busca de:</u> Solucionar um problema simples ou pontual.</p>
Pool 2	<p><u>Trabalhadores interessados em:</u> Contratos intermediários.</p> <p><u>Em busca de:</u> Projetos intermediários com certo nível de comprometimento.</p>	<p><u>Indivíduos ou pequenas empresas:</u> Com alguma experiência de contratação.</p> <p><u>Em busca de:</u> Solucionar um problema intermediário.</p>
Pool 3	<p><u>Trabalhadores interessados em:</u> Contratos sob medida.</p> <p><u>Em busca de:</u> Projetos avançados com elevado grau de comprometimento.</p>	<p><u>Pequenas ou grandes empresas:</u> Com experiência de contratação.</p> <p><u>Em busca de:</u> Solucionar problemas complexos ou que demandem parcerias prolongadas.</p>

Fonte: Elaborado pela autora.

Para ingressar nesses *pools* e buscar projetos ou freelancers seria necessário preencher requisitos, em

formato de questionários e o estabelecimento de perfis com informações básicas, que comprovassem o comprometimento e expertise de cada usuário. Assim, seria possível manter a abrangência de um marketplace para freelancers, ao mesmo tempo em que é nutrido um espaço onde é possível estabelecer contatos de qualidade mais rápido. A organização mais criteriosa pode atrair clientes mais organizados, que pagariam mais pelos serviços contratados, o que possibilitaria a criação de taxas de serviço mais dinâmicas e favoráveis ao freelancer. Acredito que invertendo a dinâmica dentro das plataformas de “poder” para “parceria”, ao nutrir espaços de qualidade, tornaria a relação entre esta e os profissionais utilizadores mais satisfatória e lucrativa para ambos.

Objetivo F

Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a plataformação do regime freelancer e as repercussões, positivas e negativas deste fenômeno

Tanto os prós quanto os contras concentram-se principalmente em questões financeiras ou de *acesso* a clientes e oportunidades.

Quanto às vantagens, 6 dos 12 entrevistados consideram o acesso a novos clientes um dos principais benefícios de adotar plataformas digitais. Outros mencionaram variações dessa mesma vantagem: acesso a clientes a partir de qualquer localização geográfica, o acesso a clientes do mundo inteiro, volume consistente de novos clientes, a forma como os clientes vêm até o freelancer e, por fim, o acesso a oportunidades de crescer profissionalmente. Já os benefícios financeiros remetem principalmente aos pagamentos efetuados dentro das plataformas, estruturados, previsíveis, fáceis, convenientes e seguros.

Em contrapartida aos benefícios financeiros, fica a lista de desvantagens da mesma categoria, bem mais extensa que a primeira. A reclamação mais frequente foi sobre as taxas de serviço muito altas, com 6 dos 12 entrevistados considerando este um grande malefício. Outros inconvenientes relativos ao pagamento foram: o fato de a plataforma segurar arbitrariamente o pagamento dos trabalhadores, a falta de um relatório mais detalhado e de fácil acesso sobre o que foi gasto dentro da plataforma, dependência à plataforma para encontrar novos clientes, vulnerabilidade quanto às políticas e decisões das plataformas, dependência das taxas de câmbio estipuladas pelas plataformas e, por fim, ser obrigado a comprar *connects* para obter o direito de acesso a novos clientes.

Quanto aos inconvenientes relacionados ao *acesso*, houve quem acreditasse que existe uma competição desigual dentro da plataforma, com pessoas em países que se beneficiam da conversão cambial do dólar para suas moedas locais, praticando valores muito baixos. Também é mencionado o fato de que no começo é bastante difícil estabelecer contatos com clientes, a constante dificuldade em encontrar clientes de qualidade através da plataforma e, por fim, como é preciso investir muito tempo para construir o perfil e estabelecer uma boa reputação dentro da plataforma que utiliza.

O número de pontos negativos supera a lista de benefícios da utilização das plataformas. Ainda assim, 5 dos 12 entrevistados com experiência relevante com plataformas chegaram a mencionar que, apesar das desvantagens, ainda consideravam os pontos positivos relevantes o suficiente para

justificar o uso das plataformas, enxergando-os como “preço que se paga” ou “meio para um fim”. Além de acreditarem que os lados ruins eclipsam os pontos positivos, 11 desses 12 apresentaram satisfação acima da média, com notas iguais a 7, ou mais.

Fica claro que existe um grau considerável de adesão às plataformas por parte dos profissionais que alcançaram estabilidade dentro delas. Questiono, entretanto, se o custo dessa satisfação compensa. Se depender das plataformas, de suas estruturas e políticas, é benéfico o suficiente para os trabalhadores. Parece que sim, mas considero difícil ter certeza, uma vez que ficou indistinto se esses compreendem o que de fato acarreta a utilização dessas plataformas: se realmente aceitam suas desvantagens, ou estão ocupados demais, debruçando-se em seus trabalhos, paixões e vida, para notar que existem problemas estruturais graves na utilização desses espaços.

O fato é que existem profissionais satisfeitos com seu uso das plataformas, que foram capazes de adequar as desvantagens de sua utilização às suas necessidades individuais. Não acredito que exista um grande vilão, nem inúmeras vítimas nessa relação. Mas existem interesses e prioridades, e compreendê-los, em sua totalidade, pode ser o diferencial entre utilizar as plataformas de forma consciente, sem comprometer o bem-estar e a estabilidade das profissões dos freelancers.

Objetivo G

Identificar lacunas nas plataformas digitais, capacidades que estão em falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras

Classifiquei os dados levantados em quatro categorias, que variam desde lacunas estruturais, até oportunidades de funções para gestão de tarefas dentro da plataforma, sugestões para melhorar o controle de qualidade dos marketplaces e falhas por parte dos espaços quanto aos aspectos financeiros.

Foram 7 sugestões relacionadas ao controle de qualidade dentro da plataforma, demonstrando como a falta de critérios, identificada há pouco, é percebida em diferentes medidas pelos freelancers. Lacunas como formas mais eficazes de filtrar clientes de qualidade, obter mais informações sobre os contratadores e abrir espaço para um ponto de acesso aos clientes mais aberto, foram algumas das preocupações suscitadas.

Acredito que essas poderiam ser resolvidas com políticas de cadastro mais criteriosas para os clientes. Assim como os freelancers precisam montar um perfil detalhado e confiável para atraírem novos contratos, os clientes poderiam ser estimulados a preencher informações básicas facilmente disponíveis para a consulta dos freelancers. Além disso, ao criarem novos anúncios, os contratadores precisariam responder questões mais criteriosas e disponibilizar briefings mais detalhados para poderem anunciar seus projetos. Aqueles que estiverem em busca de “experts” devem preencher um mínimo de informação para ter acesso a esses freelancers, por exemplo.

Vista como desvantagem da utilização das plataformas, e também apontada como lacuna financeira em suas estruturas, as taxas de serviço são mais uma vez mencionadas como algo negativo. Apesar

das diferentes plataformas praticarem custos semelhantes, não significa que essa seja a única forma possível de operar. Relembro mais uma vez que o Toptal não cobra nada aos freelancers. Claro que essa plataforma se dedica à clientes “premium”, mas acredito que plataformas mais “acessíveis” ainda assim podem diversificar melhor o seu sistema de custos atribuídos, de forma a se tornar mais atraente aos freelancers. Curiosamente, propor formas mais dinâmicas de taxar esses usuários, acompanhado de estabelecer filtros mais criteriosos na seleção dos usuários como um todo, pode ser a solução de uma outra lacuna apontada: focar mais esforços em atrair e manter talento investido nas plataformas.

Quanto à estrutura dos marketplaces, algumas oportunidades interessantes foram identificadas, como a possibilidade de customização de recursos oferecidos. As plataformas poderiam ser espaços que, ao invés de tentar resolver todos os problemas dos usuários, permitam que estes escolham se desejam ou não esse tipo de “apadrinhamento”. Identifiquei que existem profissionais e clientes interessados nas automatizações das plataformas, que inclusive as vêem como qualidades atrativas. Mas, do outro lado do espectro, encontra-se também um outro tipo de usuário, que não se sente à vontade em ceder o controle de suas carreiras para as plataformas. Vejo nessa situação a oportunidade de criar um plano de subscrição, ou uma versão de perfil, que permita a customização das funções das plataformas. Onde o freelancer, ou o cliente, podem selecionar o que esperam receber das plataformas e pagar/usufruir apenas daquilo que desejam. Essa poderia ser outra forma de dinamizar o sistema de custos das plataformas, enquanto mantém os usuários engajados com seus espaços.

Objetivo H

Medir e avaliar o nível de satisfação dos freelancers do setor criativo, utilizadores de plataformas digitais mediadoras de suas atividades

Explorado ao longo dos quatro segmentos das entrevistas, para analisar o nível de satisfação dos participantes de forma mais global, apliquei 4 perguntas. Com diferentes aspectos, juntas oferecem dados para a elaboração de uma média de satisfação. Foram medidos:

- O grau de satisfação dos participantes com a rotina que seguem;
- O grau de satisfação dos freelancers com as plataformas que escolheram para mediar seus trabalhos;
- O grau de satisfação dos entrevistados com o regime freelancer;
- A percepção de segurança financeira dos entrevistados com o regime freelancer.

Como mencionei anteriormente, essas medidas foram tomadas para auxiliar na análise dos dados como um todo. Como forma de evitar atribuir juízos de valor pessoais às decisões partilhadas pelos participantes, utilizo as notas atribuídas por estes para nortear minha análise, ao consultar se a percepção dos participantes é positiva, ou não, quanto às diferentes questões.

Quando questionados sobre o que mudariam em suas rotinas, em diferentes palavras, a maioria dos entrevistados relatou desejar mais tempo para descansar, ou fazer exercícios, e viver uma rotina mais

estruturada e previsível. Identifiquei ainda que participantes com o Perfil 1 eram os mais insatisfeitos com suas rotinas, enquanto aqueles com Perfis 2 e 3, em sua maioria, marcaram notas acima de 7.

Já sobre a satisfação com as plataformas utilizadas, 12 dos 15 entrevistados possuíam experiência relevante. Desses, 11 apresentaram satisfação acima da média, com notas iguais a nota 7, ou mais. Apenas 1 entrevistado revelou nota abaixo da média, um 4. Nesse índice, verifiquei que nenhum dos participantes com o Perfil 1 possuem experiência relevante com plataformas mediadoras. Aqueles com o Perfil 2 apresentaram maiores notas de satisfação, com média de 7,8. Já o Perfil 3, marcou satisfação média, 1 ponto abaixo que do Perfil 2, preservando uma postura mais cética quanto aos benefícios da utilização de plataformas.

Três dos quinze entrevistados pontuaram nota máxima em satisfação ao trabalhar no regime freelancer. Dos participantes, 60% marcou satisfação em 7 ou mais, 33% marcou entre 5 e 6, e apenas 03 compartilhou uma nota abaixo da média, pontuando um 4. Nesse aspecto, o Perfil 1 representa as notas mais baixas de satisfação geral com o regime freelancer, com marcações em geral abaixo da média. O Perfil 2 mais uma vez apresentou as notas mais altas, com média de 8,3, e o Perfil 3 ficou mais uma vez com um ponto abaixo deste.

Quanto à sensação de segurança financeira, 4 participantes pontuaram nota máxima, 8 profissionais marcaram sensação de segurança com um 8 ou mais, 3 participantes foram neutros (5) e os 4 restantes revelaram notas abaixo da média, entre 2 e 4. Enquanto que apenas 1 participante revelou insatisfação abaixo da média com o regime freelancer em geral, 4 entrevistados declararam sentir insegurança financeira com o formato de trabalho que adotam. Por outro lado, há a predominância de mais pessoas que marcaram nota máxima com segurança financeira do que com satisfação geral. Além disso, aqueles que se sentem seguros se manifestaram com notas acima de 8. O Perfil 1 é o que se sente mais inseguro financeiramente, com notas entre 2 e 4. Já a sensação de segurança financeira média dos Perfis 2 e 3 ficou extremamente próxima, com 7,8 e 7,75 respectivamente.

Enquanto que ouvir sobre a trajetória e as preferências dos participantes me ajudou na construção dos Perfis dos freelancers, a aplicação das questões que medem sua satisfação auxiliaram a realmente identificar padrões dentro de suas decisões, que poderiam ser avaliados como pontos fortes ou que precisam de melhora.

Aqueles que apresentaram as notas mais altas nos diferentes aspectos do índice de satisfação, foram aqueles que melhor respeitam seus limites pessoais. O Perfil 1, caracterizado como o que menos se sentia confortável com o regime freelancer, se mostrou consistentemente com os menores índices de satisfação. Isso me leva a acreditar que é preciso ter um certo leque de preferências e inclinações para se tornar um profissional realizado nesse regime.

Curiosamente, essa satisfação não se provou crescente à medida que passamos ao próximo Perfil. Diferente do Perfil 3, o Perfil 2 consistentemente apresentou notas de satisfação mais altas. Atribuo essa discrepância com o fato de que com o acúmulo de responsabilidades assumidas pelos profissionais de Perfil 3, sobe também a dificuldade, ou exigência pessoal, ao gerir suas carreiras. Ao

se posicionarem com o Perfil 3, muitos desses profissionais mergulham em suas profissões e, mesmo sendo extremamente organizados e eficientes na gestão de tarefas, acabam por falhar em organizar seu tempo livre, não se contentam com as plataformas que utilizam e colocam grande pressão sobre si mesmos em termos financeiros. Tornando-os mais insatisfeitos. Em contrapartida, aqueles com o Perfil 2 pareceram satisfeitos, acomodados e seguros com o conforto que conquistaram.

Deduzo, portanto, algo quase óbvio: ao assumir mais responsabilidades, corre-se o risco de sentir mais pressão e menos satisfação. Já ao acomodar-se, apesar de confortável, há o risco de grandes baixas quando surgirem situações inesperadas, como a mudança de alguma política da plataforma.

Objetivo I

Com auxílio da medição de satisfação, identificar atributos ou vivências em comum, que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes

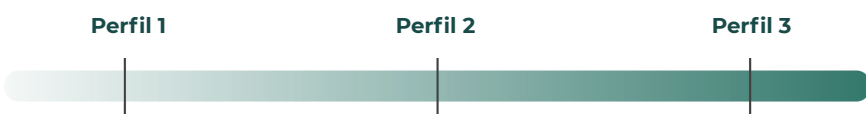
Foram identificados três perfis básicos para freelancers do setor criativo, cada caracterização com preferências específicas que ressonavam entre os diferentes profissionais entrevistados, distinguindo-os em grupos. Essa caracterização foi possível com a análise do roteiro preliminar, das questões como um todo, mas principalmente das que apresentavam respostas sobre as trajetórias pessoais de cada entrevistado. Conforme detalhei no começo do [capítulo 4](#), encontrei os seguintes perfis:

- **Perfil 1:** *Freelancer focado*
 - Seja um designer, um ilustrador, tipógrafo ou copywriter, alguns dos entrevistados revelaram nutrir especial interesse em focar nas suas criações mais autorais e suas especialidades formais, enquanto não se sentiam particularmente inclinados em trabalhar os aspectos mais burocráticos, organizacionais ou administrativos que também são exigidos pelo regime freelancer.
- **Perfil 2:** *Freelancer adaptável*
 - Esse profissional encontrou seu próprio ritmo e estrutura e, de acordo com suas próprias preferências, organizou uma rotina que é sustentável e satisfatória para si mesmo. Tem grande capacidade organizacional e, apesar de não sentir pressão em organizar os aspectos burocráticos de sua rotina, está sempre em busca de automações que garantam mais tranquilidade, formas de aliviar as dificuldades relacionadas à suas rotinas e ao lado financeiro de suas vidas, não se importando de pagar o preço por estes serviços.
- **Perfil 3:** *Gestor, não mais freelancer*
 - Não somente esse profissional encontrou seu próprio ritmo e estrutura, como passou a investir seu tempo cada vez mais na perspectiva estratégica de seu trabalho. Tratando sua profissão como um negócio, deu um passo em direção a se estabelecer como empresa, agência ou estúdio criativo. Ao se posicionar como instituição, acredita alcançar maior respeito de seus clientes. Passou a organizar e gerir projetos

e equipes que os realizem de forma estruturada e relativamente contínua. Tem grande capacidade organizacional e/ou habilidade de gerir talentos.

Além dos Perfis, identifiquei também 5 gradientes que demonstram a predominância de 2 espectros, onde de um lado era possível observar o Perfil 1, ao centro o Perfil 2 e no outro extremo o perfil 3:

Tabela 34: Gradientes Perfil 1, 2 e 3



	Perfil 1	Perfil 2	Perfil 3
Gradiente A)	Criação Autoral Foco em trabalhar com projetos criativos.	Misto dos dois Foco em manter um fluxo de projetos constante.	Atuação Estratégica Foco em gestão de tarefas, projetos e equipes.
Gradiente B)	Mestrado completo Pensam em continuar sua aprimoração acadêmica.	Misto dos dois Alguns têm interesse em estudar, outros não.	Graduação completa Não pensam em continuar aprimoração acadêmica.
Gradiente C)	Não se associa a uma plataforma Atuam como freelancers tradicionais.	Alta dependência à plataforma Não se importam em pagar o preço por comodidade.	Até 50% de dependência à plataforma Zelam por sua própria autonomia.
Gradiente D)	Colaborativos Gostam de trabalhar com equipes criativas e receber direções sobre o que fazer.	Independentes Podem ser membros de uma equipe, mas preferem trabalhar individualmente.	Líderes Gostam de assumir posições de liderança e gestão de recursos.
Gradiente E)	Não se interessam pela parte financeira Sentem-se inseguros financeiramente.	Controlam parte dos aspectos financeiros Sentem-se seguros financeiramente.	Controlam os aspectos financeiros Sentem-se relativamente seguros financeiramente.

Fonte: Elaborado pela autora.

Além de essencial para a análise de dados, essa caracterização auxiliou na demonstração dos diferentes espectros de interesse dos freelancers. Foi importante identificar esses padrões de comportamento. Compreender e categorizar as motivações por trás das ações desses profissionais auxiliou no melhor entendimento não só de como se organizam, mas também *porquê* o fazem de determinada maneira. Acredito fortemente que não existe uma solução organizacional que possa servir de forma bem-sucedida a todas as pessoas, cada profissional possui suas prioridades e valores. As diferentes partilhas dos entrevistados, e seus distintos perfis, ilustram como o regime freelancer permite flexibilidade de tal forma que é possível encontrar muitas soluções viáveis, específicas para cada tipo de pessoa.

Objetivo J

Determinar se o regime freelancer é percebido como um regime de trabalho sustentável a longo prazo

Para alcançar o último objetivo estratégico desta dissertação, elaborei duas questões para o roteiro final. Primeiro identificar os planos a curto (6 meses a 1 ano), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos) para as carreiras dos participantes. Depois, que fatores irão influenciar sua tomada de decisão.

Três dos quinze participantes afirmaram que, a longo prazo, gostariam de trabalhar com algo que trouxesse um impacto positivo para a sociedade. Alguns entrevistados, como f-08 e f-13, foram mais vagos sobre seus planos, mencionando desejar clientes que paguem mais e estabelecer uma carga de trabalho reduzida. Quatro dos quinze participantes mencionaram desejar aperfeiçoar suas habilidades e crescer dentro de sua atual área de atuação. Sete participantes afirmaram desejar impulsionar o crescimento de suas agências, correspondendo a quase metade dos entrevistados. Daqueles 100% caracterizados com o Perfil 3, *gestor, não mais freelancer*, enquadraram seus planos futuros no sentido de estabelecer suas estruturas, contratar mais membros para suas equipes e aumentar seus rendimentos. Desses, 2 apontaram o desejo de estabelecer fontes de renda passiva com seus negócios.

Quanto aos fatores decisivos para a tomada de decisões, o mais mencionado foi retorno financeiro, com pouco mais da metade dos participantes afirmando que este era ou o principal fator ou um motivador determinante. Três participantes chegaram a declarar que o retorno financeiro era o único fator que pesava em suas decisões profissionais. Outros fatores foram mencionados como poder desenvolver suas habilidades, obter maior equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional, sentir felicidade e satisfação em sua rotina de trabalho, liberdade de escolha e até mesmo fatores externos como situação da economia global ou capacidade de obter um visto de trabalho no país onde residem. Apenas um participante se preocupa com a mudança das políticas das plataformas e considera esse como fator determinante na sua tomada de decisões futuras. Esse dado, em certa medida, revela a predominância de um olhar estreito dos profissionais inseridos nesse contexto, que em geral não parecem levar em consideração o fato de fazerem parte de uma conjuntura econômica relativamente nova, com poucos indícios de como irá se desenvolver. Tomam por garantido que as coisas permanecerão como estão.

Dos quinze entrevistados, dez afirmaram não pensar em deixar de atuar como profissionais independentes. Acredito que aqueles que se sentem satisfeitos com sua situação em geral, mesmo com espaço para melhorias e algum descontentamento, sentem que sim, o regime freelancer é uma modalidade de trabalho sustentável a longo prazo. E que também há espaço para crescimento e aprimoramento profissional.

Considerações Finais

A temática desta dissertação permeia as dinâmicas organizacionais e o contexto da Economia das Plataformas em que trabalhadores freelancers, do setor criativo, estão inseridos. A partir desta, optei por começar explorando a envolvente desses profissionais. Apresentei a terceirização, desde antes de passar a ser feita através do domínio digital, ressaltando a correlação entre esta estratégia de negócio e a modalidade de trabalho freelancer. Averigui o que eram as plataformas digitais, como funcionam estruturalmente e em que sentido as plataformas mediadoras do trabalho freelancer se enquadram nesta classificação. E, ao fim do primeiro capítulo, investiguei as diferentes nomenclaturas atribuídas à Nova Economia, fundamentada no domínio digital, de alcance global, intensamente interconectada e permeada de ideias e informações. Elegi ainda o termo Economia das Plataformas como aquele que acredito melhor representar o fenômeno.

Uma vez estabelecida uma fundamentação teórica sobre a envolvente do meu tema, esclareci os meus objetivos com esta dissertação e quais métodos utilizaria para alcançá-los. Decidi por uma abordagem exploratória. Foi feito o levantamento de dados primários, através da aplicação de entrevistas qualitativas, com roteiro semiestruturado de questões majoritariamente abertas. Complementado pelo levantamento de dados secundários, com a consulta à bibliografia existente.

Identifiquei então quais são os principais agentes do ecossistema digital de trabalho ao estabelecer que os participantes são os freelancers e clientes. O filtro é o algoritmo de pesquisa das plataformas, que permite a conexão entre os participantes e a unidade de valor é o serviço comercializado entre os participantes. Em seguida, faço uma caracterização de algumas modalidades de plataforma mediadora de trabalho, detalhando os traços distintivos e as estruturas de cada uma. Analisei quem são os clientes que compram os serviços oferecidos dentro desse contexto e qual a predominância de empresas, grandes corporações e pequenos negócios. Por fim, levantei informações sobre os freelancers do setor criativo, como pode ser organizada essa nomenclatura e quais destes profissionais se enquadram no recorte deste estudo.

Fundamentada a pesquisa e definidos os critérios de seleção de amostra, passei à seleção dos participantes e coleta de seus contributos. No capítulo 4 fiz uma caracterização da comunidade freelancer, demonstrando os dados encontrados. Por fim, levantei discussões sobre aquilo que foi descoberto. O intuito desta dissertação foi explorar a estrutura do regime de trabalho freelancer, do setor criativo, no contexto da Economia das Plataformas. Meu propósito era compreender a dinâmica desses profissionais com as plataformas que utilizam, assim como as estruturas que adotam para organizar suas rotinas e carreiras. Para alcançar esse fim, tracei dez objetivos estratégicos, que serviram para orientar o tipo de pergunta realizada nas entrevistas. Estabeleci que investigaria a relação dos freelancers com as plataformas que utilizam, como estes organizam suas rotinas diárias, suas expectativas futuras, seus níveis de satisfação e quais eram os atributos ou vivências em comum, que poderiam indicar a recorrência de uma, ou mais, circunstâncias favoráveis para a satisfação geral dos participantes.

Com essa pesquisa estabeleci que mesmo com rotinas que permitem horários flexíveis, 100% dos freelancers afirmaram precisar de uma rotina estruturada. Dos 15 entrevistados, 8 afirmaram sentirem-se sobrecarregados com a quantidade de ferramentas adotadas por seus diferentes clientes. Por esse motivo, das várias técnicas digitais citadas pelos participantes, aquela que mais me chamou atenção foi o ato de bloquear tempo no calendário. Uma das grandes questões sobre ser freelancer é a oportunidade, e responsabilidade, de estabelecer os próprios horários. Utilizar o calendário, e seus *slots* de tempo, como forma de planejar as tarefas futuras, parece uma solução visual bastante eficaz de, em um só lugar, planejar até uma semana de atividades, desde profissionais até domésticas.

Apesar dos muitos métodos e técnicas mencionados pelos entrevistados, 40% deles sente dificuldade em fazer pausas semanais, ou sequer folgam. Quanto a tirar férias, outros 40% não se sentem confortáveis com a ideia. Os contributos dos participantes me levam a crer que a satisfação com a organização da rotina diária tem muito mais a ver com aprender quais são suas limitações, como profissional e como pessoa, para construir uma estrutura que respeite essas barreiras.

Quanto às experiências dos freelancers com as plataformas mediadoras de seus serviços, ao que tudo indica, a maioria desses marketplaces escolhem deixar os profissionais à beira de desistirem de utilizar seus espaços. Ao invés de nutrirem um espaço onde os trabalhadores queiram trabalhar, e assim gerar valor para todos os envolvidos, as plataformas preferem tornar-se o mais convidativas o possível para os clientes, ao mesmo tempo em que capitalizam de quantas formas puderem a dependência que causam nos trabalhadores. Sabendo da estrutura de lucro dessas plataformas, os freelancers poderiam pensar em adotar posturas defensivas, ativamente buscar evitar dependência com uma, ou outra plataforma e capitalizar sua fonte de novos clientes.

Mesmo com uma lista de pontos negativos superior às vantagens usufruídas, os profissionais independentes ainda assim estão satisfeitos com as plataformas que utilizam, principalmente por conta de sua eficácia em conectar os profissionais com clientes em potencial — identificada como principal motivador para sua utilização. Por mais dispendioso que seja investir tempo encontrando novas formas de conectar-se com possíveis contratadores, a longo prazo esta pode ser uma atitude benéfica. Acredito que a flexibilidade do regime freelancer, não significa muito se não for construído um sistema sustentável que o alimente.

Essa dissertação identificou ainda que existem critérios de entrada às plataformas, insuficientes para garantirem sua qualidade. Essa “abertura” significa um espaço onde há múltiplas oportunidades, para diferentes níveis de profissionalismo e comprometimento. A abrangência, em si, não é ruim, mas sem parâmetros, pode ser prejudicial aos usuários e, portanto, à plataforma. Os filtros de pesquisa já deveriam ser o bastante para garantir um *match* adequado, mas não funcionam tão bem como poderiam. Ressaltei então que uma possível solução estaria na criação de diferentes *pools* de projeto, onde profissionais e clientes conectam-se de acordo com seus interesses. Para acessar esse banco de dados e buscar projetos ou freelancers, seria necessário preencher uma série de pré-requisitos que comprovem o comprometimento e expertise de cada usuário. Assim seria possível

manter a abrangência de um marketplace para freelancers, ao mesmo tempo em que é nutrido um espaço onde é possível estabelecer contatos de qualidade mais rápidos.

Ficou claro também que existe um grau considerável de adesão às plataformas por parte dos profissionais que alcançaram estabilidade dentro delas. Questiono, entretanto, se o custo dessa satisfação compensa. Se depender das plataformas, de suas estruturas e políticas, é benéfico o suficiente para os trabalhadores. Parece que sim, mas considero difícil ter certeza, uma vez que ficou indistinto se esses compreendem o que de fato acarreta a utilização dessas plataformas. Se realmente aceitam suas desvantagens, ou estão ocupados demais, debruçando-se em seus trabalhos, paixões e vida, para notar que existem problemas estruturais graves na utilização desses espaços.

O fato é que existem profissionais satisfeitos com seu uso das plataformas, que foram capazes de adequar as desvantagens de sua utilização às suas necessidades individuais. Não acredito que exista um grande vilão, nem inúmeras vítimas nessa relação. Mas existem interesses e prioridades, compreendê-los, em sua totalidade, pode ser o diferencial entre utilizar as plataformas, sem comprometer o bem-estar e a estabilidade das profissões dos freelancers.

Classifiquei as lacunas das plataformas em quatro categorias, que variam desde problemas estruturais, até oportunidades de funções para gestão de tarefas dentro da plataforma, sugestões para melhorar o controle de qualidade dos marketplaces e falhas por parte dos espaços quanto aos aspectos financeiros. Foram 7 sugestões relacionadas ao controle de qualidade dentro da plataforma, demonstrando como a falta de critérios identificada neste estudo é percebida em diferentes medidas pelos freelancers.

Lacunas como, formas mais eficazes de filtrar clientes de qualidade, obter mais informações sobre os contratadores e abrir espaço para um ponto de acesso aos clientes mais aberto, foram algumas das preocupações suscitadas. Acredito que essas poderiam ser resolvidas com políticas de cadastro mais criteriosas para os clientes. Assim como os freelancers precisam montar um perfil detalhado e confiável para atraírem novos contratos, os clientes poderiam ser estimulados a preencher informações básicas facilmente disponíveis para a consulta dos freelancers. Além disso, ao criarem novos anúncios, os contratadores precisariam responder questões mais criteriosas e disponibilizar briefings mais detalhados para poderem anunciar seus projetos. Aqueles que estiverem em busca de “experts” devem preencher um mínimo de informação para ter acesso a esses freelancers, por exemplo.

Algumas oportunidades interessantes foram identificadas quanto à estrutura dos marketplaces, como a possibilidade de customização de recursos oferecidos. Acredito que as plataformas poderiam ser espaços que, ao invés de tentar resolver todos os problemas dos usuários, permitam que estes escolham se desejam ou não esse tipo de “apadrinhamento”. Identifiquei que existem profissionais e clientes interessados nas automatizações das plataformas, que inclusive as vêem como qualidades atrativas. Mas, do outro lado do espectro, encontra-se também um outro tipo de usuário, que não se sente à vontade em ceder o controle de suas carreiras para as plataformas. Vejo nessa situação a

oportunidade de criar um plano de subscrição, ou uma versão de perfil, que permita a customização das funções das plataformas onde o freelancer, ou o cliente, podem selecionar o que esperam receber das plataformas e pagar/usufruir apenas daquilo que desejam.

Com a coleta de dados primários, estabeleci três perfis básicos para freelancers do setor criativo, cada caracterização com preferências específicas que ressonavam entre os diferentes profissionais entrevistados, distinguindo-os em grupos. Além de essencial para a análise de dados, essa caracterização auxiliou na demonstração dos diferentes espectros de interesse dos freelancers. Foi importante identificar padrões de comportamento. Compreender e categorizar as motivações por trás das ações desses profissionais auxiliou no melhor entendimento não só de como se organizam, mas também *porquê* o fazem de determinada maneira. Acredito fortemente que não existe uma solução organizacional que possa servir de forma bem-sucedida a todas as pessoas, cada profissional possui suas prioridades e valores. As diferentes partilhas dos entrevistados, e seus distintos perfis, ilustram como o regime freelancer permite flexibilidade de tal forma que é possível encontrar muitas soluções viáveis, específicas para cada tipo de pessoa.

Por fim, os resultados demonstraram que, dos quinze entrevistados, dez afirmaram não pensar em deixar de atuar como profissionais independentes. Acredito que aqueles que se sentem satisfeitos com sua situação em geral, mesmo com espaço para melhorias e algum descontentamento, sentem que sim, o regime freelancer é uma modalidade de trabalho sustentável a longo prazo. E que também há espaço para crescimento e aprimoramento profissional.

As alterações nas dinâmicas de trabalho ocasionadas pela Economia das Plataformas, trazem consigo a justificativa em pesquisar as novas estruturas do regime freelancer, enquadrados nesse contexto. Esse emergente fenômeno é responsável pela proliferação de plataformas mediadoras de trabalho, que atrai diferentes tipos de profissionais independentes e provoca ainda a busca por diferentes técnicas e métodos organizacionais, que auxiliem na navegação destes espaços. Essa dissertação contribui para a literatura existente sobre a Economia das Plataformas e as dinâmicas organizacionais, sob a perspectiva dos freelancers. O estudo pode ainda ser benéfico para a consulta de profissionais independentes, uma vez que compartilha experiências de trabalhadores em condições semelhantes.

Acredito ainda que, a partir desse estudo, podem ser elaboradas pesquisas que aprofundem o conhecimento sobre a Economia das Plataformas, suas denominações e definições gerais. Seria interessante explorar ainda mais as próprias plataformas mediadoras de trabalho, identificando mais informações que corroborem a proposta de outras soluções estruturais para este tipo de espaço. É possível abordar outros aspectos da dinâmica diária dos freelancers, como sua relação com seus clientes, com colegas de trabalho e equipes remotas nas quais podem estar inseridos. Ou mesmo, em que momento o freelancer deixa de se sentir como um profissional independente e passa a agir como um empreendedor. Por fim, espero que esta dissertação possa ser mais um contributo, para que seja dada continuidade ao estudo deste tema.

Referências Bibliográficas

- Alencar, E. M. (1998). Promovendo um ambiente favorável à criatividade nas organizações. *Revista de Administração de Empresas*, 38(2), 18–25.
- Alvarez De La Vega, J., Cecchinato, M., & Rooksby, J. (2021). “Why lose control?” A Study of Freelancers’ Experiences with Gig Economy Platforms.
- Appelhans, S., & Svensson, T. (2019). *Entrepreneurial Outsourcing. Motivators, Benefits, Risks and Challenges*. [Uppsala University].
<https://drive.google.com/drive/u/o/folders/1jAT7Fn6m-ZFdizultyhkrL3VnR9Am1IR>
- Bang, E. H. (2019). *An Analysis of Upwork Profiles: Visualizing Characteristics of Gig Workers using Digital Platform* [Master’s Paper]. University of North Carolina at Chapel Hill.
- Bellesia, F., Mattarelli, E., Bertolotti, F., & Sobrero, M. (2019). Platforms as entrepreneurial incubators? How online labor markets shape work identity. *Journal of Managerial Psychology*, 34(4), 246–268. <https://doi.org/10.1108/JMP-06-2018-0269>
- Cohen, J. E. (2017). Law for the platform economy. *UCDL Rev.*, 51, 133.
- Collins, B., Garin, A., Jackson, E., Koustas, D., & Payne, M. (2019). *Has the Gig Economy Replaced Traditional Jobs Over the Last Two Decades? Evidence from Tax Returns*. 72.
- Creswell, & Kasmad, R. (2020). *Second Edition Qualitative inquiry & Research design Choosing Among Five Approaches*.
- De Groen, W., & Maselli, I. (2016). *The impact of the collaborative economy on the labour market*.
- Dijck, J. van, Poell, T., & Waal, M. de. (2018). *The Platform Society: Public Values in a Connective World*. Oxford University Press.
- Dirgová, E., Janičková, J., & Klencová, J. (2018). New trends in the labor market in the context of shared economy. *TEM journal*, 7(4), 791.

Donovan, S., Bradley, D., & Shimabukuru, J. (2016). What Does the Gig Economy Mean for Workers?

Federal Publications. https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1501

Drahokoupil, J., & Fabo, B. (2016). The platform economy and the disruption of the employment

relationship. *ETUI Research Paper-Policy Brief*, 5.

Dubberly, H. (2013). *The Networked Platform Revolution*: 74.

Fuller, J., Raman, M., Bailey, A., & Vaduganathan, N. (2020). Rethinking the On-Demand Workforce.

Harvard Business Review, 98(6), 96–103.

Gawer, A., & Cusumano, M. A. (2014). Industry Platforms and Ecosystem Innovation: Platforms and

Innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 31(3), 417–433.

<https://doi.org/10.1111/jpim.12105>

Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (Vol. 4). Atlas São Paulo.

Green, D. D., Walker, C., Alabulththim, A., Smith, D., & Phillips, M. (2018). Fueling the gig economy:

A case study evaluation of Upwork. com. *Manag Econ Res J*, 4(2018), 3399.

Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. K. (2015). Likert scale: Explored and explained. *Current*

Journal of Applied Science and Technology, 396–403.

Kässi, O., Lehdonvirta, V., & Stephany, F. (2021). How many online workers are there in the world? A

data-driven assessment. *Open Research Europe*, 1, 53.

<https://doi.org/10.12688/openreseurope.13639.1>

Kazi, A. G., Yusoff, R. M., Khan, A., & Kazi, S. (2014). The Freelancer: A Conceptual Review. *Sains*

Humanika, 2(3), Article 3. <https://doi.org/10.11113/sh.v2n3.428>

Kelly, K. (1998). *New rules for the new economy: 10 radical strategies for a connected world*. Viking.

Kenney, M., & Zysman, J. (2016). *The Rise of the Platform Economy*. 10.

Lopicic, L. (2018). *Platform Revolution: The case of Automotive sharing platforms*.

- Manyika, J., Lund, S., Bughin, J., Robinson, K., Mischke, J., & Mahajan, D. (2016). *Independent work: Choice, necessity and the gig economy*. McKinsey Global Institute.
- Parker, G. G., Van Alstyne, M. W., & Choudary, S. P. (2016). *Platform revolution: How networked markets are transforming the economy and how to make them work for you*. WW Norton & Company.
- Popiel, P. (2017). "Boundaryless" in the creative economy: Assessing freelancing on Upwork. *Critical Studies in Media Communication*, 34(3), 220–233. <https://doi.org/10.1080/15295036.2017.1282618>
- Saunders, M. N., & Townsend, K. (2018). Choosing participants. C. Cassel, AL Cunliffe, &
- Silva, G. (2011). *O Crowdsourcing No Design Publicitário: Análise Do Site 99 Designs*.
- Stearns, P. N. (2019). *Globalization in World History* (3rd ed.). Routledge.
- <https://doi.org/10.4324/9780429299032>
- The role of digital labour platforms in transforming the world of work [Full report]*. (2021). [Report].
- http://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2021/WCMS_771749/lang--en/index.htm
- Watt, M., & Wu, H. (2018). *Trust mechanisms and online platforms: A regulatory response* [PhD Thesis]. Harvard University.
- Williams, A. D., & Tapscott, D. (2011). *Wikinomics*. Atlantic Books Ltd.

Apêndices

Apêndice 1 — Roteiro de perguntas preliminares

Esse roteiro foi utilizado apenas por mim e não foi compartilhado com os participantes.

Interview Script

Understanding the Workflow of Freelance Graphic Designers Using Digital Platforms as Mediators of Their Work

The "Platform Economy" and its consequent outsourced work regime, presents a series of challenges and opportunities for a variety of workers.

Assuming the creative freelancer's perspective, this interview aims to explore and better understand these professional's context, by learning more about their day to day routine and organization, their relationship with their work and coworkers, and their interaction with digital platforms to exercise their profession.

Average Duration: 1h20 min.

This interview is made as part of a Master's Dissertation in Management of Creative Industries, at Universidade Católica Portuguesa, Porto - Portugal.

Hey there, so let's start with the basics about your professional trajectory, this first section of this interview should feel like a ping pong game, with quick questions and quick answers to better understand your general profile.

1. Sex/gender: Female
2. Place of Birth:
3. Where are you based now, for how long?
4. Date of Birth:
5. Do you have any children?
6. Academic background?
7. Do you consider studying again or making a specialization?
8. Do you feel the constant need to update yourself?
9. What is your professional background?
10. How did you start working as a freelancer?
11. How long have you been a freelancer?
12. Are you a full time freelancer at the moment?

The second part is meant to learn more about the interviewee's basic day to day organization, processes, how they price their work, how they publicize their expertise and how they manage their work flow.

13. I would like to learn more about how you organize your day to day tasks. Do you have a basic routine?
14. Do you have any organizational methods? Like apps, timers or others means to keep you organized when working?
15. How many hours a day do you generally work?
16. Do you have rest days? How do you manage vacation time?
17. How do you promote your work? Which means do you think gives you more turnaround?
18. How do you precify your work?

The next section of this interview aims to find out more about the relationships established between the workers, their clients, the digital platforms of their choice, and other creative freelancers they might work with.

19. Do you have any ongoing clients? How do you nurture this work relationship?
20. Do you use any Digital Platforms, like Upwork, Fiverr, Freelancer.com? If yes, which ones do you use? How long have you been using them?
21. How's your relation with the Digital platforms your work with?
22. What are the consequences, for you, of using Digital Platforms to exercise your work activities?
23. Do you find using Digital Platforms to be more, or less, beneficial for your work?
24. Do you feel like the Digital platforms you use are lacking something? What is missing from their structure in your opinion?
25. Do you ever work with other freelancers? How's your work relationship with them?
26. Have you ever worked with a team of freelancers to complete a project? If yes, how was your experience?
27. Have you ever thought of being a project leader? Making some sort of virtual agency and building teams to complete projects?

The next part of the interview is about the professional's expectations, their vision of success and satisfaction in their line of work now and in the future.

28. Do you like being a Freelancer? Would you consider working as an employee in the future?
29. What is the measure of success for you?
30. In your opinion, what would you say is the ideal condition for you to achieve the success you envision for yourself?

Interview Script

Understanding the Workflow of Freelance Graphic Designers Using Digital Platforms as Mediators of Their Work

The "Platform Economy" and its consequent outsourced work regime, presents a series of challenges and opportunities for a variety of workers.

Assuming the creative freelancer's perspective, this interview aims to explore and better understand these professional's context, by learning more about their day to day routine and organization, their relationship with their work and coworkers, and their interaction with digital platforms to exercise their profession.

Average Duration: 1h.

This interview is made as part of a Master's Dissertation in Management of Creative Industries, at Universidade Católica Portuguesa, Porto - Portugal.

Hey there, so let's start with the basics about your professional trajectory, this first section of this interview should feel like a ping pong game, with quick questions and quick answers to better understand your general profile.

1. Gender
2. Birthdate?
3. Where are you originally from? Where are you based (for how long)?
4. What is your academic background? Do you think about studying again?
5. What is your line of work? How and why did you start freelancing?
6. Are you a full time freelancer at the moment? If yes, how long have you been a freelancer?

The second part is meant to learn more about the interviewee's basic day to day organization, processes, how they price their work, how they publicize their expertise and how they manage their work flow.

7. How do you organize your day to day tasks? Do you follow a basic routine?
8. Do you use project management apps, reminders, calendars, timers or other techniques to keep you organized when working?
9. How many hours a day do you generally work? Do you take days off in your week? How do you organize your vacations? Do you find it hard to manage your free time?
10. How do you promote your work? Which means do you think it gives you more turnaround?

11. On a scale from 0 to 10, how satisfied do you feel about your daily routine? If you could change or add anything, what would it be?

The next section of this interview aims to find out more about the relationships established between the workers, their clients, the digital platforms of their choice, and other creative freelancers they might work with.

12. Do you use any Digital Platforms, like Upwork, Fiverr, Freelancer.com? If yes, which ones do you use? How long have you been using them?
13. What's your experience with the Digital platforms you work with? How and why did you select the ones you use?
14. What are the pros and cons of using a digital platform?
15. Do you feel like the Digital platforms you use are lacking something? What is missing from their structure in your opinion?
16. On a scale from 0 to 10, how satisfied are you with the digital platforms you use?

The next part of the interview is about the professional's expectations, their vision of success and satisfaction in their line of work now and in the future.

17. What are your career plans in the short (6 months), medium (2-3 years) and long (5 years) term?
18. What are the factors that will influence your decision making?
19. On a scale from 0 to 10, how satisfied are you working as a freelancer?
20. On a scale from 0 to 10, how financially safe do you feel as a freelancer?

AUTHORIZATION FORM

Consent form to participate in the investigation and concede an interview.

Dissertation title

“The Creative Freelancer Work Through Digital Platforms.”

Investigator

Cristina Eleutério Alves Augusto (Masters in Management of Creative Industries, at Universidade Católica Portuguesa, Porto - Portugal.)

Dissertation Objective

Understanding the workflow of creative freelancers using digital platforms as mediators of their work.

This document is a consent form for your voluntary participation in this investigation.

You have the right to revoke your participation at any given moment.

Interview Objective

You are being invited to concede this interview because the investigator of this study is making a Master’s dissertation, collecting this data is an important step to achieve the general purpose of this investigation. By participating, you will be a part of the investigator’s aim to explore the organizational factors in the daily routine of creative freelancers who use digital platforms as mediators of their activities. There will be questions about your workflow, general routine, your relationship with clients and digital platforms as well as your general opinion about the labour regime you adopted to exercise your work.

Research techniques and procedures

The interview will be announced as a job listing in different digital platforms. Freelancers who agree to concede an interview will be reached via Skype or Zoom.

Creative freelancers, specifically graphic designers, illustrators and marketing professionals, who use one or more digital platforms to work, with a minimum of 3 years experience as remote freelancers, from different parts of the world will be interviewed.

The interview should last 40 minutes, but may take longer depending on the rhythm of the answers. The interview will be recorded.

Confidentiality

Your personal information will be kept in private, as an anonymous contribution, used only as a means of research and scientific publication. Once the transcription is concluded, the audio file will be permanently excluded. All data will be analysed only with investigation purposes, by University professors, and all personal information will be kept safe and private.

Contact and questions

If you have any further inquiries, comments, concerns or complaints about the study, or would like to chat a little further, please message Cristina Eleutério Alves Augusto (hello@crisinaeleuterio).

SIGN THE CONSENT FORM

Participant

I read (or someone read to me) this form and I am aware I'm being invited to participate in an investigation. I had the opportunity to make inquiries and clear any doubts I had before getting started. I agree voluntarily to participate in this study. I am not waiving away any legal rights by signing this form. I will keep a copy of this form.

Name

Signature

Location

Date and time

Investigator

I explained the purposes of this study to the participant before asking for their signature. There are no blank spaces in this document. One copy of this form was given to the interviewee and another was kept by myself.

Name

Signature

Location

Date and time

Apêndice 4 — Categorização do roteiro preliminar

O roteiro é semiestruturado, garantindo certa flexibilidade e fluidez durante a entrevista. O intuito era conseguir capturar as respostas mais naturais o possível. São 30 perguntas abertas, onde 11 questões iniciais têm como intuito caracterizar o perfil geral do participante e, as demais, organizadas em segmentos, serviriam para cumprir os objetivos estabelecidos para este estudo. A categorização do roteiro ficou dividida em:

- **Segmento 1:** Perfil geral do participante, 11 perguntas abertas, desde idade e local de nascimento, até detalhes sobre a trajetória acadêmica, perspectivas de continuar estudando, *background* profissional e como o participante passou a atuar como freelancer. As respostas dessas perguntas devem auxiliar na formulação de tabelas comparativas para encontrar possíveis associações contextuais que apontem para circunstâncias favoráveis ao sucesso dos participantes.
- **Segmento 2:** Análise da estrutura do regime de trabalho autônomo do setor criativo no contexto da Economia das Plataformas, 6 perguntas abertas com o intuito de compreender os métodos organizacionais dos participantes, a estrutura de suas rotinas, o quanto trabalham e como organizam seu descanso, até como promovem seu trabalho e precificam suas atividades. Os dados colhidos nesse segmento servirão para identificar diferentes aplicativos adotados por profissionais, assim como as impressões gerais destes a respeito da necessidade ou não de uma organização mais estruturada para a atividade freelancer.
- **Segmento 3:** Descrever os agentes e as relações laborais no ecossistema digital da economia do trabalho, 10 perguntas abertas, inicialmente abordando a relação dos profissionais com seus clientes, depois sobre a interação dos freelancers com as plataformas digitais e, por fim, a dinâmica entre os entrevistados e eventuais colegas de trabalho, como funciona a troca de informação entre estes, e se o participante já pensou em assumir a liderança de projetos e trabalhar de forma mais colaborativa. Nesse ponto será possível identificar como se desenvolvem as relações dos participantes com os demais agentes do ecossistema digital da economia do trabalho, assim como assinalar as consequências do uso de plataformas digitais e as possíveis lacunas identificadas pelos entrevistados.
- **Segmento 4:** Mapear condições e práticas para o sucesso dos freelancers do setor criativo, 3 questões abertas para primeiro posicionar a satisfação do entrevistado no regime freelancer, depois definir o que significa sucesso para cada participante e enfim identificar quais seriam as condições ideais para alcançar o sucesso almejado. Nessa fase final da entrevista, há uma nota mais introspectiva, relacionada com os valores e expectativas futuras dos participantes.

O roteiro desta entrevista foi elaborado em sintonia com a fundamentação teórica abordada nos primeiros capítulos da dissertação. Com exceção do Segmento 1, que tem como objetivo traçar o perfil geral do profissional participante, as demais seções podem ser associadas com o estado da arte apresentado, conforme demonstrado na tabela a seguir.

Tabela 2-B: Associação entre objetivos específicos, bibliografia consultada e as questões do roteiro preliminar

OBJETIVOS DA INVESTIGAÇÃO	DETALHAMENTO ESTRATÉGICOS	QUESTÕES DO ROTEIRO
<p>Traçar um perfil geral dos freelancers entrevistados;</p>	<p>Buscar paralelos entre os participantes, atributos ou vivências em comum que possam indicar a recorrência de uma ou mais circunstâncias favoráveis para o sucesso dos participantes;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gênero e data de nascimento? - Local de nascimento? - Trabalha a partir de qual cidade? - Tem filhos? Pensa em Ter? - Qual a sua trajetória acadêmica? - Você considera voltar a estudar ou fazer alguma especialização? - Sente a necessidade de estar constantemente se atualizando? - Qual a sua trajetória profissional? - Como você começou a trabalhar como freelancer? - Há quanto tempo atua como freelancer? - No momento, você trabalha como freelancer em tempo integral?
<p>Analisar a estrutura do regime de trabalho autônomo do setor criativo no contexto da Economia das Plataformas;</p>	<p>Compreender o funcionamento da organização cotidiana, processos, precificação, divulgação e fluxo de trabalho;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Gostaria de saber um pouco mais sobre como você organiza suas tarefas do dia a dia. Você tem uma rotina básica? - Você adota algum método organizacional? Como aplicativos, lembretes ou outra técnica que o mantenha organizado enquanto trabalha? - Quantas horas por dia você trabalha em média? - Você tem dias de descanso? Como você organiza suas férias? - Quais meios você utiliza para promover o seu trabalho? Quais deles você acredita que traz mais contatos de possíveis clientes? - Como você precifica seu trabalho?
<p>Explorar o fenômeno da Economia das Plataformas;</p> <p>Descrever os agentes e as relações laborais no ecossistema digital da economia do trabalho;</p> <p>Como funciona a dinâmica laboral entre freelancers, clientes e as plataformas digitais;</p>	<p>Primeiro identificar informações relacionadas aos clientes dos participantes;</p> <p>Em seguida colher experiências e impressões sobre as plataformas digitais que utilizam;</p> <p>Por fim, explorar as relações dos freelancers com outros trabalhadores e identificar se há um desejo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Como você mantém um fluxo de trabalho constante? - Você tem clientes recorrentes? Como você nutre esse relacionamento de trabalho? - Você utiliza alguma plataforma digital, como o Upwork, o Fiverr, Freelancer.com? Se sim, quais você adota?

<p>Identificar e caracterizar as principais plataformas digitais usadas por trabalhadores criativos autônomos;</p> <p>Partindo da perspectiva do trabalhador, compreender a plataformização do regime freelancer e as repercussões, positivas e negativas deste fenômeno;</p> <p>Identificar lacunas nas plataformas digitais, capacidades que estão em falta e sugestões que os usuários possam trazer para melhoras;</p>	<p>generalizado de eventualmente gerir uma equipe por conta própria;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Como funciona a sua relação com as plataformas digitais com que você trabalha? - Quais são as consequências, para você, de utilizar plataformas digitais para exercer suas atividades laborais? - Para você, utilizar plataformas digitais tem sido mais, ou menos, benéfico para o seu trabalho? - Você acha que tem alguma lacuna nas plataformas digitais que utiliza? Na sua opinião, o que falta em sua estrutura? - Em algum momento já trabalhou com outros freelancers? Como é a relação de trabalho que você estabeleceu com esses profissionais? - Você já trabalhou com algum time de freelancers para completar um projeto? Se sim, como foi sua experiência? - Após trabalhar inserido em um contexto colaborativo, em equipe, você já pensou em ser um líder de projeto? Eventualmente criar uma agência virtual e montar times para completar projetos?
<p>Mapear condições e práticas para o sucesso dos freelancers do setor criativo;</p> <p>Investigar o que profissionais freelancers consideram como sucesso;</p>	<p>Identificar as prioridades e expectativas futuras dos participantes;</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Você gosta de ser um freelancer? Você consideraria voltar a trabalhar como assalariado no futuro? - Qual a medida de sucesso para você? - Na sua opinião, o que você diria ser a condição ideal para alcançar a carreira de sucesso que você almeja?



Notification
May 1, 2021

Hi Cristina,

We've identified an unresolved issue that's preventing your project **Interview Invitation, Dissertation Understanding the Workflow of Freelance Graphic Designers -- 2** from being posted. The problem may be a result of one of the following issues:

- Academic cheating is not allowed.

Additional Reasons: We do not allow school assignment/home works/online exams to be posted as projects on our platform. **We do not allow projects whose content may harm our business operation or reputation, or cause Freelancer.com to lose the services of its suppliers.** Please review the list of projects that are not allowed in our platform through this link:

<http://www.freelancer.com/faq/question.php?id=134>





Why is my project rejected?

We do not allow projects with content that may harm the business operation or reputation of Freelancer.com or cause a possible loss of services of its suppliers. **The fees incurred from these projects are non-refundable.**

Below is a list of some of the projects that violate our Terms and Conditions:

- Hacking, reverse-engineering, skimming, cracking, clickjacking, decompiling, Cryptowall, or dropper software
- Advertisements
- Looking for work
- Creation, buying or selling of accounts
- Asking for/generation of likes, views, followers, reviews, votes, downloads, comments
- Money-transfer and money-exchange projects
- Captcha Projects - bypass, keylogger, etc
- Buying or selling of end products
- Selling of stolen scripts
- Craigslist projects
- Cloning
- eBay spamming
- **School assignments, university projects, theses, dissertations, online exams, online interviews, etc.**
- Falsification of documents
- Creation of bots for cheating, bypassing or circumventing of systems
- Javascript injection
- Silent doc exploit/FUD (fully undetectable)
- Racist or discriminating remarks

Tabela 35: Selos do Upwork, Perfil Freelancer

FREELANCERS	 RISING TALENT ⁷⁰	 TOP RATED ⁷¹	 TOP RATED PLUS ⁷²	 EXPERT-VETTED ⁷³
O QUE É	Destaca profissionais que entraram há pouco tempo na plataforma, mas já possuem um cadastro completo e potencial para fechar novos contratos	Destaca freelancers com uma reputação consolidada dentro da plataforma Representa os 10% do talento do Upwork	Destaca profissionais com sucesso comprovado em contratos de longo prazo Representam o top 3% do talento do Upwork	Destaca profissionais selecionados pela própria plataforma como os maiores especialistas de suas áreas Representa o top 1% do talento do Upwork
CRITÉRIOS	Perfil 100% completo Performance positiva em suas primeiras propostas e ser selecionado para projetos	Consistência de feedback positivo com múltiplos clientes Pelo menos 90% de sucesso em seu <i>job score</i> Perfil atualizado Disponibilidade bem definida no perfil Tem um histórico consistente de ganhos na plataforma	Anteriormente possuir o selo Top Rated +\$10k em pagamentos nos últimos 12 meses Trabalham ou trabalharam em contratos de longo termo nos últimos 12 meses	São identificados através de uma rigorosa pré-seleção feita pela plataforma Demonstrar especialidade em sua área Demonstrar boas capacidades de execução e excelente comunicação
BENEFÍCIOS	Destaque no perfil Projetos publicados por clientes que pagam o Upwork passam a ter a taxa de serviço reduzida de 20% a 10% 30 <i>connects</i> de bônus Suporte personalizado	Destaque no perfil Projetos publicados por clientes que pagam o Upwork passam a ter a taxa de serviço reduzida de 20% a 10% Mais controle sob seu <i>job success score</i> Convites para entregar propostas em projetos	Destaque no perfil Projetos publicados por clientes que pagam o Upwork passam a ter a taxa de serviço reduzida de 20% a 10% Mais controle sob seu <i>job success score</i> Convites para entregar propostas em projetos	Destaque no perfil Gerente de talento dedicado que entenda as principais qualidades do profissional e o ajude a encontrar os clientes certos para ele.

⁷⁰ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211063228>, recuperado em 2, agosto, 2021.

⁷¹ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/211068468>, recuperado em 2, agosto, 2021.

⁷² <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360050417233>, recuperado em 2, agosto, 2021.

⁷³ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360049625454>, recuperado em 2, agosto, 2021.

		<p>auxiliados por especialistas do Upwork Newsletter com novos projetos que podem ser do interesse do freelancer</p> <p>Processo reduzido no pagamento de contratos por hora</p> <p>Suporte premium</p>	<p>auxiliados por especialistas do Upwork Newsletter com novos projetos que podem ser do interesse do freelancer</p> <p>Processo reduzido no pagamento de contratos por hora</p> <p>Suporte premium</p>	
--	--	---	---	--

Fonte: Adaptado da página de suporte do Upwork⁷⁴.

Tabela 36: Selos do Upwork, Perfil Agência

AGÊNCIAS	 RISING TALENT	 TOP RATED	 TOP RATED PLUS	 EXPERT-VETTED
O QUE É	Igual à definição para freelancers + Que foram fundadas por freelancers com o selo Top Rated.	Igual à definição para freelancers	Igual à definição para freelancers	Igual à definição para freelancers
CRITÉRIOS	Mesmos que para freelancers + Dois ou mais membros em seu time	Mesmos que para freelancers +\$10k em pagamentos nos últimos 12 meses	Mesmos que para freelancers +\$20k em pagamentos nos últimos 12 meses	Mesmos que para freelancers
BENEFÍCIOS	Mesmos que para freelancers	Mesmos que para freelancers	Mesmos que para freelancers	Mesmos que para freelancers

Fonte: Adaptado da página de suporte do Upwork⁷⁵.

Tabela 37: Campo de atuação e motivo de começar a atuar como freelancer

Nome	Campo de atuação	Porque tornou-se freelancer
F-01	Consultor de marketing	Flexibilidade Depois de fazer um estágio, percebeu com o seu supervisor que poderia se tornar um profissional independente e preservar os horários flexíveis que precisava, por recentemente ter tido um filho.

⁷⁴ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360049702614-Upwork-s-Talent-Badges>, recuperado em 31, julho, 2021.

⁷⁵ <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360049702614-Upwork-s-Talent-Badges>, recuperado em 31, julho, 2021.

F-02	Especialista em marketing digital	Oportunidade Trabalhava em uma grande empresa, sentia-se preso como se o seu trabalho não fizesse grande diferença. Passou a atuar como freelancer para poder controlar as variáveis e de fato colocar suas ideias em prática.
F-03	Designer UI/UX, designer de produto	Flexibilidade Começou a atuar como freelancer para conseguir a flexibilidade que precisava e poder começar a fazer um mestrado. Aconteceu porque recebia muitas propostas paralelas a partir dos contatos que obteve trabalhando em agência.
F-04	Copywriter e especialista de marketing	Emergência Financeira Trabalhava como tradutora em uma empresa e tinha sua própria marca de roupas. Quando seu cachorro teve uma emergência médica, ela precisou encontrar alternativas que trouxessem resultados maiores e mais imediatos. A partir dessa necessidade entrou no Upwork, primeiro em busca de projetos de tradução até alcançar contratos relacionados com marketing e criação de conteúdo.
F-05	Gestora de projetos criativos	Complementar renda Começou a trabalhar como freelancer como forma de complementar sua renda no começo de sua carreira e nunca mais parou.
F-06	Designer gráfica	Oportunidade Tinha acumulado bastante experiência em agência quando conheceu seu marido, fotógrafo gastronômico. Juntos decidiram abrir um estúdio, voltado ao setor de restaurantes e alimentação, onde oferecem fotografia e branding especializados.
F-07	Escritor de conteúdo	Oportunidade Após graduar-se na faculdade, trabalhou como empregado durante um ano. Decidiu então viajar um pouco, quando chegou no Porto já estavam acabando seus recursos e tinha gostado bastante da cidade. Então começou a procurar trabalhos que o permitissem continuar viajando e começou a atuar como freelancer.
F-08	Gestora de conteúdo e copywriter	Oportunidade Tinha acumulado experiência como assistente de vídeo e gostaria de experimentar outras funções. Desde então descobriu apreço pelo regime, atuando como freelancer há 19 anos, a princípio como editora de vídeo, depois como <i>travel writer</i> e hoje como gestora de conteúdo e copywriter.
F-09	Designer gráfica	Flexibilidade Trabalhando em agência, chegou em seu limite físico e mental. Decidiu sair de seu trabalho e tentar, como freelancer, ter a flexibilidade de montar seus próprios horários e respeitar melhor seus limites.
F-10⁷⁶	—	—
F-11	Designer gráfica	Oportunidade Desde o começo de sua trajetória acadêmica e profissional, quando passou a atuar em um coletivo criativo, tomou gosto por trabalhos independentes.
F-12	Designer gráfico	Aperfeiçoamento Começou a trabalhar como freelancer nos primeiros anos de faculdade como forma de

⁷⁶ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

		acumular experiências, aprender novas habilidades e complementar sua renda. Hoje vê um futuro que sequer envolve uma experiência profissional tradicional, em agência ou escritório de design.
F-13	Designer gráfico	Oportunidade Trabalhou em agência durante algum tempo e quando ficou sabendo da possibilidade de atuar como freelancer, decidiu tentar. Os resultados foram muito positivos e já atua nesse regime há mais de 7 anos.
F-14	Designer gráfico	Oportunidade e influência Começou trabalhando em agência. Foi convidado pelo Fiverr a trabalhar como freelancer Pro da plataforma e passou a ter excelentes resultados. A influência de seu pai, freelancer de longa data, sempre o fez considerar o regime de trabalho também. Mas foi o misto dos dois que o colocou nessa direção.
F-15	Gestor técnico de projetos	Oportunidade Ao longo de sua experiência acadêmica teve algumas experiências como freelancer. Passou então a usar seus projetos paralelos como complemento à sua renda e, após acumular experiência em diferentes empresas, tornou seu negócio como freelancer sua fonte principal de renda.
F-16	Lidera uma empresa de consultoria de marketing	Oportunidade Trabalhando no Google há algum tempo, notou que o próximo passo em sua carreira seria mudar-se para a sede na Califórnia. Começou então a pensar o que de fato queria e percebeu que só vivia para trabalhar. Decidida em tomar mais controle de seu tempo, saiu do Google e, com seus contatos e experiência profissional acumulada, começou a construir o que hoje é seu negócio, prestando consultoria de marketing a outras empresas e marcas.

Fonte: Elaborado pela autora.

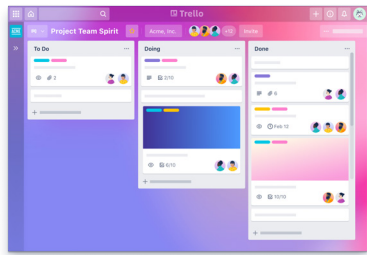
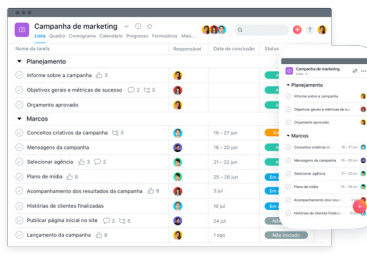
Tabela 38: Tempo de experiência freelancer dos participantes

Nome	Perfil	Tempo de experiência Freelancer	Regime
F-01	3	7 anos	Tempo integral
F-02	3	4 anos	Tempo integral
F-03	1	4 anos	Meio período
F-04	2	3 anos	Tempo integral
F-05	2	8 anos	Meio período
F-06	3	3 anos	Tempo integral
F-07	1	1 ano e meio	Meio período
F-08	2	19 anos	Tempo integral

F-09	2	2 anos	Tempo integral
F-10 ⁷⁷	—	6 meses	—
F-11	1	5 anos	Tempo integral
F-12	3	5 anos	Meio período
F-13	2	8 anos	Tempo integral
F-14	2	4 anos	Tempo integral
F-15	3	11 anos	Tempo integral
F-16	3	6 anos e meio	Tempo integral

Fonte: Elaborado pela autora.

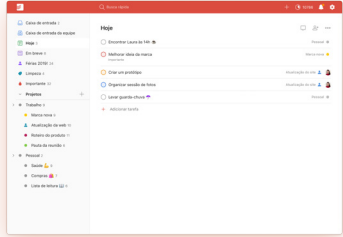
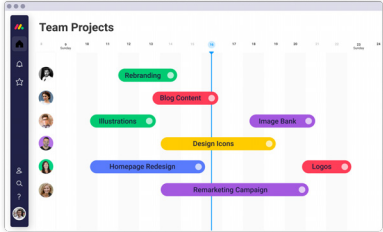
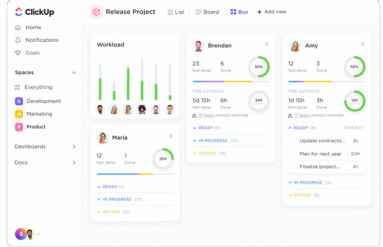
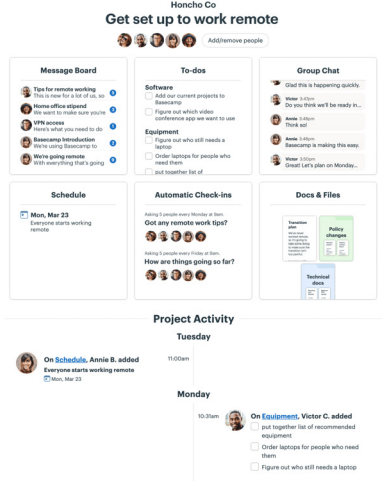
Tabela 39: Aplicativos organizacionais utilizados e mencionados pelos participantes

	Nome	Descrição	Imagem Ilustrativa
Gestão de Projetos	Trello	É organizado em “quadros” onde é possível designar tarefas para membros de uma equipe, com datas de entrega, adição de arquivos, criação de listas, entre outras funções. Aplicativo fácil de utilizar, gratuito, flexível e visual ⁷⁸ .	
	Asana	Usuários podem fazer projetos e tarefas e atribuí-las a diferentes membros da mesma equipe. Existem opções de visualização e customização da informação adicionada em cada tarefa ⁷⁹ .	

⁷⁷ Os resultados colhidos a partir da entrevista com F-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

⁷⁸ <https://trello.com/pt-BR>, recuperado em 29, Agosto, 2021.

⁷⁹ <https://asana.com/pt/product>, recuperado em 29, agosto, 2021.

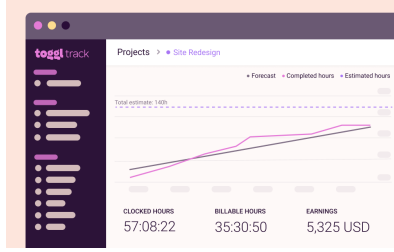
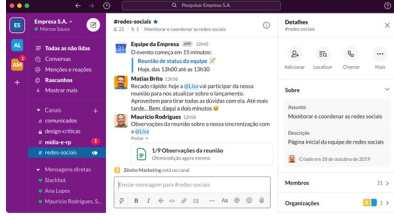
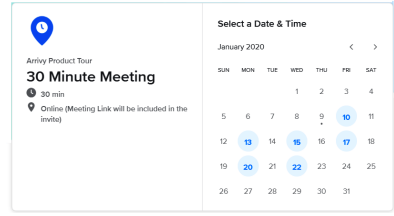
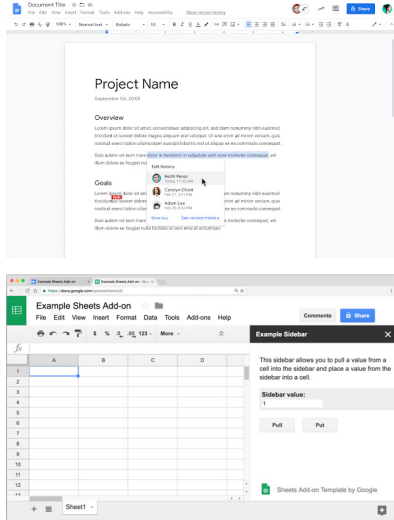
	<p>Todoist</p>	<p>Aplicativo para criação de listas em formato <i>to-do list</i>.</p> <p>Os usuários criam tarefas, atribuem detalhes, datas de entrega, membros da equipe, entre outros atributos, e depois podem “cortar” os itens da lista⁸⁰.</p>	
	<p>Monday.com</p>	<p>Sistema Operacional de Trabalho (Work OS), que promete uma administração mais fácil de equipes.</p> <p>Nele é possível fazer gráficos de Gantt para visualizar o fluxo das tarefas por fazer, atribuir tarefas, dar feedback e comunicar diferentes etapas de um projeto colaborativo⁸¹.</p>	
	<p>ClickUp</p>	<p>Esse aplicativo promete substituir todos os outros. Possui 15 telas para visualização de tarefas, projetos e membros da equipe.</p> <p>É possível visualizar suas tarefas através de listas, quadros, gráficos, calendários, gráficos de Gantt, entre outros⁸².</p>	
	<p>Basecamp</p>	<p>Essa ferramenta proporciona espaços onde equipes podem organizar tarefas, arquivos e datas de entrega de forma unificada e simples⁸³.</p>	

⁸⁰ <https://todoist.com/pt-BR/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸¹ <https://support.monday.com/hc/pt/articles/115005310945-O-que-%C3%A9-a-monday-com->, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸² <https://clickup.com/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸³ <https://basecamp.com/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

	Toggl	<p>Com esse aplicativo é possível registrar a quantidade de horas gastas para executar tarefas.</p> <p>Oferece relatórios detalhados e um sistema de etiquetagem para manter cada contagem organizada⁸⁴.</p>	
Comunicação	Slack	<p>Com “canais” dedicados a equipes ou tarefas específicas, o Slack auxilia na comunicação rápida entre trabalhadores da mesma empresa, clientes e colaboradores externos.</p> <p>É possível fazer chamadas de áudio e vídeo, enviar arquivos e fazer integrações com os outros aplicativos mencionados nesta tabela⁸⁵.</p>	
	Calendly	<p>Esse aplicativo permite o agendamento de reuniões por vídeo de maneira rápida e simples.</p> <p>É possível separar os dias e horários em que o usuário estará disponível e compartilhar com as pessoas que deseja marcar a reunião de forma mais direta e automatizada.</p>	
Anotações, ideias e estratégias	Google Docs, Google Sheets	<p>Com o Docs é possível criar documentos em branco e colaborar com diferentes pessoas online para compor desde uma campanha de marketing até um documento legal⁸⁶.</p> <p>Já o Sheets, utilizando do mesmo conceito online e colaborativo, permite a criação de tabelas planilhas⁸⁷.</p>	

⁸⁴ <https://toggl.com/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸⁵ <https://slack.com/intl/pt-pt/features>, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸⁶ <https://www.google.com/docs/about/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

⁸⁷ <https://www.google.com/sheets/about/>, recuperado em 29, agosto, 2021.

	Notion	<p>Essa ferramenta oferece algumas opções para a integração na comunicação de equipes. Desde reunir informações básicas sobre a empresa, até a criação de tarefas, anotações, documentos e estratégias para novos projetos.</p> <p>Pretende permitir que o usuário reúna informações fundamentais para equipes, empresas e tarefas⁸⁸.</p>	 <p>The image shows two screenshots from the Notion application. The top screenshot is titled 'Meeting Notes' and displays a list of notes with various tags and dates. The bottom screenshot is titled 'Roadmap' and shows a project management view with tasks categorized by status (Not Started, In Progress, Complete) and dates.</p>
--	--------	--	--

Fonte: Consulta aos respectivos sites de cada aplicativo, notas de rodapé de 78 a 88.

Tabela 40: Manutenção de horas trabalhadas e momentos de descanso dos entrevistados

Nome	Perfil	Natural de / Localização atual	Índice de Satisfação com a Organização da Rotina Diária	Horas Trabalhadas	Dias Semanais de descanso	Sistema de férias e duração
F-01	3	Sydney, Austrália / Texas, Estados Unidos	7,5	40 h/semana 6-7 h/dia (seg-sex) 2-3 h/dia (sab-dom)	Não faz dias inteiros sem trabalhar	3-4 dias 2x/ano Leva o trabalho na mochila
F-02	3	Moldova / Wroclaw, Polônia	8	40 h/semana 8-9 h/dia	Fins de semana	14 dias 1x/ano Planeja com antecedência, notifica clientes de sua ausência e escolhe alguém que o substitua se necessário
F-03	1	Brasília, Brasil / Porto, Portugal	4	Freelancer meio período, faz mestrado. 42 h/semana 6 h/dia (seg-dom)	Não faz dias inteiros sem trabalhar	Nunca tirou férias como freelancer
F-04	2	Caracas,	7	40 h/semana	Fins de semana	14 dias

⁸⁸<https://www.notion.so/product>, recuperado em 29, agosto, 2021.

		Venezuela		8-9 h/dia (seg-quinta) 4 h/dia (sexta) 1h/dia (domingo)		2x/ano Planeja com antecedência e notifica clientes de sua ausência
F-05	2	Long Beach, California / Beverly Hills, California	8	Freelancer como complemento, tem emprego integral 50h/semana 8 h/dia (emprego integral) 2 h/dia (freelancer)	Fins de semana	7 dias 1x/ano Faz 2 anos que não tira férias
F-06	3	Caxias do Sul, Brazil / Ospedaletti, Itália	5	44 h/semana 8 h/dia (seg-sex) 4 h/dia (sab)	½ dia sábado e domingo	3-4 dias Ao longo do ano Leva o trabalho na mochila
F-07	1	Nottingham, England / Porto, Portugal	7	Freelancer como complemento, tem emprego integral 50 h/semana 8 h/dia (emprego integral) 2 h/dia (freelancer)	Fins de semana	22 dias 1x/ano Planeja com antecedência e notifica clientes de sua ausência
F-08	2	Saint Louis, Missouri / Atlanta, Georgia	6	40 h/semana 6-7 h/dia (seg-sex) 2-3 h/dia (sábado)	½ dia sábado e domingo	Raramente faz férias Quando faz, leva o trabalho na mochila
F-09	2	Budapeste, Hungria	5	40 h/semana 5-8 h/dia	2 dias por semana, não necessariamente seguidos, nem no fim de semana	14 dias 2x/ano Planeja com antecedência e notifica clientes de sua ausência
F-10⁸⁹	—	—	—	—	—	—

⁸⁹ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

F-11	1	Porto, Portugal	3	60 h/semana 10-12 h/dia (seg-sex) 4-5 h/dia (sab-dom)	Não faz dias inteiros sem trabalhar	Não tira férias desde 2009 (antes de se tornar freelancer)
F-12	3	Milão, Itália	7	Freelancer meio período, concluindo a graduação. 30 h/semana 4-5 /dia	2 dias por semana, não necessariamente seguidos, nem no fim de semana	14 dias, 1x/ano 3-4 dias, a cada 2 meses Planeja com antecedência e notifica clientes de sua ausência
F-13	2	Barranquilla, Colombia	7	60 h/semana 10-12 h/dia	Fins de semana	30 dias 1x/ano Trabalha com carga reduzida
F-14	2	Caracas, Venezuela / Valencia, Espanha	6,5	40 h/semana 8-10 h/dia	Fins de semana	4-5 dias Ao longo do ano Leva o trabalho na mochila
F-15	3	Karachi, Pakistan	6,5	60 h/semana 10-12 h/dia	Sábados a cada 15 dias e domingos	10 dias 1x/ano Planeja com antecedência, notifica clientes de sua ausência e escolhe alguém que o substitua se necessário
F-16	3	Chapel Hill, NC USA / Sevilla, Espanha	6,5 (vida pessoal) 8 (profissional)	40 h/semana 8 h/dia	Fins de semana	Licença maternidade foi a primeira pausa desde que começou seu negócio.

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 41: Índice de satisfação com a rotina e possíveis melhoras

Nome	Perfil	Tempo de Experiência	Índice de Satisfação	Possíveis melhoras
			Organização Rotina Diária	

F-01	3	7 anos	7,5	Gostaria de mais dias de descanso.
F-02	3	4 anos	8	—
F-03	1	4 anos	4	Gostaria de ter um horário mais previsível e fácil de controlar.
F-04	2	3 anos	7	Rotina cansativa, com a quarentena ainda em vigor na Venezuela, não consegue sair para se exercitar.
F-05	2	8 anos	8	—
F-06	3	3 anos	5	Gostaria de ter mais tempo livre para exercícios físicos e atividades de criação livre.
F-07	1	1 ano e meio	7	—
F-08	2	19 anos	6	—
F-09	2	2 anos	5	—
F-10 ⁹⁰	—	6 meses	—	—
F-11	1	5 anos	3	Reestruturar os processos de trabalho que faz e planejar melhor a gestão de tarefas e comunicação com clientes.
F-12	3	5 anos	7	—
F-13	2	8 anos	7	—
F-14	2	4 anos	6,5	Gostaria de um pouco mais de tempo livre, uma rotina mais estruturada e um horário de entrada e saída mais uniformes.
F-15	3	11 anos	6,5	Sente que é caótico. Gostaria de encontrar um equilíbrio entre vida pessoal e trabalho. Melhorar sua organização e rotinas exaustivas.
F-16	3	6 anos e meio	6,5 (vida pessoal) 8 (profissional)	Conseguir manter aquilo que planeja e ser cada vez mais consistente.

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 42: Comparativo de informações sobre a experiência com plataformas mediadoras

Nome	Perfil	Tempo de experiência Freelancer	Tempo de experiência na plataforma	Plataformas que utilizam	Tentou mais que uma plataforma
F-01	3	7 anos	2 anos	Upwork	Sim

⁹⁰ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

				Para encontrar outros freelancers;	Freelancer.com
F-02	3	4 anos	4 anos	Upwork Para encontrar clientes, para encontrar outros freelancers;	Não
F-03	1	4 anos	Nunca utilizou plataformas;	Começou processo seletivo do Toptal;	Não
F-04	2	3 anos	3 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Não
F-05	2	8 anos	8 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Sim Fiverr Freelancer.com
F-06	3	3 anos	1 ano	Upwork Para encontrar clientes;	Não
F-07	1	1 ano e meio	1 mês	Upwork Utilizou para encontrar clientes, não usa mais;	Não
F-08	2	19 anos	8 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Sim Guru Fiverr
F-09	2	2 anos	2 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Sim Fiverr

F-10⁹¹	—	6 meses	—	—	—
F-11	1	5 anos	Nunca utilizou plataformas;	Nunca utilizou plataformas;	Nunca utilizou plataformas;
F-12	3	5 anos	3 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Sim Guru Freelancer.com
F-13	2	8 anos	8 anos	Upwork Para encontrar clientes;	Sim Freelancer.com Fiverr
F-14	2	4 anos	4 anos	Fiverr Para encontrar clientes;	Não
F-15	3	11 anos	5 anos	Fiverr Para encontrar clientes;	Sim Freelancer.com Upwork
F-16	3	6 anos e meio	4 anos	Upwork Para encontrar clientes, para encontrar outros freelancers.	Não

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 43: Motivação para utilização das plataformas mediadoras

Nome	Tempo de experiência na plataforma	Índice de satisfação utilizando plataformas	Tipo de experiência	Motivação para utilização
F-01	2 anos	4	Negativa	Acesso a freelancers que o auxiliem na execução de tarefas para seus clientes.
F-02	4 anos	7	Positiva	Acesso a novos clientes.

⁹¹ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

F-03	Nunca utilizou plataformas;	—	Começou o processo seletivo do Toptal	Participar de uma plataforma que garanta um fluxo contínuo de clientes de boa qualidade.
F-04	3 anos	8	Positiva	Acesso a novos clientes, independente da localização geográfica.
F-05	8 anos	7	Positiva	Volume consistente de clientes, fácil de receber pagamentos.
F-06	1 ano	8	Positiva	Acesso a novos clientes, independente da localização geográfica.
F-07	1 mês	—	Negativa	Acesso a novos clientes.
F-08	8 anos	9	Positiva	Volume consistente de clientes, fácil de receber pagamentos.
F-09	2 anos	7	Positiva	Acesso a novos clientes.
F-10⁹²	—	—	—	—
F-11	Nunca utilizou plataformas.	—	Nunca utilizou plataformas.	Nunca utilizou plataformas.
F-12	3 anos	7	Positiva	Acesso a novos clientes, independente da localização geográfica.
F-13	8 anos	8	Positiva	Estabilidade financeira e acesso a novos clientes, independente da localização geográfica.

⁹² Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

F-14	4 anos	8	Positiva	Fiverr Pro faz um bom marketing de seus serviços, por isso mantém um volume consistente de clientes, independente da localização geográfica.
F-15	5 anos	8	Positiva	Volume consistente de clientes, fácil de receber pagamentos.
F-16	4 anos	7	Positiva	Acesso a novos clientes.

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 44: Prós e contras de utilizar plataformas

PRÓS Upwork	<p>Financeiros Pagamentos fáceis (f-01); Pagamentos seguros (f-09); Pagamentos estruturados e previsíveis (f-05, f-06, f-08 e f-13); Conveniência (f-08);</p> <p>Acesso Acesso a novos clientes (f-02, f-04, f-06, f-08, f-15 e f-16); Acesso a clientes, independente da sua localização geográfica (f-04 e f-06); Acesso clientes do mundo inteiro (f-12); Volume consistente de clientes novos (f-05); Clientes vêm até o freelancer (f-05, f-08 e f-16); Possibilidade de crescer como profissional (f-13).</p>	CONTRAS Upwork	<p>Financeiros Não têm um detalhamento claro sobre o que está sendo gasto e por que (f-01); Torna o freelancer acomodado com a plataforma, o que o leva a perder contato com a realidade de encontrar clientes por conta própria (f-02); Taxas de serviço muito altas (f-02, f-05, f-08, f-12, f-16); Seguram o pagamento de forma arbitrária (f-02, f-09); Ficar à mercê da taxa de câmbio estipulada pela plataforma (f-02); Depender das decisões e políticas da plataforma para conseguir novos clientes (f-02); Ser obrigado a comprar <i>connects</i> para continuar procurando clientes (f-12).</p> <p>Acesso Competição desigual dentro da plataforma, com pessoas em países que se beneficiam da conversão cambial do dólar para suas moedas locais, praticando valores muito baixos (f-06);</p>
-----------------------	---	--------------------------	---

			<p>A princípio, era difícil de encontrar clientes (f-09, f-13);</p> <p>Difícil de encontrar clientes de qualidade; (f-02, f-16);</p> <p>Tem de investir muito tempo em construir o perfil e reputação (f-16).</p> <p>Estruturais Monitoramento de sua conta (f-05, f-08).</p>
<p>PRÓS Fiverr</p>	<p>Acesso Ao fazer parte do Fiverr Pro, é possível se beneficiar da divulgação de seus serviços pela própria plataforma (f-14);</p> <p>Volume consistente de trabalhos (f-15);</p> <p>Acesso a novos clientes (f-15).</p>	<p>CONTRAS Fiverr</p>	<p>Financeiro Taxas de serviço muito altas (f-15).</p> <p>Acesso É preciso atingir uma série de objetivos como vendedor dentro do Fiverr para manter seu brasão de qualidade. Perder esse selo é fácil e arbitrário, o que afeta fortemente o fluxo de trabalho dos freelancers (f-14, f-15);</p> <p>No Fiverr, não se pode ativamente buscar novos clientes, tem de esperar que alguém entre em contato (f-15).</p>

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 45: Índice de Satisfação com as plataformas utilizadas

Nome	Perfil	Tempo de Experiência	Índice de Satisfação
			Utilizando plataformas digitais para trabalhar
F-01	3	7 anos	4
F-02	3	4 anos	7
F-03	1	4 anos	—
F-04	2	3 anos	8
F-05	2	8 anos	7
F-06	3	3 anos	8
F-07	1	1 ano e meio	—
F-08	2	19 anos	9
F-09	2	2 anos	7

F-10 ⁹³	—	6 meses	—
F-11	1	5 anos	—
F-12	3	5 anos	7
F-13	2	8 anos	8
F-14	2	4 anos	8
F-15	3	11 anos	8
F-16	3	6 anos e meio	7

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 46: Planejamento futuro e fatores decisivos

Nome	Perfil	Tempo de experiência Freelancer	Planos a curto, médio e longo prazo	Fatores decisivos
F-01	3	7 anos	<p><u>Curto</u> Voltar para Austrália em 2022;</p> <p><u>Médio</u> Conquistar cidadania americana através do seu visto de trabalho; Conseguir um sócio com base nos EUA para manutenção de seu negócio, mesmo a distância;</p> <p><u>Longo</u> Aposentar com 40 anos; Transformar um hobby em algo rentável; Voltar a morar em uma região pacata, talvez ter uma chácara com algumas plantações e animais; Ou atuar em uma indústria que traga um impacto positivo ao planeta.</p>	<p>Liberdade de escolha; Felicidade diária.</p>
F-02	3	4 anos	<p><u>Curto</u> Fazer crescer sua agência e contratar mais pessoas para sua equipe;</p> <p><u>Médio</u> Continuar aumentando a capacidade de sua agência, aumentando sua estrutura e equipe;</p> <p><u>Longo</u> Expandir para outras áreas do marketing, como</p>	<p>Economia global; As decisões feitas por plataformas digitais mediadoras de serviços; Habilidade de sua agência em gerar bons resultados e</p>

⁹³ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

			SEO, design, entre outros.	vendas.
F-03	1	4 anos	<p><u>Curto</u> Terminar seu mestrado;</p> <p><u>Médio</u> Subir dentro da empresa que está trabalhando e voltar a pegar projetos como freelancer;</p> <p><u>Longo</u> Sonha em trabalhar em uma empresa com impacto social, ONU, Greenpeace ou WWE, em posição de gestão e liderança, coordenando projetos, mas ainda podendo criar;</p> <p>Ou seguir carreira acadêmica, talvez lecionar ou treinar pessoas.</p>	<p>Oportunidade;</p> <p>Equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional;</p> <p>Projetos alinhados com seus valores morais (como preservação da natureza e dos animais).</p>
F-04	2	3 anos	<p>Para o futuro próximo planeja manter o mesmo curso que tem seguido;</p> <p>Quer explorar suas habilidades com marketing e como escritora;</p> <p>Não pensa em abrir sua própria agência.</p>	<p>Dinheiro;</p> <p>Tempo;</p> <p>Manter sua carga equilibrada de trabalho.</p>
F-05	2	8 anos	<p><u>Curto e médio</u> Crescer dentro da empresa de tecnologia que entrou recentemente;</p> <p><u>Longo</u> Tornar-se Diretora de PMO (<i>Project Manager Officer</i>) ou Diretora de Operações Criativas;</p> <p><u>Como freelancer</u> Continuar com seus projetos à parte. Esses alimentam sua criatividade e diversificam seu trabalho.</p>	<p>Possibilidade de continuar trabalhando remotamente;</p> <p>Salário anual (emprego);</p> <p>Outlet criativo (projetos como freelancer).</p>
F-06	3	3 anos	<p><u>Curto</u> Realizar cursos online de curta duração para atualização e aperfeiçoamento;</p> <p>Criar exposições de fotografia documental;</p> <p>Conseguir novos clientes para o estúdio;</p> <p><u>Médio</u> Aumentar a estrutura física do estúdio para ser melhor reconhecida como empreendedora e proprietária de um negócio;</p> <p>Mais networking com profissionais das áreas do design, fotografia e gastronomia;</p> <p><u>Longo</u></p>	Retorno financeiro.

			<p>Estabelecimento do modelo de trabalho remoto com presença física na loja/estúdio somente por agendamento;</p> <p>Realização de mais projetos fotográficos documentais além das exposições, mas também livros, viagens e se possível projetos encomendados remunerados.</p>	
F-07	1	1 ano e meio	<p><u>Curto</u> Fazer a transição de assalariado para focar exclusivamente em seu doutorado;</p> <p><u>Médio</u> Focar em sua tese de doutorado e fazer contatos dentro de sua área de estudo;</p> <p><u>Longo</u> Participar em projetos relacionados com a temática de seu doutorado.</p>	<p>Capacidade de contribuir positivamente à sociedade;</p> <p>Equilíbrio entre vida pessoal e vida profissional.</p>
F-08	2	19 anos	<p>Encontrar projetos que paguem melhor e trabalhar menos.</p>	<p>Os horários de seus dois filhos (5 e 9 anos);</p> <p>Orçamento familiar.</p>
F-09	2	2 anos	<p><u>Curto</u> Alcançar segurança financeira através de seu trabalho como freelancer;</p> <p>Ou encontrar um trabalho como Designer UX júnior;</p> <p><u>Médio</u> Tornar-se uma Designer UX sênior;</p> <p><u>Longo</u> Ser uma Designer UX profissional.</p>	<p>Oportunidades para crescer seu próprio negócio e sua carreira como designer UX.</p>
F-10⁹⁴	—	6 meses	—	—
F-11	1	5 anos	<p><u>Curto</u> Reestruturar seu plano de prioridades;</p> <p><u>Médio</u> Ter um estúdio, ou local de trabalho independente até 2023;</p> <p><u>Longo</u> Alcançar um volume de trabalho internacional que permita viajar pelo mundo.</p>	<p>Retorno financeiro.</p>

⁹⁴ Os resultados colhidos a partir da entrevista com f-10 não serão colocados à análise por conta da pouca experiência do participante.

F-12	3	5 anos	<p><u>Curto</u> Alcançar um fluxo de trabalho grande o suficiente para justificar a contratação de membros para sua equipe;</p> <p><u>Médio</u> Estabelecer a agência onde a organização das tarefas é feita por ele, mas o trabalho em si é executado por outros;</p> <p><u>Longo</u> Seu negócio passa a ser gerido por outra pessoa, f-12 passa a receber pagamentos de forma passiva enquanto se concentra em outros empreendimentos.</p>	Tempo; Esforço; Capacidade de crescimento; Valor.
F-13	2	8 anos	<p><u>Curto</u> Encontrar clientes novos e que paguem mais;</p> <p><u>Médio</u> Começar alguns projetos pessoais;</p> <p><u>Longo</u> Expandir seu negócio fora de plataformas digitais.</p>	Continuar trabalhando duro; Crescer como profissional.
F-14	2	4 anos	<p>Não tem um objetivo específico, acredita que trabalho duro é recompensado e planeja continuar trabalhando intensamente;</p> <p>Atualmente vive de forma ilegal na Espanha, um de seus grandes objetivos é regularizar seu visto de trabalho;</p> <p>Acredita que com a permissão de residência espanhola, poderá começar a angariar clientes locais, espanhóis e, com o tempo, também europeus;</p> <p>Quer deixar de depender tanto do Fiverr, hoje em dia 95% de seus rendimentos provém de seu trabalho mediado pela plataforma.</p>	Obter o visto de trabalho na Espanha; Trabalhar com projetos que o inspirem.
F-15	3	11 anos	Em geral, aumentar suas vendas e margem de lucro, alcançar mais clientes e negócios.	Retorno financeiro.
F-16	3	6 anos e meio	<p><u>Curto</u> Voltar da licença maternidade, começou em fevereiro e acaba em setembro de 2021. Entender como será trabalhar com uma adição à família;</p> <p><u>Médio</u> Começar a transitar entre trabalhar com clientes e criar uma marca pessoal escalável, focada em</p>	Encontrar satisfação no que faz; O que for melhor para sua família; Retorno financeiro.

			<p>ensinar sobre marketing e <i>coach</i>, com capacidade de se tornar uma fonte de renda passiva. Conseguir uma certificação como <i>life coach</i> e fazer cursos de formação;</p> <p><u>Longo</u></p> <p>Estabelecer múltiplas fontes de renda passiva a partir de sua marca pessoal, como a criação e venda de cursos de marketing, receber retiros anuais em sua casa em Sevilha, transformar propriedades em Airbnb, entre outros.</p>	
--	--	--	--	--

Fonte: Elaborado pela autora.

Apêndice 7 — Transcrições

Freelancer-01

Unknown Speaker 0:07

No, that's definitely not me. I have much more whiskey than I do protein shakes.

Unknown Speaker 0:15

Okay, so you want to get started. So this first part of the interviews just getting your general profile so I'm going to ask those basic questions like, Where were you born, etc.

Unknown Speaker 0:44

Okay, I was born in, Kogarah, which is a little tiny suburb in Sydney, Australia.

Unknown Speaker 1:00

So, Kogarah, that's the neighborhood.

Unknown Speaker 1:03

Yeah, it's like a suburb. Hi, so it's like, so like in America they don't really segregate the city into small level areas in Sydney we do it a lot so.

Unknown Speaker 1:15

So and that's a suburb of Sydney.

Unknown Speaker 1:18

Correct, yeah.

Unknown Speaker 1:19

Okay, and your date of birth. I

Unknown Speaker 1:26

December 17 1990 I'm 30 years old

Unknown Speaker 1:32

1990 Yeah. Oh, I know you have them it's. How old is he,

Unknown Speaker 1:39

he's five. And he just started in person school I don't know if I told you that.

Unknown Speaker 1:45

Yeah, You're good, but like

Unknown Speaker 1:48

at school. It's nice and quiet now. It's cool. It's nice you know

Unknown Speaker 2:02

like how to read or something. Are you right

Unknown Speaker 2:08

is yeah I'm uh, I mean I work all the time so I'm a bit about hardest with him so he can read any can do multiplication and divided by which they apparently they don't have to do until they're like the new one. He's

not very good at divided by, but I mean they don't want to do that too, like, great, too.

Unknown Speaker 2:25

Yeah, I would be surprised, like oh gee is nice.

Unknown Speaker 2:30

No, I'm just a hot awesome like we know watching TV so you do some that. Oh, that's super

Unknown Speaker 2:35

cool, and you only have them right.

Unknown Speaker 2:39

But I know. Okay.

Unknown Speaker 2:42

Okay. And what is your academic background.

Unknown Speaker 2:47

I have a bachelor degree from the University of Wollongong, Bachelor of Commerce majoring in marketing,

Unknown Speaker 2:55

university Oh, sorry. Oh,

Unknown Speaker 2:59

Yeah, the Australian times of difficulty. All right, it, it's called Wollongong, I typed it in the chat.

Unknown Speaker 3:08

So we are named.

Unknown Speaker 3:10

It's an Aboriginal name.

Unknown Speaker 3:12

Oh and it's super cool. Yeah. Okay so bachelor degree University of Wollongong, Lauren, um, work was your bachelor in marketing,

Unknown Speaker 3:24

or the Bachelor of Commerce, but with a major in marketing.

Unknown Speaker 3:28

Oh, commerce,

Unknown Speaker 3:31

major in marketing, cool. Um, and do you consider staying again, or making a specialization in the future near future, maybe.

Unknown Speaker 3:42

So I've considered an MBA, but at the same time. I know that at least back when I did college marketing changes so quickly. I mean, I graduated college in 2014, and they didn't even have a Social Media course. So in social media been up to six years so I just slow college move so to me with marketing I'm like no, but if I decide that I don't want to do my own agency anymore and I want to be a CEO cmo MBA might help so I have thought about it.

Unknown Speaker 4:13

Okay, in any like specialization courses like free courses or something.

Unknown Speaker 4:19

Oh I've done hundreds of them. Yeah. Like genuinely 100 Folks, and maybe not hundreds, but at least, like, 30 to 40. My favorite line is it's called HubSpot Academy. I mean HubSpot is a CRM and they have kind of a Free Academy, each course goes for maybe six hours, I would say. They were really help I feel like HubSpot was better than my university

Unknown Speaker 4:51

steadily going around. Okay, this is super cool and how often did you made those courses or felt like studying a little bit more

Unknown Speaker 5:01

before I started to find success in terms of actually getting clients, I did it all the time, I did, like, an hour a day, and that now that I'm actually like hey I've got more work and I have study time. I don't, I'm constantly reading like his newest marketing book on my thing. You got to keep, keep reading right.

Unknown Speaker 5:24

Awesome.

Unknown Speaker 5:25

So by being a freelancer you feel like you need to be constantly improving yourself, even though in small ways, that's what you're saying basically

Unknown Speaker 5:35

exactly I mean, marketing moves so quick and yeah this even to myself I mean even with Netflix if we're not making money, then I feel like I'm not doing my job, so I need to find ways to actually do that without kind of trying to walk away that you can use for your assignment, I want to say without bullshit but no, like white hat marketing like doing it in the correct way long term. Do that with the results rather than like buzzwords and,

Unknown Speaker 6:06

and you feel like this is the way that you try and specialize yourself, it has more to do with your working in marketing than the fact that you're a freelancer. What do you think,

Unknown Speaker 6:19

even Yeah, even if I was working for a company, company, I would still study most of the time.

Unknown Speaker 6:29

Um, okay, so I know you're based in Texas. And what about your professional background, how did it all started for you.

Unknown Speaker 6:43

Oh, it's a it's a long, how much of my personal acumen to go into

Unknown Speaker 6:49

whatever you'd like to share that you feel is relevant.

Unknown Speaker 6:54

I fell into I mean, all right, I, I've had a bunch of jobs from construction to the airport to things like that. When I graduated college, I did a road trip on in America just afterwards. And I met I met Marissa and a few months later and popped up or not three months within a year. And a lot of issues in terms of my visa being able to work, how would I travel to see him What was the plan in terms of where we're going to live, so I originally had a job lined up at the NRL the NRL is like. Do you watch soccer or you want some other people what sport, what sport do you know. Okay, the NRL is like, it's basically rugby's headquarters right. So, this was like a dream job, but I couldn't do it because I had to travel back and forth. So, I kind of fell into freelancing and I had a bunch of small clients doing content writing, that was where I started was actually writing content for places, learning how SEO worked with content and how content, how I should write for readability and things like that. And then I got a job at CaptureRX as kind of a still a contract, I'm still a freelancer, but more of an employee, like if you ask anyone in CaptureRX if I'm an employee or contractor they will tell you I'm an employee. So that led me down, kind of a more professional path at CaptureRX. I would say, but it was free falling in different freelancing clients, until I found CaptureRX.

Unknown Speaker 8:35

Okay, and snap closed came after capture

Unknown Speaker 8:41

snap close came after you. So capture X is pretty don't have a heavy workload with Capture X and it's very stagnant, I am at the top of the pinnacle in Capture X. There's nowhere I can go unless the CMO dies, because he's not gonna leave anywhere so I felt like again continuous improvement I'm making good money at capture X but I need to supplement something else, not just for money but career growth. So, Director of Marketing at snap close will lead me into other things. Which, which is why I've stayed for so long, I would have quit snap post a while ago but they bring me up Atlas, as a market if you can launch a new product and launch it well you can go anywhere on the planet.

Unknown Speaker 9:23

Yeah, yeah, that's true. So and you feel like this is coming to me right now, but do you feel like you were like freelancing, all sorts of clients and then you found those more steady clients which is kept tracks and said close. Do you feel like this was your goal when you started or you just happen to win here and it feels safe.

Unknown Speaker 9:50

I just, I just happened. I just happened to land in it and then I love like a capture X helps printer what the business does is it helps poor people get access to medications. So I really liked that mission of it. I really got along well with the CEO I got along well with the people I kind of ended up becoming a little better. I wanted to or not, I don't think I ever looked at capture x as a long term plan because I never thought I'd be in America for this long. So, I've been in America for years now, I thought I was gonna be here for, you know. Yeah.

Unknown Speaker 10:21

Oh,

Unknown Speaker 10:24

I was going to start, how did you start working as a freelancer. Exactly. Was it because of you having to travel so much,

Unknown Speaker 10:33

because of having to travel so much But Jonathan Well, my first client was an unpaid internship here in San Antonio, Texas. I live in Austin. So down in San Antonio. And then I met a guy who he was at a background in marketing, but he was trying to become an accountant so secure financial management was the client. And he was trying to become a financial planner, and I spoke to him and kind of how he became this company's marketer. He was basically like, I've never worked in marketing and day in my life I graduated marketing, and I just started putting out pamphlets for companies and seeing and reading books and saying how I could do so this guy kind of gave me the mindset of, like, like well I can do this too. So that was the path I went down to I started creating articles for him I can't remember who my second client was but a bit of a background that I don't think I've ever told you is I started two businesses. So, actually started a dating app, and a childcare sharing app. Wow. So both fail. But that led me to meet a lot of different entrepreneurs and a lot of people in in Sydney, in particular in business. And that led me to a lot of clients that everything has come from word of mouth besides capture it's

Unknown Speaker 11:57

nice. That's really interesting. It shows a lot about how different things can lead you to something else.

Unknown Speaker 12:05

Exactly. Well one of the guy so the day again was cold pad, and one of the founders impaired, it was about 10 of us. He's now just started and I really hate the guy because he's such a prick. and I don't think that people should have money in the world. But anyway, yeah he's just got series, a funding for \$5.4 million for his newest venture. So yeah, there's a lot of talented people that I've met throughout the years doing that,

Unknown Speaker 12:33

nice, interesting. Okay. Um, and how long have you been your freelancer.

Unknown Speaker 12:42

I would say at least six or seven. It's hard for me to know exactly when but I came to America in 2014 is when I graduated, I would have started having my first clients not long afterwards,

Unknown Speaker 13:00

six or seven years. Are you a full time Freelancer right now, I believe.

Unknown Speaker 13:07

See I almost don't like the word freelancer, I guess I mean I have a an LLC now and for me I genuinely consider you, I wouldn't say an employee, I think we work together, but I consider like you and Annie, you make up this entity of 08. Because what we're doing now is so much, I mean I don't do most of the work. Any are yourself. Todd, or Justin these other people that I work with and a 08 umbrella so I think it's a freelancer anymore because it's just dynamic has changed. I'm personally still, it's almost more an agency I would say is how I would describe it.

Unknown Speaker 13:47

That's exactly what I was going to ask you Do you feel like somehow. Your Freelancing activity evolved to like an agency, because you were acting in intrapreneurial way,

Unknown Speaker 14:01

maybe I think without. Exactly, and I think I wouldn't have been able to take snap close on, I got on top of capture x if it wasn't for you, Annie in top without you three. I wouldn't have had the time or the ability to do what snap poses done. So that's why I'm like, I'm not a freelancer anymore. Just kind of leading the charge of this agency agency without employees technically because everyone's a contractor. Yeah, yeah,

Unknown Speaker 14:33

actually.

Unknown Speaker 14:33

It's funny

Unknown Speaker 14:35

because I was I'm aware of you doing this, but I had a. Of course, of course, now that you say it doesn't seem strange to me but one of the main subjects of my research is about creating a remote agency like this phenomenon, But right now you can organize the whole team, and this team is going to be made of remote actually freelance people, and no one's going to be like an employee but we are making a team, nonetheless and working together. So, because of the technology we can do this. And I'm trying to figure out, how does that work and some new clues about this and it's nice that you see yourself like this because it makes sense.

Unknown Speaker 15:29

I mean we've already done it. The only difference between us not being a team and more. everything funneling through me is that like a freelancer is that you and Annie don't directly communicate with each other, which I'm fine with you guys doing. That's the only difference of it being an agency or being a freelance I feel like it's in this like middle area, and the next, next step is, hey, we get another big client, I don't have the time to talk to you guys and Trustee both go and go and design the website to do some graphics and here's a list of things that you need to do to

Unknown Speaker 16:00

actually work with a mother, I'm not sure if she's a market here, or, but she basically has a team, she like organized a bunch of guys like I think we are, right now we're 10 people, and we have weekly meetings and we actually talk to each other have the left channel and whatnot. I mostly don't know what everyone's doing, but someone they're going to tell me it's it's different, it's, it's, like,

Unknown Speaker 16:32

how did you think I was working beforehand. I was operating under Mitch and just Christina helped me out. I'm just curious, how did you think it was kind of working beforehand.

Unknown Speaker 16:43

I actually thought you were like, You work for cataracts and you work for clothes, and then you had like they have, give you a budget for design, and then you ask you, like distribute tasks for me. That's what I thought I wasn't aware that zero weight was actually the being contracted by net flows and capture us instead of

Unknown Speaker 17:12

in contracts, I'd say, I mean I am an invoice is 08 but, and they do allow me to outsource but it's very much under the table with a snap close it is really mean, they know your name, they know. I don't think I've mentioned any I'd say my web developer. But I will say I'm gonna send this to Christina, it sounds better to have a team, but that's why

we're some that some weeks I'm like a you know you got to stop work because that's right, I mean snap goes goes his commander dollars a week. Then I pay you guys. If Todd spent \$200 and Justin spent \$90 and any spent 160 And you've spent 60 So then I'm like Well alright, I did n plus tax I'm like all right I'm not earning money this week.

Unknown Speaker 17:57

Okay, I

Unknown Speaker 17:58

so that's the, that's a difference with it but this is me negotiating poorly, I should have thought about what snap clothes was going to do at the beginning of when they hired me, which I didn't know would encompass LinkedIn ads and Google ads and web development and graphic design. Yeah, so I need to re have that conversation with her but that's another conversation.

Unknown Speaker 18:21

Well I am researching about how to basically organize this type of workflow, and if I find out something that I think he would benefit from, I will obviously share it with you.

Unknown Speaker 18:34

Thank you.

Unknown Speaker 18:35

Kay, so, so, basically, right now you feel like you're freelancing evolved more like an agency, then,

Unknown Speaker 18:44

yeah, I don't feel like a freelancer anymore. I feel like I feel like I'm on the cusp of starting an agency and I just need. So there was a client here and I turned them down because I didn't think I would manage the workflow because it's so early on. Snap close I did not have a good understanding of it. The big client out here. Basically, pitched me hey come and be our marketing manager, whatever. I turned it down. Had I done that that would have led down a path of alright now I probably have to hire a coordinator and now it's actually, I'm filing taxes on behalf of an entity and because of that, I think, yeah, it's on the cusp of one more client and I'll actually genuinely have to get alright now I needed team to do this. Okay, so it's in that it's an, it's in like a weird gray area,

Unknown Speaker 19:32

and you feel like it seems to make. It's like progress.

Unknown Speaker 19:37

And I, you know I've been pretty lazy with it as in kind of complacent because I'm making decent money now for the first time in a long time as a freelancer, it doesn't happen normally your wages are kind of sporadic right. So I feel complacent like I just want to do these two jobs so well that I don't get fired or that I don't lose them. But I don't want to be complacent, I do want to try to get to that next level. And that's why I said yesterday, I'm like, if you know anyone that's like, hey, We need Google ads and we need a website that keep that in mind kind of thing because I am trying now. The goal for this year is to find another snap close. Okay. The progress and every year find another snap close.

Unknown Speaker 20:22

I think I totally understand you and I also understand you feeling a little complacent now that you're in a good place, because being a freelancer, it's a bit unstable. At times you just need to catch your breath, or like,

Unknown Speaker 20:37

exactly. And, and that's why like so I just got an email right now right. Choose a lead coming in for SNAP close. When I get that lead it's almost like an email, maybe you don't feel the same as graphic designer because yours are more assets but as a marketer, it's like I need to show revenue so when I see a lead come in, I'm like, That's my job secure for another week. Every week, it's almost like like if I didn't get a lead during a week. I feel anxious, I feel like I've done my job or I have to work extra hard that weekend to figure out why or what's going on. Whereas, if you're working nine to five, not as a freelancer, you don't get the shit you just sit there and go, is what it is. Wait till Monday. Exactly. So,

Unknown Speaker 21:26

by the numbers.

Unknown Speaker 21:31

Cool and give me one second while I forward this to wait and Allison because this was a lead that came into now.

Unknown Speaker 21:38

No, no problem.

Unknown Speaker 21:51

Um, Yeah.

Unknown Speaker 21:53

So that's the, the downside of freelancing but or agency work even that.

Unknown Speaker 22:00

Okay, so okay so the second part of the interview. It's to cover a your day to day organization processes, How you price your work how you publicize your expertise, etc. So, first,

Unknown Speaker 22:18

um,

Unknown Speaker 22:19

well I would like to know how you organize your day to day tasks. Do you have a basic routine that you followed.

Unknown Speaker 22:26

I mean I used to do this now. And I've always done the to do list. The. I think that's how you pronounce it, the red app.

Unknown Speaker 22:38

I feel like it is.

Unknown Speaker 22:40

I feel like it is too. But I've always used something like that. Trello, click up some of that to do with is the only one I've really stuck with actually really liked it that is kind of like a tough this. I didn't like I never liked the boards and Trello I liked that this is a running loose that I can kind of, so I've really been with that but before then, I always had, I don't have it around me, basically, a notepad that I would write is what you need to do on Monday, this is

what you need to do on Tuesday, this is what you do on Wednesday, and follow that as an overall goal of what is the marketing strategy for the year, and for the quarter. Look at the quarter and I go right, this is what I need to do this quarter. What do I need to do week by week to make sure that we accomplish X goal in the quarter. So let's say my goal in the quarter is one of them is launched a referral program. Alright, for that then on week one, I need to write out an idea for what this could look like week two, or I need to actually create the content Week Three Christina needs to design it week four, and he needs to build it. Week five I need to figure out the email campaign. So I kind of break it down by week based on the quarter, based on the year, if that makes sense.

Unknown Speaker 23:54

Okay, in your daily routine like, what would you say you do first when you wake up,

Unknown Speaker 24:03

I sit there I sit there in bed and on social media for far too long. I, the, the first thing I do is I actually technically the first thing I do is I check my emails. Because snap snap closes on the East Coast, so by the time I wake up I wake up late, asleep in wake up at about nine ish snapcode has already been working for two hours. So I normally have six emails that I have to go through. I look at which ones urgent which ones I don't even need to reply to and then I kind of feel alright and then I go on to do this and I prioritize what I need to do first. So I do that and then, since I have most of my family and friends are in Australia so I 10 messages from them which I'm still very grateful for and I reply to each one of them message mom message that message, my friends, then I get up, make a coffee. Have a cup of coffee cup of juice or something like that and then Saturday.

Unknown Speaker 25:07

And after you read your emails you what work related

Unknown Speaker 25:16

work related is to put that into a task list. All right, what's coming in early in the morning that I need to look at right now. And normally it's some sort of emergency maybe there's a lead come in maybe there's something I have to respond to the more I read the emails, see if anything, bumps off my current to do list. Or if it can wait till next week. If I, I guess categorize the urgency of what has come in the morning. Sometimes there's something that I just go. Alright, everything else is waiting for next week. On top of that it's good all right and I can wait till

Unknown Speaker 25:54

two weeks, three weeks. I can't wait for a minute. And do you like read daily, or you make something daily to help you concentrate Do you have any special routine to help with your work through exercise do you need to go out and take a walk or something. I like going for a walk,

Unknown Speaker 26:15

I think that helps clear your head, and especially the marketing it just really like, it's kind of annoying because I do try to call my mom. Normally, most days. I try to call some my friends and that eats into my time where I think as a marketer you really kind of get the creative juices going when you go for a walk, but I do go for a walk, most days. I don't really think that as exercise I think that's more like a mental break. I don't think that I really, this might, might be kind of like, I guess, arrogant, I've never had a problem, organizing myself. I've never really struggled to do anything like that at least since college in high school I was a terrible student.

Unknown Speaker 27:02

Normal.

Unknown Speaker 27:03

Yeah exactly, I had 82 days absent in high school but now you know I make sure that I study Spanish a little bit every day I make sure I do this like brain training game, I make sure I read a bit of marketing and make sure I listen to a podcast or the the marketing or Spanish. And I just, I've been told by my family members that kind of I need to relax and take a step back and not do so much, so I don't really think I have a problem of organizing or doing I have a problem with actually unwinding. My problem, like I went to Yellowstone, I don't know if you, I think we I think there was a task that we had to do, or that I, that we were doing some of that. And I'm on holiday and I'm like, you know, like I'm attached my phone like waiting for signal I'm like in the mountains, there's like buffaloes and crap like out here and I'm like, so it's more about detaching, if that makes sense.

Unknown Speaker 28:03

Okay, does, it does,

Unknown Speaker 28:04

it does I think

Unknown Speaker 28:05

it might be a structural problems for everyone that works from home. I also have a little hard time realizing.

Unknown Speaker 28:16

Well, exactly

Unknown Speaker 28:19

me see. So, basically you try and do a little bit of everything, you, you find important daily. And how many hours a day do you generally work, do you think you can

Unknown Speaker 28:36

have like

Unknown Speaker 28:40

forgot the word in English, sorry. Like,

Unknown Speaker 28:43

I can estimate.

Unknown Speaker 28:46

I really don't know if I'd be able to give an estimate because it depends on the week by week, there's some weeks where I sit there and I'm like really didn't do much work this week. I you know I had some tasks for you and Annie attended some meetings, I thought about a strategy and I do my day. Some days I could do some weeks I could do as little as 30 hours a week, especially in the middle of the pandemic where I'm trying to think about Emma and trying to make sure he's okay and trying to do all these things, it could be as minimal as 30 hours a week, then other weeks I'm like, Well, I've got this massive project on and I'm working till midnight last night, even though I still consider this week pretty quiet, or quiet ish work to midnight, like in between eating dinner and watching movies and I still had my computer they're doing some form of work so I guess for me, it depends on what you define as work because it's hard to sometimes distinguish that like I can be on SNAP close Instagram and that's typically work. I am scrolling just trying to find content, things like that so it's almost, I mean I guess that's where, like I said I can ramble, an idea I don't have to give you an answer I would, I would say it ranges significantly depending on

the week.

Unknown Speaker 30:03

So you think, a very busy week would be what, like 40, hours a week.

Unknown Speaker 30:11

I think I used to do a lot of hours. Think back in the day, back when Emmitt was a bit younger and he slept a lot. I was doing 70 or 80 hours, I think, I think now I'm doing 40 I think I've really found a great balance between work and life at this point.

Unknown Speaker 30:35

Okay. Nice, good to know. Um, do you have any organizational methods, like apps or timers or others, to keep you organized, I know you used to do this, but do you do like you have like an old timer set throughout the day to remind you of doing something or calendar.

Unknown Speaker 31:01

I mean I use calendar for meetings and things like that, like that's how I knew I had this meeting on today but that's, that's about it, otherwise it's to do list because I really liked the checking thing of, which is why I like notepads because I'll put a big line through it and satisfying the, I guess crossing tasks off is

Unknown Speaker 31:25

so rewarding. I have a calendar for exercise where I cross if I did an exercise that day. It was so good, as almost as better as working out, it's so cool, and your work schedule, how do you organize ongoing projects and upcoming tasks, like, Okay, so right now I have a busy week but next week, what am I going to do how do you keep this flow steady and going, or is it over a steady because of SNAP close and capture it's

Unknown Speaker 32:05

I think it's already steady because of that, I think there's always, like, I mean, if you had access to my personal to do list the tasks that 100 deep. So things, things that could be done now things that can be done in the future things that maybe have been pushed back little tasks from eight which is, is a task that's on my to do list today which is a tablet, which is review that close on a tablet so I plan on doing that after this call. So and that's a small task but one versus Alright I've got a now create an entire strategy for a new product that capture X is building that might be a week long, it really. Yeah, there's always there's always a task to do, and I don't think there's really any method to it. If something has an urgent deadline and it gets bumped up but otherwise I kind of do what I feel like I look at the tasks like Christina more, I like doing this this week. I normally try to always make sure you guys are doing something in the week as well.

Unknown Speaker 33:12

That is really that actually, um, oh and do you have fresh days. How do you manage your off time your vacation time.

Unknown Speaker 33:23

I don't think, I don't think I have rest days, I am. Yeah, I don't even like, I mean I guess I can have a day right and do any work but then I feel worse about it so on Saturday and it had baseball, and went for lunch with a family member within that we friends, because we're in a different city that we used to live in. And I had like 10 work tasks, and I had to just push them onto doors to get to Sunday and I'm like, so I don't even when I have a rest day it's not fun, because it makes the next day was.

Unknown Speaker 34:03

You haven't signed away, or maybe you're not interested in checking those days of like Saturday Sunday I don't work. This doesn't even get in my list because those days are

Unknown Speaker 34:19

like my mom will say this and be like, no need to take a day off. That, to me, I'm like, doesn't worry me to send an email, it doesn't upset me to write something, even if I just spend an hour or two hours can check off something, it's an hour or two hours that I have over another marketer or I have over someone else so I just do it is progress, I guess, so I don't mind, I won't, I won't sit down and work nine to five on a Saturday or Sunday, I never do that unless I've got a massive project. Okay, but I will sit down at some point in the day and do work and I actually enjoy it like when I said in my apartment blog we've got kind of a conference room. And if I can palm it off. I will love going in the conference room for an hour and a half, just two hours and just smashing out some tasks so that my next week looks nice and calm so then maybe I only work 30 hours next week and I can spend time with them and do things like that.

Unknown Speaker 35:21

Okay sorry rather like take your time and do it in your own time then having those text solid rest days. Yeah,

Unknown Speaker 35:29

I can't work nine to five. I've never been able to, I've never been someone that's like I can wake up and work be productive from those hours, I, if I wake up and I feel like I'm not productive, I'll go for a walk, I'll TV I'll do some, I'll do anything else other than work and then once I'm like oh it's 2pm I feel like I mentally switched on now so now I'll do it. So, I would rather do it on my own terms, as long as I get the work done

Unknown Speaker 35:57

in your own time. And what meanings do you use to showcase your work, like, what I mean is, I know you have a website, they use social media. Do you make ads or what, What means of communication you used to say hey I exist, some are framework

Unknown Speaker 36:23

thing and that's the thing, and that's what I need to do this year but it's also more difficult for someone that doesn't have the skills that you do that is that a visually there, right, like you're, you're a super talented and you can just go look at my great design, and be like, Hey, I'm talented at a strategy, a show you a case study on how that works automatically sounds like I don't want to read them case study for an hour or 30 minutes attendance. So it's difficult for me to find a way that I can easily communicate hey this is the benefit that you have from hiring your way that's why I really like showing your work and why I asked if I can. And maybe in the future we can even do that is have a portions of a page for Christina on 08 And that's it once snap post slows down and we'll doing that but, so, that's well the thing is is finding ways where can quickly show the difference in

Unknown Speaker 37:19

where you could do is you could right now you could like, when the about us section in 08, you could simply I think you might already be doing this but just redirect to my website and then they can see my portfolio result,

Unknown Speaker 37:33

almost all there so I think I need to figure this out my first is I think I took down the about us page because IRS will tax me like the Taxation Office in America will tax me differently if you're a genuine employees I just need to figure

out ways that I can work, where it's more. Well, these are my partners, rather than this is my employee.

Unknown Speaker 37:57

Yeah,

Unknown Speaker 37:58

so I wish I could probably write it as simple as that, but I do need to do that, and I really don't spend enough time on zeroid website or marketing o8 or doing anything.

Unknown Speaker 38:10

So right now you're not spending too much time showcasing your work, you have this steady workflow with your two major clients and right now, that's where you're at, okay, and pure hypothet hyphal said, don't give up. You got it, but yet, let's say, for me, sorry. I attach Khamenei, hypothetically, oh, he said, If you were to showcase your, your work some somehow, which means would you select. But do you think would be more effective.

Unknown Speaker 38:55

See, because I've marketing agencies, so competitive, so I really feel like social media is not going to work that well, at least not in terms of getting clients. I feel like Google would work but it's gonna be expensive. I would probably do something very different and reach out to people on LinkedIn, with a very quick headline have, we improved that close sales by 200% Last year, honest work with you, I do something like that I'd more just like very, very short, very quickly get in front of them and then link to the website. So I think I'll probably I guess that'll be the answer there is all use LinkedIn outreach,

Unknown Speaker 39:37

and then have

Unknown Speaker 39:39

the active website, you don't have an active social media though.

Unknown Speaker 39:44

I mean I've got a LinkedIn page but it does not get us there. Okay.

Unknown Speaker 39:50

Okay. Um, now, this is a question that if you don't feel too comfortable answering that's okay, because we work together, and might be weird, but how do you press it by your work.

Unknown Speaker 0:04

question that if you don't feel too comfortable answering that's okay, because we were together, and might be weird, but how do you classify your work. Maybe that's

Unknown Speaker 0:19

what was the word that

Unknown Speaker 0:21

maybe that's Portuguese more or less.

Unknown Speaker 0:25

Never had a press five describe it

Unknown Speaker 0:29

classifica, it's a word. It was a correct translation so I went with it.

Unknown Speaker 0:36

But basically, how

Unknown Speaker 0:37

do you put a price on your work, how do you say, Okay, for this thing I'm going to charge that amount of dollars. How do you

Unknown Speaker 0:47

never heard that word before I mean it might be a word but I've never heard of us before. How do I how do I, I would say, Google has lied to me about Spanish so many times, I would say, how do you build yourself how do you justify your price, I guess there's never like a currency like an English word thing but that's why I just told you pretty earlier, is I'm, I'm very bad at justifying my work in terms of being able to bill it like what Allison pays me genuinely is the salary of someone in Austin, who is year out of college. He's getting a deal beyond measure. But with the pandemic and I knew it pretty early on but with the pandemic capture X, and snap close well there's snap close not so much but tax rates are affected pretty heavily. They're starting to come good. And snap close, although they've had luck in terms of real estate's being booming throughout the country. Their product right now is so shit that they're desperately trying to build a new product and they're spending a lot of money doing that so for me to say, give me more money to sell a product that no one wants to sell that no one wants to buy tough sell. Once Atlas comes out, you need me, but even then, and even then it's difficult to sell because if she has half a brain. She would understand that already done all the work. Well this new marketer needs to go in and do is flip the switch and start promoting Atlas. So it's diff, I'm in a difficult spot I think the leverage will have to come from a new client. I just don't care anymore. Right. That's, that's, that's where I'm at, where I go about three clients now, I don't care if I lose one of you two need to pay. So I'm very bad at doing that, I think it's a difficult thing. I mean, even say with with grants logo that we did. I really can't figure out what's good or fair price. Good thing though is my sister used to work at a major agency in Sydney. So she has shared some pricing with me and pricing, you know, 10 times more than what I am. When you compare like that charge more. Yeah, like, like the, for example, it would take 10% of Google ad spend, so let's say it's not close spends \$10,000 a month on Google ads which isn't a lot of companies spend more than that agency would take \$1,000 Just as a fee to manage Google ads. I, that's, that's pretty excellent when you put that into perspective like that and they're doing that over 40 clients making a lot of money just to manage ads plus hourly rates for the people already working on Google ads, plus agency fees plus plus plus. So, yeah, I have not learned yet how to build myself because I went from freelancer to capture X to instantly into snap close without having a time to sit there and go, How do I work out how to build this, but think with COVID It's done it okay and then as I said to you I'm complacent I'm making good money how greedy do I want to be by, you know, it's at a point that you know if I go out to a restaurant I'm not really concerned with a bill, I've never been like that my entire life I grew up with a single mother. So for me, I'm like, What's my goal, what do I want in life. Do I care about money or do I care about watching Atlas and getting a good case study. Priorities basically priorities and yeah I don't think money is that important right now. I've made, I've made choices for money in the past and they're always wrong. So I am looking towards more of a future, but yeah.

Unknown Speaker 4:51

And in terms of, you get paid by, I think you'll get paid, like weekly or monthly. So, basically, are just fixed, fixed fee or

Unknown Speaker 5:07
something

Unknown Speaker 5:08
like something useful for me too. So you're trying to perfect speed for the whole of everything that you do, it's not like okay so this test costs, whatever,

Unknown Speaker 5:18
if we did something above and beyond, like I don't know if you remember when John in SNAP closes like. Again, the guy has no brain cells. Did a random video for us to create an animation. Out of the video that you created that we created in like half a week that I was like, No, you guys can pay for every cent of what Tina does essentially. Very rarely do I do that with snap clothes. So, if it's this urgent task, and I'm already at my build hours, then I will charge you. Otherwise, I don't

Unknown Speaker 6:00
have like a fixed budget. Yeah. Nice. Okay, excellent answer. Um, okay, so we're heading for the next section, basically right now I would like to know a little bit more of how do you nurture the relate nurture and experience the relationships from work.

Unknown Speaker 6:26
So,

Unknown Speaker 6:26
first,

Unknown Speaker 6:28
how's your relationship with prospect clients, how does the process of enrolling a new client work for you.

Unknown Speaker 6:39
Guess I'll go back to being a freelance and haven't really done that much as an agency perspective, went from like start to finish, like, oh i Hey i outraged. I showed work, so I guess that would be how it would go, you know at first will be the introduction like Hey Mitch, whether that's email in person, whatever since most of them have come from a referral, it's still an email that it, they've kind of approached me. But the first thing is, normally they ask it or I offer it hey here's a writing sample, or here's a sample of work that I've done, is a website that I've done, is something that I've done. And as you get more experienced like now it's not close it's an increased sales by 200% or increase whatever. So, it's normally like a snippet of work, and then it's an intro call. They like that to kind of see. Are we compatible so I don't know if you're going to paste paid with that call with him and I hated the guy, and I didn't want to work with him. We ended up kind of working with him anyway. And I should have went and I got that there was that intro call to see, Does my way of style of working matches. He said it does and it didn't. But, so there is that you know do are we compatible. When I say to Allison. You want me to work for you you need to give me kind of freedom to operate in a way that allow me to succeed if you inhibit me. I can't get to my goal of being able to launch Atlas successfully, that affects your business and it affects me in terms of being able to promote myself. So that's one of the main things I look at is how much freedom, you're going to give me. That's a big thing for me that's kind of what I look for from every client I don't want someone to sit there and watch over me and everything I do. So I guess to sum up that it would be onboarding meeting or initial email sending over, samples of work. Having an introduction call or a Zoom meeting or something like that to see if you're compatible in working.

Sometimes there's a trial. Hey, or write a blog for you for free, or half a blog, you can see what it's like, or I can send you a sample of a patient when we did the sample for payspan or something like that. Like it they sign you as a client if they don't you look the other way. So, that's kind of that intro if I answered your question correctly.

Unknown Speaker 9:08

Of course, there's no right or wrong answer. There's no way experiences shared

Unknown Speaker 9:14

well so my issue is and I've done like a few guest lectures now at my home university. My problem is is I rant for so long that I forget what the question was, I like have gone off on a tangent like a students asked me the question I'm sitting there like this question again. And I just kind of like, cut it short, I'm like, Yeah,

Unknown Speaker 9:37

asking about closer relationships with prospects clients, I think you answered pretty much.

Unknown Speaker 9:45

It depends if you said onboarding, so I remember that part now. So that's how I onboard and how do I develop a relationship is that something as well. I mean, it's the same thing with friends right. I check in with Allison. Hey, how's your weekend going like, let's have a chat like, let's just, let's just talk to each other as though we're leaving a relationship, not just talking about work will I bring up work yeah but I do try to know who they are to know their family to know their lives to know how they are. And this might sound almost narcissistic and manipulative but I like to know the way that they work so that if I ask you something I kind of know how to do it. So I know that. Allison does Allison doesn't like to be pushed. She likes to almost think it's her idea so I like to kind of ease her into an idea of like, hey, let's do this for the capture XC. He kind of likes me, because I'm an Australian and he thinks there's like some sort of stereotype there, but we get along pretty well and we drink beer and we eat steaks and I'm more. I'm virtually a vegetarian, don't like don't want to drink beer in the daytime off the bat often I mean I do but not at work. To keep up this relationship with him, I'll go to this fancy restaurant in San Antonio, where then we'll eat steak will shit talk we will have beers and keep that relationship going there so it's, it, you got to balance that you're still trying to be friends with these people.

Unknown Speaker 11:17

So you're you, you're trying to build like a friendship

Unknown Speaker 11:21

relationship,

Unknown Speaker 11:22

You're not gonna get fired if you're the someone that the CEO looks and trust, essentially, and I want them to trust me I'm not there to mess their business up.

Unknown Speaker 11:34

Right. Yeah. And I actually, I feel like maybe sometimes. That's what's lacking when you're freelancer, because sometimes, actually, in my experience everything that went wrong was because the person didn't trust me, you know, or trust that I was going to you know compromise my work with her so that's when things went wrong so that you are gaining their trust and building this relationship. I feel like it's a good way to go.

Unknown Speaker 12:07

Exactly. I think this is actually like, even though you're interviewing me, it'd be good for me to interview you one day. Cuz I can understand who you are so we can still continue and build on this work relationship, because I mean and I think I have a good relationship with you and I have a good relationship with my old graphic designer. I'm going to a wedding, you know, Argentina. I haven't had this with any. I still trust any, but we don't have kind of the report, so it is difficult for a freelancer to do it, especially if they're more introverted and they don't want to talk but I agree I think that if you're viewed as just a freelancer you can be fired like that, yes, but if you're viewed as a member of the team, gonna have that the second thought in terms of actually getting rid of you.

Unknown Speaker 12:53

Actually, I feel like it changes the way people treat you as well, like, yeah, I got into another discussion but like, heart to heart when I, I just said to the person like, Hey, I'm here for you like you can trust me. So stop treating me like I'm gonna run away or something, I'm not going anywhere. I'm here helping you come to Apple. Take a breather. I'm here for you.

Unknown Speaker 13:20

Exactly enlightened, for example, you know, if you're like hey man, I can't do anything this week blah blah, x x family emergency. I be like, Fine, I'll bump tassel next week. If I didn't have that relationship with you. I would go, I don't really give a shit. No offense. I need to get this work done, I'm going to find someone else to do it, so of course there's the relationship there. It's a relationship. Exactly you compromise if I say, Christina I'm really in a bit of a tight, tight spot I can you do this task me about someone else have the same thing compromised, whereas if we didn't have that relationship, I'd be like, sorry I've got other clients. So

Unknown Speaker 14:02

I'm glad we got here so.

Unknown Speaker 14:05

Exactly. It's been a while now longer elements we've been,

Unknown Speaker 14:09

I don't know let me see here, but it's almost one hour. I mean, our working relationship. Yeah, about a year I think a year. I can check that. Let me see. In one year, it was in March. Now I remembered in one year one,

Unknown Speaker 14:33

right, because I mean and this is kind of a, you know, an off topic. And there's a reason why I'm going to my ex graphic design is heading is got along so well. Graphics just didn't mesh with style, but didn't, I didn't see that being able to, to go along to grow, where I wanted to go I you know I think that you know your graphics really fit with my style of kind of being fun and young and things of that. So that was super hard for me to be like, hey I'm transitioning away, I still give her work every now and then, if it's easy bit of work to keep the relationship there and just know I know that she's I know she's got money problems in Argentina and the economy's bad and I'm like, I need this really basic thing done for you know a random client, like, can you do this

Unknown Speaker 15:31

thoroughly amongst them. And I think it might be really hard, like, how do you how do you say that someone that you like that you'd build this relationship so

Unknown Speaker 15:42

I lied, if I'm honest, I said that snap close has an internal graphic designer. Okay, that's what i said i We've got an

internal graphic designer, sorry, at the time. After we had one and I was taking work away from her. And at the end I went until I think I showed you the work or maybe I showed Camilla, that I basically said, like, Hey, I asked one of you, this is snap closes actual in house graphic designer, which they had said how much time and effort that they put into this graphic. One of you is like five minutes, because it was such a shit graphic. And I said that Dallas and I was like, I was like, look it, I don't know if it was you. Either way, I'm going to showcase a design that my designer can do this in house one, the in house one was a friend of hers and same thing she couldn't distinguish between what's good for the business, and what's good personal relationship. It's difficult, especially if you're someone that like I wish I was like the guy that I said from Penn my old entrepreneur guy, because he can cut a relationship like that he does not give does not care about you does not care about your family, or use you and get what he wants. He's got \$5.4 million, right now, but I can't do that, I, you know, I for her wedding I keep telling him like let me pay the bathtub. I'll pay it because US dollars in Argentina and minibar tents for the 200 bucks.

Unknown Speaker 17:15

Yeah, yeah, that's my way right.

Unknown Speaker 17:17

So I'm like, you know, it's it's difficult for me to distinguish between work and

Unknown Speaker 17:23

friendships, the times, and I can understand that. And, but do you feel like,

Unknown Speaker 17:30

do you think that even though it's hard to distinguish. You feel like this is the best way to go. Sometimes you think maybe you should be a bit more, you know, hard.

Unknown Speaker 17:41

Sometimes I think I should be more of it. Yeah it is, I am who I am and that fails as a businessman and it fails as a businessman. Because most CEOs, ruthless just that's the, I forget I and I'm kind of big in psychology but there's an attribute that each of them have which is basically that they are very cunning and kind of willing to step on toes like that most CEOs have this kind of attribute to them. So I don't have. There are CEOs that do that on ice and that there and develop relationships but that's pretty rare, is a good, then I will say,

Unknown Speaker 18:27

okay, um, you actually ended up answering the next question, because I was going to ask about your ongoing clients and how do you nurture your ship work on growing clients, and you try to gain their trust and create this friendship with them.

Unknown Speaker 18:49

I've told you a few times, the sales guy for SNAP clothes, he's just like genuinely a bad person. He's not a nice person at all. But I know that my job. My money, my goals, my things, everything like that. It's tied to him in some way, he's a sales guy if he doesn't make sales, It looks bad on both of us. So I still maintain that friendship but I still hey let's go to the park and get a beer. Hey, let's do this, I would rather do anything else in the world than anything. But yeah, I do believe that it's really important for the freelancer to nurture those relating to nurture and make sure that you're not viewed as a freelancer you're viewed as a member of the team who just happens to

Unknown Speaker 19:40

pay differently is really good stuff.

Unknown Speaker 19:45

As far as

Unknown Speaker 19:49

I'm actually I wanted to say this to you like as an extra thing on the interview but

Unknown Speaker 19:55

you were

Unknown Speaker 19:56

saying about that you hired me because you were incompatible with girls designer. Now that we realized that we are one year together. I can honestly say, I grew up a lot working for you because I'm with you. Because, like illustration wise, I didn't use, I know how to illustrate, of course, but I don't like doing stuff for free. No, I normally try to learn things as I work, and you gave me the opportunity to do all this character illustrations, and right now I feel like I'm at a point, that looks really good, like where I was wanting to go, and you gave me the opportunity to do something, I can showcase my work showcase my, you know advancement, like in actually do it to a client so it's super cool. I feel super grateful motor governor.

Unknown Speaker 20:56

You've definitely gotten a lot better. Like, I was just writing the fixing the cloud Benefits page. And the real estate closings for Mac. And also, I think these are really good illustrations like this. Yeah, like they're very, they're very modern, they're better than quality is they make quality look like shit. I think they I think they do I didn't make them look like shit and this is a company, big company. So I think that's, that's really cool to see your transition like that because there's been a few times where and I've said it a few times, I'm like, it's a bit too cute. I found this perfect balance of life. We're still, we're still approachable, but we're professional and techie, you've found it now. I think that's really cool so

Unknown Speaker 21:45

I feel like I got to a place now that it works, it feels good, it feels right and I actually have to apologize to you because when we first started, I think I was so busy with the masters and whatnot, that I wasn't like given the extra to learn new skills and make it even better, but right now I feel like we're going to a good bet.

Unknown Speaker 22:09

We should see that upward trend in abilities, otherwise we're going backwards so I think it's just normal to be get to get better as the time goes on. But yeah, and that was the big reason it wasn't necessarily that my old graphic designer. Love the bit was talented was more that I had to handhold her through the process. That's what I really liked about you is, is a page that I want to build going through an illustration and I didn't even really have to tell you what I want to do or what it should look like because you are better than I am in every sense of a design. That's how it should be. I know if the snap, capture ex CEO goes pitch create a Google ad, whatever. He shouldn't handhold me through that process. He doesn't know what any more than I should. So that's really kind of where you distinguish yourself from these previous graphic designers I've worked with,

Unknown Speaker 23:07

and I think that's where you distinguish yourself because you allow me to just go for it, you know, like,

Unknown Speaker 23:13

being lazy.

Unknown Speaker 23:17

Here's two lazy, clients.

Unknown Speaker 23:22

I don't want to do this, Go do it. The only times I'll ever really be like, No, I don't like that if I, I'm like, No, I think you'd like it just been like something's been miscommunicated it's never actually like it's never been a bad job, it's more like, I think I didn't explain this. There's something missing.

Unknown Speaker 23:41

Hi. Okay. Bonus comments over.

Unknown Speaker 23:49

Um,

Unknown Speaker 23:50

so do you use any digital platforms like Upwork Fiverr freelancer.com

Unknown Speaker 23:58

I use. I use Upwork I used to want to use freelance I'm here I tried to transition you and me to freelance because it's Australian. And I was kind of like Australia's economy is gonna die with COVID Now I don't really give a crap is Australia, not letting me back into the country so screw them.

Unknown Speaker 24:19

freelancer.com is Australian, I think I should

Unknown Speaker 24:24

say Australian owned, and I do like that about it. And Upwork I've had a few issues with Upwork in the past but I, right now I just used up what yeah I forget what the issue was, I think, a freelancer didn't do work properly or accordingly isn't that, and they fought up workflow with me and they didn't really have my side of it, I forget why because I think I'm extremely fair so one has to do iterations in my airport, I forget what the guy did wasn't graphics, by the way, I'll have to I'll have to go through my like emails to really see what it was but I remember seeing like spend \$600 a week on Upwork like never had a complaint about me in the past, this is what's happened with this situation. Like, there's no proof level one. It was a annoying situation but it is what it is,

Unknown Speaker 25:25

and you and you were the hire

Unknown Speaker 25:29

was the hierarchy, and even in terms of have asked them basic tax questions and they'll be like, I don't know, like I don't know the answer to this very specific tax question which is how do I build my expenses as a business from up work in America. Let's say you are an American, you are working directly for me, I would file something called a 1099 tax form for you. As part of you working for me, Upwork is a business that acts as the middleman. And I'm like, What do I label you. You are an expense that you attend 99 You will right now look good on the menu that I like this is like you got millions of people probably using you and asking this tax question.

Unknown Speaker 26:17
And when was this problem you

Unknown Speaker 26:20
had months ago, I had to go to. So I've had issues with Upwork all the time. I had to go, I had to go to a forum to find the answer to my question, essentially, to where you have to know a forum so like a, like, an online chat board.

Unknown Speaker 26:37
Oh forum. Sorry, I went to a farm with cows.

Unknown Speaker 26:46
Father told me about it. I like that. It's the accent. That happens to me here all the time.

Unknown Speaker 26:57
No problem, it's probably very annoying so I'm sorry about

Unknown Speaker 27:03
my Emmitt had a playdate with this kid. You know I really liked the kid, he's a nice kid but they're like playing Pokemon cards and the key things that we did you know there's Mega Charizard and I'm like, like, apparently they're starting to Mega Charizard and he's like I said, mega, unlike me saying the word mega, mega. Oh, like when I was little.

Unknown Speaker 27:30
I know I know that feeling, I go through this all the time as well because I'm Brazilian. and I'm unfortunate and the accent is like really different, really, really, do they,

Unknown Speaker 27:41
so in Spain, versus in Latin America, Spanish, has a lisp class they ask, it's really weird. Yeah, this is in Latin Americans crosses isn't the same thing. I hate it isn't the same thing here in Portugal, and

Unknown Speaker 28:03
though they don't have a list but they do not pronounce their vowels properly so they just, It's like in Portuguese, Brazilian Portuguese, my solo was a seeing Kumar Meza back in Portugal, they speak. Shalom shifting. As you guys Mr Chavez Cusco swing smash comes here the

Unknown Speaker 28:30
second one, the second one didn't sound like there was words it does sound like you're just like mongering, like muttering,

Unknown Speaker 28:35
I do a very bad fortune accent but it's somewhat like this list you got a different pronunciation, the vowels very much they just, It feels like they're talking, your mother, Ukraine or Russia.

Unknown Speaker 28:53
So I guess because Americans really pronounced the valves, versus the British British will leave out, and so to Australians the British will leave out vowels all the time. Americans make sure they pronounce everything.

Unknown Speaker 29:09

Yeah, I

Unknown Speaker 29:10

guess, I guess, not yeah must be European thing and when people came, the Americas, they're like hey let's actually pronounce words properly.

Unknown Speaker 29:20

Right.

Unknown Speaker 29:24

Yeah, pretty much, I always have this problem like there is a word like honey. One moment, made sure just my husband needs to pass. And he's shirtless at the moment so

Unknown Speaker 29:40

it's right. We're all family.

Unknown Speaker 29:44

Yeah, so there is for money. In Portuguese, Brazilian Portuguese you say male. And in Portugal, you say male. Now if you can catch the different

Unknown Speaker 29:59

difference.

Unknown Speaker 30:00

See you can catch the difference the motherfuckers can, you know, and I was saying, I regularly and they were like, what, what are you making, like I'm saying honey god.

Unknown Speaker 30:11

I can't hear the difference. And that's not even a big difference like the difference between Australian and American is pretty off. We have different words for different things like a lot of different things, but one of the best ones is, you know what a sandal is right. Yeah. So, in America they, there's like a thin sandal and it's called a flip flop. Hey, Australia, we call it songs.

Unknown Speaker 30:37

Oh,

Unknown Speaker 30:39

isn't yet fun songs is very different in America. So I was walking with them and I were in a shopping center here and my song singular song My shoe got caught in the door. I said to me, hold up my phone got caught in the door, looked over and I looked at his dad with his 2k that he's just like, way. Like what did you say, I'm like, Hey, sorry different word for a different thing.

Unknown Speaker 31:11

It's the same thing here actually, you know, a pen. In Brazil, we call it, brushes, but brushes here in Portugal means blowjob. And they actually say pen, they say. They just say pin, and I was in, like, like a market like a designer's market one time it was like oh my god this is such a beautiful brushy and everybody was like,

Unknown Speaker 31:43
Oh, that's funny. It's like

Unknown Speaker 31:48
pin pin, it's a beautiful can. We are renting sorry. So where were we, okay so you use Upwork and Freelancer outcome, but you had, you keep on having lots of problems with Upwork and

Unknown Speaker 32:08
yeah but there's never a good alternative and again compromise you in any way like I don't want to go to freelancer, I'm like, Alright, fine, we'll just stay here, and it's been going, I haven't had any complaints in the last three months. It's something too bad.

Unknown Speaker 32:21
Okay.

Unknown Speaker 32:23
they do annoy me I'm someone that's petty once you've kind of. Once I hate a business I hate a business there's nothing I can do that make

Unknown Speaker 32:32
you feel like they don't solve problems. Well, when the problems happen.

Unknown Speaker 32:36
No they solve them terribly, not if you get ahold of them and I hate going to sort of chat support log or support page and you can't just get the answer you want, or you can't just connect to someone straight away you have to, they send you a bunch of links or articles first. And they ask you that stupid question did. Was this helpful and you're like, No, it wasn't helpful I'm trying to talk to a human being. Right. So, yeah, that's that's my beef with them.

Unknown Speaker 33:03
Okay sorry you don't like that they don't communicate well. Okay, nice. So that was the next question How is your relationship with the digital platforms. So, what are the consequences for you, of using those digital platforms to exercise your work activities

Unknown Speaker 33:25
like consequence.

Unknown Speaker 33:28
Yeah, as in, how does it affect you.

Unknown Speaker 33:34
Alright, so is this more of how does it affect. I didn't know I didn't think that answer really can be worded in a way that would make sense because, how does it affect me I spend more money. Otherwise, it simplifies it if we didn't use up work, You would have to send me an invoice, I would have to pay the invoice. I would have to then report it on my tax, it'd be a lot harder than just building your network. So I don't think there's a consequence of using it maybe the consequences. And this is more from your perspective informatics perspective is interim towards everyone else's is they take a fee for it, they charge me a fee for my credit card as well so they do take fees is a bit

more expensive but I think for the simplicity of having a place where you can talk and things like that. I think it kind of makes sense. I don't think there's a consequences. The consequences for me using fantasies I don't keep as much profit but that's not really an answer about the digital platform. Okay,

Unknown Speaker 34:41

so you feel like the digital platform is just means to make the whole transaction, a bit easier.

Unknown Speaker 34:48

That's a means to an end, is the English expression a means to an end.

Unknown Speaker 34:55

Oh it's I think it's a world expression. Like a vow. That's, that's a philosopher,

Unknown Speaker 35:05

from. So you're smarter than I am.

Unknown Speaker 35:10

He coined the term, a means to an end, so it's actually a philosophy

Unknown Speaker 35:17

thing. So, if he's French say English speakers just think we invented everything. Exactly. It's a French person the basically English anyway.

Unknown Speaker 35:37

Okay, so, so, basically, you think this more like, although they are annoying when they don't solve problems well. You think it's easy to navigate them like Upwork, specifically you think it's easy to navigate.

Unknown Speaker 35:53

i The app is, is complete dogshit, the app is terrible. I can't do half the things that I can do on the website. The chat it doesn't always work like sometimes you'd like semi notification that was the notification for this difficult to find very basic reports as well. Yeah, like, it isn't how much I've paid who or how much I've paid weekly or how much I paid, whatever, it's difficult to get a very quick picture for that versus other platforms that I've used, or versus just any other software I've use, I think that they are lacking a lot but I think that it's a good, decent platform

Unknown Speaker 36:38

could improve. So, do you find using digital platforms to be more or less beneficial for your work. Like, although they have problems do you think it's better or worse that you're

Unknown Speaker 36:53

more definitely.

Unknown Speaker 36:58

Oh yeah. So, do you feel like the, like, a pork specifically, are any other though, you care to comment. Do you feel like digital platforms you use are liking something. What is missing from their structure, in your opinion,

Unknown Speaker 37:15

men need to make reporting and analytics a lot better. I think they need to maybe make it customizable so you can

filter out things that are a bit easier to find. So for me I don't give a crap about half of the things that they want to report on. I wanted to see how much Christina charged me this week how much of this person charged me the way they've structured the invoice page from a client perspective, I don't know if you've seen it, it's like, like it does not make sense how they've structured it. The point that I've had arguments with up work being like, I build this much. It's not like the only time I get a very clear indication for how much I'm going to be charged that week is on the homepage of Upwork where it shows me jobs and it shows me a total amount for that week. If I want to see it in a week later, it's very hard to find an actual weekly report. So for me, one reports will be the main thing to fix the actual messaging platform show notifications work. Really make sure the app syncs up with what you're telling us on the desktop version. I spend most of my time, my phone I actually saved most spend most emails, most everything, most, most communication to all my clients come through phone up work really forces me to go back to my computer.

Unknown Speaker 38:39

Right.

Unknown Speaker 38:40

So those are the few things. Okay.

Unknown Speaker 38:45

I think they understand you. Although, though it's I think I'm pretty much satisfied with the way is organized for the worker. I do understand the thing that you say that they don't share the reports weekly and once a week is gone. Who knows what happened, it's really hard to see past actually do in my personal life to solve this, I have a spreadsheet where I do do like I some every client I have in every amount of money I made with each client so I always know this because I personally did it now because our coffers into me.

Unknown Speaker 39:31

That pisses me off because you shouldn't have to do it, they should do it for you because that's No, they're taking a fee. Right, and that's the job, I mean because otherwise what you're doing. If you cut out the middleman when you get to keep the fees that they're taking the two that you would report you're, I'm guessing, Portugal works the same way with taxes, you would import in the similar way you would keep your invoices and then have a spreadsheet, the total expenses of total earnings. So you're kind of still, you're doing upwards job where they should just

Unknown Speaker 0:03

So you're kind of still, you're doing upwards job where they should just

Unknown Speaker 0:08

be and they are not delivering a complete job.

Unknown Speaker 0:11

Exactly, they're not doing a complete job you're still having to fill in the gaps and they need to figure out how to close them.

Unknown Speaker 0:17

You have a point, I never actually thought about it because I just hold

Unknown Speaker 0:23

exactly to that there is that gap there and and for me I hate it, especially because, I mean I'm given \$100 a week,

roughly \$25,000 a year, and you can't answer a basic tax question me clear reporting on receiving the messages that I need to, on, on more than a handful of occasions, if it's once every now and then one of them, but those are my big issues with it is fill in those blanks because they're not doing that.

Unknown Speaker 0:55

Excellent, thank you, is great. Okay, so, um, oh, well, this question. Do you ever work with other freelancers. How is your work relationship with them.

Unknown Speaker 1:11

I work with a lot, I depends, I definitely the softest with you I'm there, I'm nigh on. I'm like the nicest Mitch to you. Any I'm like half as nice, because I just don't have the relationship there. And any i, if I've tried I've tried to be mean, not mean that I've tried to like, Hey, Annie, you need to do this better twice and both times any has proved me wrong, and that she was right. Now I'm scared. It was like she like said screenshots and all of these things and like, she's from Bulgaria and it's very just blonde and she's like, Is this not what do you ask and I'm just like, that's what I asked carry on. Any and my relationship is it's it's friendly but it's still like very work with Todd who's, uh, he's actually here in Austin. He's a Google Ads guy he's extremely expensive. He costs \$100 an hour. Doesn't work a lot, they might be. He might be 30 minutes a week, an hour a week. If he's doing both cataracts and snappers. He pisses me off because, Emily, it'll be the end of the week and I look I'm like why, why am I, why is my bill \$500 Well he's decided to just randomly do an audit and not tell me about it. It goes back to that trust, I'm like, if you just tell me how you're trying to do an audit next week. I would go, okay I can limit what Christina does I can limit what Annie does, and I can prepare and budget for your audit so sorry I forgot what the question was, again, my relationships, back, back to the

Unknown Speaker 2:45

other freelancers.

Unknown Speaker 2:46

So it depends on the person and depends on their job, how often I work with them, the trust that we have the compromise and things like that, with Todd I'm very blunt with him, I'm like, if you do this again I'll fire you kind of thing. We'll get rid of you. Any I'm scared to do that and he's just like, hey, here's your task for the weekend. But it depends on who it is. I always, always, I'm always nice to start but then, you know, Todd's done it a lot of time Todd is very talented. So we do ads, and he's very good he is 100% success ratio on Google, I mean on up work. He's worked with big, big name clients here in America. He's very talented. For example, and the guy called, I forget his name, but I had this first American guy was about 90 bucks an hour. We got leads he was okay but he didn't change content that I asked him to because Google ads is a very complicated platform I don't like using it. Really word things that are asked, he kind of just dated by and I guess assumed I wouldn't eventually read how to use Google ads and see that he hadn't made these changes that I wanted. So they've done it several times so I got rid of him. I then got a Polish guy who the worst Freelancer I've ever worked with in my lifetime. He argued with me for about an hour about a keyword that he thought we should use and spend a lot of money on, which was course based on an algorithm I was telling him to read was the title company near me. I was like, Alright, no, that means there's a title company in your area, a title company issues the insurance snap close is the software provider for the insurance company, right below. No, well this is the the keyword show me and why we should do about this is it, like weeks and weeks with this guy. Anyway, we went from get how many leads, maybe leads a month is my old American guy. Zero leads for an entire month. As soon as, as soon as this guy came on. And I put out a message to Todd and I basically was like, you know, heard you're good. Can you go in and check out my account and went in was like, This guy said that your account in a way I've never seen before he's basically forcing keywords to not forcing the keywords that you want to rank for to not like, Oh, this is a guy that had pretty good Polish guy had pretty good

reviews. You know, that he won was super arrogant, there and there was a few times we had an argument like that and again I was pretty nice pretty nice. Be nice. Be nice, because you're saving me money because he's Poland is 30 bucks an hour and said 90 Nice, nice, nice, nice, nice. And then once I figured that out I just, I, this is kind of a testimony to his arrogance, like soon as Todd fixed, the three digit on Google ads, we're going to lead in and our analysis like like that could have cost me my job it's not close to anything. So I got rid of this guy, And he comes back, sends me emails, like, like basically abusing the other email is like, I'm right, you know this new guy's telling you the wrong things, by the way, I'm like, you guys set up the ads and in an hour, we got a lead and you didn't get a lead in the month. Like, not so it, and I get I went off on a tangent, I always did. My relationship with my Freelancer really depends on how they treat me, and how they want to be treated. It's almost like a taxi driver to get to know a taxi. someone like me I like talking to the taxi driver. Right. Some people don't. So I think Annie is someone that does not give a shit. I think he just wants to get paid and do it work. Go home. He's super onto it if I sent her a message at 5am Her time she will probably wake up in 30 minutes into it. Oh, she switched on with it doesn't want to win, I don't think we could do a conversation like this. So I tried to try that I try to if someone wants to relationship. Yeah, so, but eventually it does get to a point where you really can separate yourself like me and Todd I don't like Todd because he does spend a lot of, he's a nice guy but he does charge me a lot of money. And he's done it several times and I haven't agreed to it annoys me because these cost me 500 bucks to do things

Unknown Speaker 7:47
right.

Unknown Speaker 7:49
So I really keep it at a work level like hey this is what you need to do and do it. So,

Unknown Speaker 7:56
all right.

Unknown Speaker 7:59
No idea that Todd kind of explained what the guy was trying to do. They said it's a new method, that he would never do, essentially you asked Google to not send traffic to these keywords forces them to send it to these other keywords. And he's like, this strategy is like experimental and it very rarely works like that and it just didn't work at all, like, not even slightly, so.

Unknown Speaker 8:28
Okay. And do you ever work with other freelancers. Well, I know you don't see yourself much as a freelancer, but do you ever work with other freelancers that like to marketing and write copy, like do something similar that you do, like, call I've

Unknown Speaker 8:51
got a bunch of interns. So I guess that's, I mean, they're not freelancers, they are my interns. I had two interns I really liked having interns because I think that was taken under the wing by the guy. My first unpaid internship. So I like offering that, and I think you can get pretty. If you teach them the way you want them to learn they will basically be another version of you and they can do the work that you don't want to do, so I really like it, there's that sense too in terms of four. One was called Cat one. Her name is Caroline, the others name is Melissa and I have worked with marketers before but it depends on the person. And I actually I gave you the warning about him, which was Chris is by went to college with he has his own agency. I would put that in, similar to me right. Like a very arrogant guy. Hard to what he was hard to work with in college, like it was his way or the highway kind of thing. But the whole point of being a freelancer is kind of like you answer to the CEO, but you kind of don't answer to a

marketing team. Most, so I work with a team in capture our x I don't want to work with a team with 08 necessarily like to be put in place and I like to be told him if you're wrong, but I don't, when there's too many, the expression at least in English and then it's a worldwide thing but there's too many cooks in the kitchen. I don't I think I really think that it doesn't work because you both have different ideas for how to how to go about and if you can't consolidate them there's a problem. And when you're both business owners or freelancers and have your own kind of thing you're already kind of in that mindset of like I do things my way. So it's hard, you buttheads a lot.

Unknown Speaker 10:43

You don't feel like you can exchange solutions in a productive way.

Unknown Speaker 10:50

I feel like I can, but I feel like that. I've set up my business now and it's working. I don't really want to go down a path that might be different that would potentially deviate from that, if that makes sense. Yeah. You know if Chris says we should do it like this and I'm like, Well, I've already done it for another client and this works rather continuously do what's worked rather than consolidate and compromise. If I don't have to, you know, in a business setting like capture x the amount of times I've just held my tongue just gone. Sure, let's do that is a lot but zero a purpose of it is to not do that.

Unknown Speaker 11:40

You like exchange experience, a lot with other marketing people, or you don't have this type of, you know, network. No, I

Unknown Speaker 11:52

do. And Chris is one of them and he's very interesting to learn from, because he's a videographer, he has backgrounds in videography. So he's worked with some different clients like that, and I do like to get his perspective on that. I will, I really enjoyed talking to people about marketing that's in marketing, but it's when you start to work with the same client that it can become especially, especially if they're a friend, especially if you've developed friendships, and you're kind of like butting heads a bit, it can get bad like impaired, you know this. Friendships fell out between a lot of people because too many cooks in the kitchen, like to hear feedback, I like to learn about other experiences but I guess I guess the answer is I like to work alone but I like to left alone.

Unknown Speaker 12:53

I feel like this is me rambling a little, I have zero evidence so far but I feel like this is one of the the traits of a freelancer, like liking a little like I'm not sure if it's liking or just being used to being independent and free, so it's hard. Sometimes it's hard to work with others. Because of that, if it's in their expertise, then I'm farming like for you. You're telling me like hey we should design all of this, I'm like Yeah 100% You're

Unknown Speaker 13:25

the expert. Right I hate what I hate working in Capture X. If, for example, in a marketing meeting there's four marketers, including me in Capture X and will they were doing a meeting on Google ads, and how they could use it, and the entire meeting, I was just sitting there like this is not how you use Google ads. Right. like this is just like, it's completely not explaining how Google Ads even works. Like, and that's where it becomes difficult because I'm the digital marketing guys technically that's in my realm so when there's other people saying these different things. It's hard, it's hard as a freelancer, when you're used to working on your own and making your own choices to then go. Alright, how do I react to this conversation without offending anyone. Hey, I think I'm quite good at doing that in terms of. And here's an example, my first job at the OB, my offer the NRL B place. They did a bunch of group interviews, and my dad, kind of, coached me in how to actually be good at the group interview minutes kind of how

I am. Anyway, where is this three types of people in a group interview, there's the one that's too loud. And they, their opinions on everyone without compromising. Someone in the middle that kind of compromise but still push their foot in the mindset as the person that's kind of weak and doesn't say anything, need to be this person in the middle there kind of can see both sides. So the same thing for meeting it's same thing for in business life it's the same thing for everything but yeah I guess for my business. What I'm trying to say is mine. even if that sounds kind of wrong like, I don't, I created it so that I don't have to compromise with this person over here or this person over here. But when you get that bike I still do it with Allison and with John and with Ron and with all these people but. Yeah, the other 30 I'm explaining it well, but

Unknown Speaker 15:37

no you're where you are, you're, I completely understand and relate.

Unknown Speaker 15:42

We.

Unknown Speaker 15:43

I'm actually happy that I don't work as much with other designers because I know that my personnel, like it when you come to me and say okay maybe and then you bring some crazy idea half an idea even, and you ask me to change something, I'm like okay this is a challenge this is interesting but when another designer comes to me and gives me very specific directions, I am always like why, why are you suggesting is this really the right way or you're just being annoying, you know, and you can't, I can't help but think that we're just competing instead of helping each other,

Unknown Speaker 16:24

and one on percent especially as a freelancer, if I was you I would view it automatically as competing, and most people do, and I've seen it firsthand and kept track so there's two technically one full time employees capture X, meaning my good friends, is who is actually the CEO who loves me. The three of us the CMO, he's not getting fired, but then the rest to me, myself and a marketing manager who's paid \$160,000 A year and I think she's extremely threatened she's a bit older. She's the communications manager so she does write something every now and then paid a lot of money, I think she gets really threatened by everyone else. She's had she's been caught a few times, sending emails, basically blasting other members of the marketing team. That's a good example of two contractors, I had a very different pain I went well with that now someone least not in an organization I might tell my friends I fucking hate this person. Right. Yeah, exactly. She sucks. I hate her, but he will go out of her way to be like I don't know why he would do that like that's a bad, like, that's her mentality, she in her mind but again she comes from an older generation I think she's really sitting there going, I need this job for my family and I have to make sure I'm the one that's needed and not him.

Unknown Speaker 17:48

Instead of doing a great job.

Unknown Speaker 17:50

Because realistically you'd find her tomorrow and the company wouldn't notice. Right, that's, that's, that's the reality of it, whereas if you find me you'd have to probably replace a few people, because no one knows how to do the website designer things but everyone knows how to write a little bit. So I think she's very worried about that part. But again, I do think that a lot of people in business. I mean there's bullies in high school and there's bullies and there's that doesn't stop, grow up and get a job.

Unknown Speaker 18:22

Yeah, absolutely. And then, well the next question was, have you ever worked with a team of freelancers. Oh my God. Have you ever worked with a team of freelancers to complete a project. I guess how was your experience.

Unknown Speaker 18:45

I mean, I guess, typically what we're doing now is completing a project as a team of freelancers. It might take all the time. Yes.

Unknown Speaker 18:53

so experience by, but you are actually managing team, a team, you're not actually. Right. You feel like you are managing us, more or do you do, do you also see yourself as a member of the team, as you're, you have a part as well.

Unknown Speaker 19:12

I feel like it's a bit of both. So I guess, yeah I guess that's hard to answer so it is a bit of both. I think that in terms of, I guess, as we're a team like sometimes you'll say no you should do this or like this would be what this would be good at and you could do this and then it comes back like hey I can't physically do that so impossible, right, that is kind of us working together as a team to be like, how do we accomplish that, probably better ways that I could manage it, but I'm a member of the team relaying the nation to try to complete a project. I think the experience has been pretty good I think. Pick and choose your team, and eventually you get a good team that works well together, which I think is what we've done. Okay.

Unknown Speaker 20:02

Well, the other question is if you ever thought of being a project leader and making virtual agency building teams to complete projects which I think is what you give, yeah

Unknown Speaker 20:14

that's basically what I do. Yeah, I like I said I don't care, I do have kind of a, I have a system now, of where I like to where I like my freelancers to be what timezone I like to be and why I like them to work. You know, and things like that so I am trying to do that now I've got a good idea for it I think the next client I get will be easier. We'll be able to just go yes I can take that on. So, that will be the next step in terms of alright this is actually a team and I'd probably say hey Christina like let's talk about like increasing hours or something like that. But yeah, so I really like working with people in Europe because you guys have a good timezone, that's explained expensive than an American arrogant than an American more hungry. So I like, like, or willing to be like, like especially Annie, she's generally done some work at 5am, but I asked her to I'm like hey like a visit the websites broken like when you wake up in your faces, right, to be sure must be on a phone like get the ping. Yeah, I'm like, Okay, you wake up at 5am normally like I've seen this working. So, but yeah I mean, and that's not me shitting on Americans but Todd define that in America, I think I, my ideal team of Lance's is in Europe. For one for timezone for communication ability and threes, I think they're a bit hungry

Unknown Speaker 21:54

right now finding my ideal client is American, or based in America. So yeah. But not only this, I think Americans are more objective. When they are begging you to do something they pay you fairly. They, they lay out their project more objectively.

Unknown Speaker 22:23

No comes back to, they have the money to be like, yeah, do some iterations, I don't give a shit right

Unknown Speaker 22:31

here oh that he pays me so well. And I suggested a project to him and then he was like yeah yeah let's do like this and I was like okay but this will take a little bit more times that okay I was like, Sure. And then I reached the the rate limit, which was 10 hours, and I was like, Oh we reached the limit, I am not doing more, unless you change the limit your wasn't understanding me like what limit. What are you talking about, I'm like, the airport limit the hour limit and it was like, no, please just do it, we really need to finish like dude, change the limit. And he was like, What are you talking about, and when you finally realize, I have no limit. I don't have a limit. There's like no limit. Whatever. Do what you write. Okay, no limit.

Unknown Speaker 23:20

And that's something I found even myself as an Australian coming here and Australians capita are richer than Americans, a lot of people don't know how wealthy Australia is as a country. Right. What do you like, but American businesses know if they just pay attention that they're willing to pay a lot more

Unknown Speaker 23:43

because they pay less taxes.

Unknown Speaker 23:48

Australian tax for corporate is pretty similarly as a person, I mean my tax rate here is minimal. However, I hate paying taxes here, because it doesn't do anything in Australia when I pay taxes, get free health care. I get really good roads, I have trains.

Unknown Speaker 24:10

I have great schools, the way I do all that. Okay, if I private talk me to a good private school I do all this, so why not paying taxes the government, essentially, that's where it is. Americans pay taxes they get nothing in return them.

Unknown Speaker 24:27

Right. But

Unknown Speaker 24:30

America is a huge country you make a product here 340 million people. You sell that to a tiny portion of it, you're a millionaire. In Australia, you have to have a really good product, or a really good service, that, that really captures a decent size of the market that become a millionaire. In America you just can capture. Texas has more people in Australia and capture a tiny portion of it, you're a millionaire. So there's a lot of money here in America, a lot of poverty, but a lot of money.

Unknown Speaker 25:02

There's a difference already in America I believe I mean, Brazil,

Unknown Speaker 25:07

I say a lot, a lot of a lot of money. Yeah, I mean poverty from America to Australia is play different poverty in Australia is they live in a nice house and I saw an iPhone eight. The kid goes to a good school and things like that in America it's like real poverty, real poverty they might have bars on the window with bullet holes in the side of their home it is America truly is and I actually appreciate America in the sense, place that if you work hard like how I did when I first came here, I come from a sick, my family is not wealthy at all. I grew up with a single mother, America really gave me an opportunity that if I study every day and I push myself and I develop relationships and I do this,

then I can make good money, Australia, it's kind of everyone's everyone's relaxed and like it just gets a job, and then a nine to five and do that, there's not really an opportunity to really sell for people that want to push themselves to another level. Right,

Unknown Speaker 26:10
I think Europe is the same

Unknown Speaker 26:13
relaxed and laid back and. Yeah, same with Australia America is very different America you take a day off people think you're a bit weird. The culture is completely different. It's starting to get better now, but especially like saying a city like Dallas, she's still wearing a suit and tie versus Austin which is like a light like I wish I could go to work dress like this and wear flip flops or phones, but yeah it's it's very like you don't get days off here there's no mandatory days off, it depends on your employer. If you take a day off and you kind of viewed as letting the team down and there's this stigma attached to it.

Unknown Speaker 26:54
But yeah, this is something because I really enjoy the, like, the base and everything but I don't think I would be able to not take the days off. I really like the days off when I work I really work but when I want to just get off. No, that's why I like leaving. No one cares. The.

Unknown Speaker 27:21
Yeah, exactly. It's good. Yeah, I would probably hate it, I'd be like, let's do something I need to work. Oh, I

Unknown Speaker 27:29
think you would like here, people are way too laid back I

Unknown Speaker 27:34
like, like a vacation, like a vacation.

Unknown Speaker 27:39
You will love it as the food is so good. Okay, final questions. Okay, for quite a while. I'm very happy about it.

Unknown Speaker 27:50
I was gonna say, Yeah, I've definitely gone over my head of time.

Unknown Speaker 27:57
Over time, but final questions and. Okay, so do you like being a freelancer. Would you consider working as an employee in the future.

Unknown Speaker 28:10
I like being a freelancer because I get to have independence, not just in terms of my work but in terms of my time me time is more important than anything I've really found a good balance where I can if I feel like I mean, just spent two hours talking to you can't do that in an, in an office. But I work for a company, nine to five. One, they would have to be flexible with hours, but yes I would if they really, if I really liked the company if I fit with their mission I wouldn't just go and work for Bob and Joe's money down the road, it would have to be like, well I love this company, you know, I'm a bit of a hippie. They're really environmentalist, so there's something like that, like, I would love to work for a company like that, and where I could make a difference in the world, that would be

something that I would consider that otherwise I would stick with the freelancing life.

Unknown Speaker 29:00

If it's only to make your lives in your living, you don't really see yourself working for

Unknown Speaker 29:07

a nine to five, or

Unknown Speaker 29:10

what is the measure of success to

Unknown Speaker 29:17

business level its, its revenue its its is what I did with x page what I did, X article did that actually drive people. The filling out a contact form does not close to become a customer, we're actually becoming a customer. There's no other method of success. Because even if you talk about brand awareness and things like that it should all tie into the overall goal of driving revenue as a person as a freelancer, my goal is to give myself the freedom now and make enough money to give myself the freedom later on in life, to have time with me and do all of that.

Unknown Speaker 29:56

All in all, freedom is our main

Unknown Speaker 29:59

measure of freedom is the biggest like yeah like I want to have. I want to be 40 and retired and have a farm that again, I would never just not work, I would like, try to sell something or just have fun with it, but I've got enough money I don't give a crap what happens, that's my overall goal. And if I can keep pushing myself my 30s That's a very real possibility. That's that's where I'm at with it.

Unknown Speaker 30:26

Okay, last question, your opinion, what would you say is the ideal condition for a successful courier. The ideal condition everything working well, it

Unknown Speaker 30:46

can sound question,

Unknown Speaker 30:49

but it's based on your life so you can answer a tailor to your

Unknown Speaker 30:55

they, I don't think there is a the right condition because humans don't live in a world that has perfect conditions we live in a world where we adapt to conditions so I think the perfect condition is you adapting to whatever work you're doing, adapting to the workplace adapting to the CEO so that tation to your condition is the best condition. Being able to philosophical later. Oh, that's one of the philosophical way to answer.

Unknown Speaker 31:25

That's perfect. So, being able to adapt to your environment, you think would be the ideal condition for success. Okay cool, then I guess this is it

Unknown Speaker 31:43
cool that I'm jumping off because I'm late to pick up groceries.

Unknown Speaker 31:47
Okay.

Unknown Speaker 31:49
I'll see you later. Have a good one. Enjoy the Berettas. Let the Beretta in what's the pin called again. What do you what do you call a pin again in Brazil. Ah, but I should. Okay, enjoy not saying that word in public.

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-02

Unknown Speaker 0:01
Recording. Okay, so first I would like to know some basics about your professional trajectory. So, would you like to start telling me a little bit about your professional background.

Unknown Speaker 0:17
Sure. So I started working, about 10 years ago, and marketing. I also started as a social media, Junior, things specialist. I did that for me just wasn't it an internship at this SAS company that dub was building a chat software. And then I kind of I guess moved up the ladder to become a marketing specialist and then the head of marketing. Then I transitioned to another company I worked for another US startup company I worked as a head of marketing here doing the company specialized in actual creating, creating a platform for medical professionals to kind of chat, due to video chat with patients. And then after that I worked for a little while, at a corporate Mark marketing agency was a corporate PPC agency so why don't pay per click ads. And I was the team lead of the team working on Microsoft's campaigns from Poland, and also was the analytics team lead of the of the team working on Amway, also here in bowling. Then after that, I launched my own agency, and have been doing that for four and a half years now. And that's my background. Cool. Nice.

Unknown Speaker 2:13
And how did how did you start working as a freelancer or you don't see yourself as a freelancer.

Unknown Speaker 2:22
It's a good question. No, don't, don't actually see myself as a freelancer. I guess it started as mine. I started as a freelancer right after quitting my job at a corporate agency. I really was just looking for, I guess slightly smaller clients who I could partner up with and, you know, do something that would actually move the needle for them, right, because when when working in a corporate marketing setup, the many, many things that you do, don't really make that big of a difference, don't really move the needle that bond you don't get a lot of, you know, same things I guess even, even being the team lead and then you know actually talking to the client directly still, you know, corporate companies work in the wrong ways wastes and just kind of really wanted to work with someone who would stroke and adhering to what I was recommending, and we could both Store team results and I could actually help some businesses you don't kind of grow. And like that I went on Upwork, I think Albert was was one of my kind of first kind of attempts at getting clients, I did some networking and kind of client research or client search here in in Poland but I'm not a Polish native. So, I still wanted to kind of do work for, I guess English speaking clients and on kind of forefront free English markets. And, yeah, when on upward Can I, Portland up with, with an Australian

agency. And yeah that's that's how I started through doing ads for them, and we've actually been partners for the last four and a half years now. We're for four years, I should say. And yeah, that's total kind of sorted.

Unknown Speaker 4:45

So how long have you been a freelancer now four years.

Unknown Speaker 4:52

Yeah, yeah, I guess, four years, but then again. Oh, started as, as a as a freelancer, but then I decided to to kind of move away from that right so we actually have an agency. I, you probably don't know about this but I have two other people working with me and we were kind of a more of a full on agency I'm not just a solo freelancer.

Unknown Speaker 5:19

I actually Googled you, and some stuff on LinkedIn so when you. Gotcha. So just to just to make like a timeline. So, how long, like in years, did you work as an employee, and then how long did you work as a freelancer to finally opening your own agency. How much time did you spend on each step.

Unknown Speaker 5:46

Sure, so bomb. I was employed by other companies for about, for about four or five years to five. Then I launched my agency from under which I first kind of started as a, as a solo act, and then developed into an agency, the solo act, it lasted about one and a half years. And then for the rest, I kind of call myself an agency or our us as an agency.

Unknown Speaker 6:35

And you saw this progression is a natural progression of what you were doing. Becoming an agency I mean,

Unknown Speaker 6:44

yeah, that's, that's always been my goal. It's always been my goal, it's always been something that I kind of knew that I wanted to progress to because I do feel that freelancers. They, they don't. They rarely do they are really treated as foreigners, they don't get the

Unknown Speaker 7:20

be,

Unknown Speaker 7:24

I guess, gratitude that they deserve in some cases right, they don't get the respect that you get as an organization. Right, so it's different when, especially on Upwork, I feel that when when talking to people, and you kind of present yourself as this specialist as this pro or as you know, in like marketing, I guess, circles, the, the ads on Upwork, say you know gurus rock stars etc. Whenever you're that you're still always subject to your kind of to word guess employers or, Or your your clients, EMS, and once, and it's, it's less, I guess, stable, it's less. It's less organized, it's less structured compared to them working with an agency that you know has its demands that has its requirements that you know sets expectations for both its own results, and the clients that it's working with right. So that's, That's, I guess the reason also for for kind of always always thinking about moving into this I guess agency and organization. Stage, rather than sticking to just being a solo freelancer,

Unknown Speaker 9:16

like you. You make a selection for yourself right to

Unknown Speaker 9:23

know. Yeah,

Unknown Speaker 9:24

I don't want to suggest an idea, but I feel like you, you, you do this to make like a selection of what kind of clients you want to work with, as well, like people that want something more structured and something more organized, right, for sure, for sure. Yeah, but it's,

Unknown Speaker 9:45

it's, it's also about kind of qualifying qualifying the clients right so maybe, like, I can imagine that in case of, you know, design, not bored kind of design work right freelance design work, per se.

Unknown Speaker 9:58

It's not one to one. Exactly how I've kind of experienced it, because the, the tasks are different, obviously, the requirements are different,

Unknown Speaker 10:14

but there's definitely something that I'm also noticing. And that's that's always true for for marketing clients for for general marketing clients is that in order for you to be successful, client needs to take part in the process, they can be a set it and forget a client right they need to be constantly engaged with what you're doing with the feedback that you're providing me to think with you, wants you to matters, and definitely take part in the whole process for the whole thing to work. And that's why it's more important to actually qualify the clients as well, just because it's think at least like 30 to 40% of campaigns success lies with the client place with their store with their offering. With just just a whole lot of things that were kind of out of your control. And that's why I think it's it's really important to kind of qualify them as well,

Unknown Speaker 11:24

gotcha, I gotcha, really nice. So you have to like earn their trust and respect to that they believe in what you're doing, and work with you. Yeah. Okay, really nice. So I would like also to know a bit more how you organize your day to day tasks. Do you have a basic routine.

Unknown Speaker 11:50

Yeah. I used to have a to do AB price where I used to rely on to do apps I've tested quite, quite a few of them, then I switch to organize my days in Google Calendar. And that's just one kind of storage like it always hurts with will look in Google Calendar, and seeing, seeing the tasks that I have kind of planned for the day. I always also tried to tasks for a number of days kind of ahead because in my line of work. Communication with clients, for instance, or unexpected a guess changes or updates can can also take big chunks of time, meaning that a day cancel we, you know, get extended from eight hours to 10 or 11 or 12, if not managed properly. So we, I, I always try to plan ahead so that if something comes up. I know that you know, my next day, for instance, is already filled, and I know that I for instance have to say no to towards a certain deadline, as in, not, not just rejected the client outright, But at least tell him that he unfortunately there are things that are already in the schedule and I don't want to move them because by by moving them, I'll be stretching out my plants. Further, so yeah that's that's my kind of base things planned in Google Calendar. Then I also, or we, I guess internally. Most who have a project management tool. Right so, somewhat similar to how how Astra uses Trello. We use clickup Oh, yeah. So we always click up for all of our kind of internal project management. And essentially, I guess the process for that is, whenever something comes down whenever a new request comes in and you update to a. Again, a new, I don't know. Question from the client that, for instance, I would prefer. One of my colleagues to to to answer as there for instance more knowledgeable on a certain subject. It all gets created, and click off as a task with you know certain deadlines set, and yeah, that's

that's how they kind of learn about the, the tasks and know to check them off the list, so that nothing gets forgotten.

Unknown Speaker 15:06

And, like, when you wake up, what's the first thing you do so you check your Google Calendar, and then from there you go, Working through your day. Do you take pauses Do you meditate, how does your routine like one day in your life looks like.

Unknown Speaker 15:27

Well, I wake up I workout. If I can, if I if I don't have a goal because because we also have clients from Australia. And I sometimes have calls at 7am. So, yeah, I guess I guess a little complicated, but I, let's, let's say that it's more of a kind of a normal day right so wake up I workout. I destroyed at around 8am Try not to start before that because it's really, it's really easy to kind of de stabilize your schedule that way right so I like to keep it stable like to keep it kind of structured right so that I don't check anything before ADM, and after 5pm That way I can kind of keep it really, you know, I can keep work, work to, to be a work right and not kind of extending into my life. Yeah, and that's that's sorry for jumping back a little bit, that's that's actually another thing that I did not quite like about being to being a freelancer that that kind of treatment, I guess, of freelancers and expectations. You know, for you to, I guess, answer you know everything 24 Seven. At that moment whenever you're, you know, being asked a question you're like expected to be there and I hated that and that's that's how I spent my one half years actually of working being and being available 24 seven and thinking that if I don't respond at 7pm or 8pm. Then, a client is going to cancel on me. And luckily none of that happened. And we were able to still move into. Do you know this this more of a, like I said kind of structured schedule, and yet, it's all good. Right. But, back, back to the day. So I check my email, I actually needed, like in an effort to actually optimize my day right so what constantly kind of tried to try to optimize my schedule so that I could just focus on the on the most important things. From the beginning of my day right when I'm most kind of, I guess, energetic, and refreshed.

Unknown Speaker 18:07

But

Unknown Speaker 18:09

it doesn't always work. So what I did at the beginning of this year is I set up recurring tasks, can my Google Calendar for for two times slides, a day for communication, one at 10am, until 10:45am, then the other one from three to three 3:45pm So one in the morning, one in the afternoon, so that I can spend only that kind of time on communication, and the rest will be spent on more kind of productive things actually doing things and not being stuck in this young constant loop of like emails and slack messages, etc. But I'm not really sticking to that for now. Now I'm hoping to kind of re reinforce this and go back to this soon but he also was sore from checking my email. Right after that, I check my calendar. I see if there's anything really urgent that I need to kind of take care of right in the morning or right away. And in some cases there are such things right, Especially with with with the things that we do right for instance a being used to be stopped or launched, or something used to be you know, booted excluded, etc. And then it go back to if nothing's urgent there then I go back to answering my emails which there tend to be anywhere from three to like 12. Every morning, and once done with. I check in with the, with the guys with my boys. And I see if they have any questions, if there's anything happening that I need to either relate to the clients, or kind of consult them on because I act as a prodigies strategist at the ad agency right so they have kind of their own work, Right, they kind of executed on these tasks and I strategize with them to kind of help them figure out. Yeah, kind of marketing strategy, or just general kind of approach

Unknown Speaker 20:36

that,

Unknown Speaker 20:38

Then I continue on to any specific tasks that I have planned for like any of the clients, so Well, let me actually pull up my calendar right now and I can tell you what my day looks like for instance yesterday. Right, so I needed to audit a client's count, and bear some tasks for us to execute on that was about an hour. Then after that, I had a call with a client. Before that, I actually knew to send them a weekly report. Then based on that call. There were some things that it needed to action so some things that the client said that they wanted to you know change. And I did that. Then I looked through maker mosses, so our clients. Shopify data, sales data to see if there are any trends in their recent sales, so that we can adjust our kind of approach to maximize that we can essentially sell more of what has been selling well. And then, yeah, then there's the next chunk of communication time from three to three, four to five. I think I did that round, fourth pm, so I needed to kind of that down in my schedule a little bit, and then after that, I actually worked on a client's brief on psychosocial to create their mother's day ads. What does it look like. And then in some other days also have some kind of recurrent tasks such as you know kind of optimizing, just the clients, kind of the general approach to the clients campaigns Fraser, kind of, in an effort to to do this constant kind of improvement right so we're constantly improving we're constantly as an agency we're constantly looking to looking for ways to change something right kind of optimize something automate something. And I also have kind of a recurring weekly or fortnightly task for kind of reviewing some of our processes and identify and solve these areas that we can optimize. That's what it looks like.

Unknown Speaker 23:28

Nice. And just to, so I understand. So I understood it correctly, so you use a calendar and you block and say, Okay, this time, this. And so how do you know how long each task is going to take or is merely like a reference point, the

Unknown Speaker 23:56

good question. I don't always don't always but you know, I've done this for so many years. I understood it correctly so you do like

Unknown Speaker 24:05

using Google Calendar and you block like this chunks of hours and say okay to between this time and this time I'm going to do this task. And so, that's how do you know how long each task can go and take or is merely like a reference point, the

Unknown Speaker 24:26

question. I don't always don't always but you know I've done this for so many years, and for so many clients now, right, because through our agency we've worked on over 80 clients probably now. That, that, you just kind of know this from, from experience because most of this, of these things have already been done before. If not, if not, it does work as a as a point of reference, yeah. So I do kind of exceed some of the tasks. On some occasions, and if I need to, I either work longer hours, because you know there, there are some other things that I need to kind of fit within that day. Or I just phone some of the tasks until you know some some other days are scheduled now for, for some other time.

Unknown Speaker 25:24

Oh, my. That's super nice, and about your organizational methods, like you mentioned you use Google Calendar, and click up. Do you have any other apps or stuff like that that you use to organize your day, or have you ever used to which ones worked.

Unknown Speaker 25:46

And sure, Some really kind of interested in tools. Brilliant interesting and I guess a lot of people are right so so for a lot of people, it's this shiny new thing that will somehow magically you know help them. Although, realistically, you know, probably not. Probably most of them. If ever helped just just a little bit. But yes, we use Slack. I frankly used to hate slack because of the like message, sounds, and the just constant, I guess, engagement on it right so when you're on it and when you get this stream straight long stream of messages. You get like inundated with, with information with requests with questions. And it is true, it is true there's there's no going kind of away from it, that's that's what I, what I've understood for myself is that it's just something that I have to kind of deal with. We've we've tried a couple of other communication tools like Bitrix. What else, I think twist or something like it. It's really similar to just like but it's like micro emails, instead. And that doesn't make sense at all. Maybe, maybe, everything. Yep. toys.com. Yeah, so we don't really see the point of that frankly cuz it's still it's still the same kind of communication to wit like they're their biggest, I guess, your value proposition is that they're like slag but with less. I guess noise right so it's it's all structured you get this one thread one email and you can pay attention to to to that specifically but why not just use you know regular emails that use Trello fellows okay but like their their new updated version is is better with, with all the project management tools, that's okay. But then again, it's a little bit expensive for like different team members that the same thing. And the last one that I get to mention. Well Basecamp Pres. So while we're there were strong partners were using Basecamp. Although I'm not liking that. Because it's a long, long stream of messages essentially so it's like for you to keep track of like client specific messaging you need to keep it all in a thread for that client, and it just all keeps it in a long long long thread, like a never ending thread, and finding stuff is also really hard because you do need to just use Ctrl F and type in real looking for and not that easy. Yeah, that's about it also tried, I guess to do abs like whist,

Unknown Speaker 29:22

how to do is, Yeah,

Unknown Speaker 29:24

but I feel and socialist stop using it after reading an article I don't remember where it was or what it was on exactly but essentially the short of it was that by using two apps. You're or by using to do apps and not kind of completing your pled to dues, or, I guess, adding to your kind of, you know, emotional or psychological strain, feeling of, you know, not kind of completing the things that you were going to kind of complete right so feeling at at the tasks that you planned for yourself. And it doesn't incorporate the hours which I like about wonder right so with with Calendar, more or less, set yourself a chunk of time that you can that you can and in some cases have to stick to because you know that you have other things to do on that day. And if you don't finish you can just create a new event for that later and plan hours for it, but with a to do list. There is no time to be kind of shown right so it doesn't show you the kind of the whole concept of just a list of to do's it doesn't incorporate time. So if what you do takes you, you know, all eight hours of your workday. You don't cross everything else off the list you end up with, you know, a long list of tasks. And that just adds up over time. At least that's that's how I kind of, that's what I got to write so I had like a list of 50 overdue deduce from like over a month ago, which was still couldn't get through because it just had so many other things piling up

Unknown Speaker 31:28

by me at some point it was just stressful. Really really stressful stressful. I see. Oh, and about clickup You mentioned how do you feel about clickup

Unknown Speaker 31:44

It's okay, although it's it's a little bit too. On one hand, it's, it has too many bells and whistles. For us, like we really need just to build a simple project management tool that has some certain features. And, like, I'd be willing to pay

for it, even, But, but only for the features that we're actually using because there are other bands here that are either redundant or free we'll have like advanced teams like I imagine programmers working in sprints and meeting certain, you know, cycles and sprints sprint damage mid deck could work but you know for for us were just preed ad hoc tasks or recurring tasks. That's that's not needed, and plus their document for instance because because I was really hoping to help this one tool that would just merge everything in it, like I really wanted to, as you know, click up as advertised. It's this all in one tool right.

Unknown Speaker 32:57

But

Unknown Speaker 32:59

having just one tool where you organize your whole.

Unknown Speaker 33:02

Right, that's, that's, that's really what, what I was looking for it right, the same thing but, but for work. And then there for instance there are documents feature is really bad. It's, it's definitely, it definitely doesn't rival, Google Docs, Unfortunately plain old Google Docs or Google Sheets. Yeah, so what I actually ended up doing for my like personal note taking, or planning or ever is I also, on top of that also have my own notion notion account. And so I have notion for my own kind of private stuff, private notes private plans, and then click up for for a company stuff. Slack, which really should be integrated. Click up by now but you know they're not doing that either.

Unknown Speaker 33:55

Yeah.

Unknown Speaker 33:57

Okay. Um, I think that covers all the apps, tools and resources. Um, just to complete this part MDN Google Calendar, it's the best way you found to organize your day, your day. Maybe because it's like, more visual right, you can actually see the hours being taken away in each desk,

Unknown Speaker 34:24

I think. Exactly. Yeah, it's the simplicity is the visual aspect for sure. It's, it's just the ability for you to actually kind of plan your weekend and see how it gets, you know, done and planned and just structure it right. And then I like on top of that also use colors, different colors for in advance so that I can tell when a certain type of type of events is taken up too much of my time right. So, for instance, for, for our internal kind of employee related kind of communication tests. I have yellow for all the clients, it's all blue, and I can kind of get a glance, I can see that, for instance, last week. Why, I don't know either vacation, or client tasks, took up too much of my time, I wasn't able to focus on, you know, something I wasn't able to stick to my kind of proportion of tasks that are of my time that I wanted to kind of a lot to every type.

Unknown Speaker 35:45

Okay, and see. Nice. And how many hours a day, you generally work, you mentioned you start eight and finish by, so

Unknown Speaker 35:57

it's anywhere from eight to nine hours Yeah, and, and in some cases for when when of course it really odd hours it can stretch to 10 hours.

Unknown Speaker 36:11

And normally you try to work like a regular structure, eight to nine hours.

Unknown Speaker 36:18

Yeah, yeah, yeah.

Unknown Speaker 36:20

I like the way organizer so it's really cool. Okay, cool. And do you have rest days how do you manage your vacation time.

Unknown Speaker 36:36

Do I press days to get another thing that often came with kind of restructuring into more of an organizational structure because again, with clients. What kind of freelance work. It's a little harder to do that, at least I found for myself right. But yeah, I mean, I really take days off from my kind of working week but both of my weekend days are off limits, so to speak, so I don't work on the, on the weekend. The rest, you know, family time, especially you know as I guess you know bro kind of getting older, having kids is that really you know, it really it really becomes a must. I can't.

Unknown Speaker 37:35

And my weekend kind of vibe.

Unknown Speaker 37:43

Yeah. As for like Keishon time. Got to be honest, I'm a mom, I'm a bit of a, I guess workaholics I'm not I'm not the perfect example. I don't have precedents in in Poland you have on like the, I guess, highest level of contract you have government mandated 26 days off. Each, each employee gets 26 days off, but I know you would deal with thing that when when running your own business you can you can take at least that. Right. Yeah. So it. I think I've only taken that long for my like honeymoon, and on a regular year. It's more like maybe two weeks off. And God always always try to, like, I guess something does this also think, specific to our line of work is that something always needs to be done something always needs to be optimized always needs to be managed, you know, a client can always shoot an email and say that hey we want to change this thing, ASAP. Can you please do this. And we can just drop everything and leave. So we always need to plan ahead and either schedule for someone to replace you over, over your kind of vacation, or time off,

Unknown Speaker 39:39

or

Unknown Speaker 39:41

I guess push really really hard before it's so that you can kind of take that time off and not worry about you know things go on touched on optimized for, you know these these longer periods of time but yeah I've been miserable at marketing agencies. Beekeeping time, I feel like is always a bit of a problem.

Unknown Speaker 0:00

I don't see this happening. So, okay, yeah.

Unknown Speaker 0:06

And. Okay, so you already touched base on your work schedule. How do you, so we organized, I have one of the questions is like how do you organize ongoing projects and upcoming projects like you are doing something right now. And then, you know that a few days. In the future you will have to do something else, so you have like a

constant flow of work, how do you organize yourself to have this constant stream of new tasks coming in, just planning ahead.

Unknown Speaker 0:43

Yeah, yeah, I mean, we like the deer really days when I have kind of open, or freeze slots on my calendar, exceeding, say an hour. On most days, my whole kind of schedule is fill it from 8am to 5pm there there are tasks in every single slot. And, yeah that's that's how I kind of, it also it's really it's really really detailed and this way it kind of helps me helps me stay on top of these things, and not miss anything, and not when not, not, you know, slack on some of these things race and definitely not kind of 1000 some of them were just, you know, I guess relax a little bit too much, So that it's, it's harder to get back in the, in the whole flow, I guess, of working.

Unknown Speaker 1:58

Okay, cool. Yeah, I have a feeling like the way you were organized, how to keep on top of a request that comes along, so that's nice. Um, so And how about when you showcase your work, how do you like publicize your, your work, do I see I think you'll have a website do you use LinkedIn, or maybe ads for your own company, how do you, you know, showcase your service.

Unknown Speaker 2:33

Sure. Well, we do have a website, and we have a case study section, where we talk about all of the kind of success stories from all of our clients. We also have clients who have done video testimonials for us. That's also showcased on the website. I have them up on my LinkedIn profile as well. I'm not actively engaged on LinkedIn, although I do think that is one of the best channels for getting clients in the agency. We're just marketing kind of world, although obviously it also requires a little bit of like influencer type, type approach, whether you like posting stuff, you know, talking about all the different aspects of running, running campaigns. And by by doing so also kind of basically presented yourself as this thought leader, which I frankly haven't haven't been doing and having, like, one at wanted to but still so can get to

Unknown Speaker 3:56

making posts, and sharing your opinion you mean, on LinkedIn,

Unknown Speaker 4:02

you know, your opinion your like stories or something, essentially, just like the deplore the formula. I see it, is doing more or less same thing as, like it was joined on Instagram but just in like business format. Yeah. Yeah. Other than that, other than that. It's like we're not running any ads actually run an ad for own agency. Like it, I'm an expert. It's not, it's not, it's not it's not the best thing that you could do for sure, like, we've, we've partnered with with agencies and they really didn't have really really great results from that, especially considering the spaces is really crowded, it's really saturated, and the good to be in a whole lot for, for the acquisition. It's, it's, it should definitely be more about just content, content production right so maybe YouTube maybe blog. Blogging, again, you're on LinkedIn. That's what it should be about not not about ads I think.

Unknown Speaker 5:25

Sorry, go on, sorry.

Unknown Speaker 5:26

Yeah, I said that at least not in the kind of growth stage right when you're established. You can try that but not when you're growing.

Unknown Speaker 5:35

And do you have like a social media presence, or you don't feel like that's very important for

Unknown Speaker 5:42

getting clients is important for sure but I don't have that. Like I said, likely, yes, it gets the only social media presence in our case would be LinkedIn. I mean we could do maybe Instagram, or Twitter, but these these would be just add ons, more so that kind of client acquisition channels. But, yeah, like I said, I'm kind of hoping, hoping to deal with one, one day I guess but so far we're, we're also doing pretty well in terms of just kind of getting getting clients through referrals. I think is this this this or other kind of form of showcasing our work is actually through the clients that that we've worked with and who followed our work to be good for us to you know, drop results they sexually tell other people about us that's SolidWorks two.

Unknown Speaker 6:40

Do you have like us to have or do you have an agency for profile, or any other digital platform.

Unknown Speaker 6:50

No, only do I only have my own personal profile on Upwork, in thinking about creating an agency profile there too but I'm just unsure about like growing. No, not the that I'm kind of not sure about the whole kind of setup but bit more about the sole fact of kind of starting this profile from from scratch. And then plus. I actually don't really want to rely on on Upwork, and I would love to actually move away from Upwork, General and not rely on it at all. So yeah, I'm kind of, that's, that's why I'm a little bit hesitant to, to kind of create that, because the agency profile here. Let's see.

Unknown Speaker 7:40

Okay, um, and how do you press Apply your work. How do you put a price on what you do.

Unknown Speaker 7:50

Through a through having worked with other agencies and kind of seeing, to see what they charge, and work as I worked at an agency myself right, seeing, see how they did that. Researching kind of trends, for sure. There are risks like studies on on like average prices for different types of work for instance at marketing agencies, I think HubSpot has has a few. And then on top of that, based on the results that we can drive, and the scope that's, that's involved, that's that's definitely, definitely important. Right, so actually if working with a client requires a lot more. Probably just hours you can think you're probably, kind of, kind of good all down to just hours, if they're more hours required for a certain client to achieve the results for them or just to kind of expected the desired results that it also translates to higher price.

Unknown Speaker 9:25

Okay so basically you have, okay I charge, x per hour, I think it will take Y hours to do this so the price is this one, is that, basically it

Unknown Speaker 9:40

was that and then on top of that, I had filters of you know is, is this an acceptable price. Will there be extra work that I can't kind of account for now. And in, in our case there there always is actually a client, always you know, they're they're old like you, you can guess forecast it to the, you know, to the heat, or to the to the DOD, it always needs to be. You always needs to kind of be to include this, this buffer time, I guess. And what, what the market for that is, and then another one last filter would it be the results, the client can achieve versus the price, they'll be paying, because it definitely makes a difference if

Unknown Speaker 10:35

we want something simpler or something, something more complex, it changes the,

Unknown Speaker 10:44

I mean, I'm talking about the kind of actual actual results right so if I if a client, if by analyzing the clients offer the clients website. I could tell that, even at our best, we won't be able to get them more than, I don't know. Say, 100 sales a month. Then, it definitely won't won't make sense for them to be paying us, you know, x, because it will add to their cost per sale that will just make the whole thing possible for them.

Unknown Speaker 11:24

I wouldn't think of this type of way of personifying your. And do you take in consideration like the time you spend messaging them or meeting. Everything take account for. Yeah, then talking to a friend of mine, and not to a friend to another interviewee. And she was saying like, I sometimes forget to take into consideration. Oh my god, how do I say this. He software's you by and the equipment you use they, they, they have a price and the equipment. Oh my god I cannot find a word in English.

Unknown Speaker 12:11

The tools for the computer is

Unknown Speaker 12:16

when you have a company you're taking, how complaining the word. Right, I mean,

Unknown Speaker 12:25

because hardware.

Unknown Speaker 12:28

The hardware, they get older and you have you as you take this kind of aspects also in

Unknown Speaker 12:39

relation, like I

Unknown Speaker 12:42

mean, I hope, I hope your other interview I hope she doesn't charge for electricity. But, no, no we don't, we don't we don't charge for power. As an electricity but we don't, we either do we take into into consideration the like hardware or something if we're committed i i would charge for it for soccer too but a we don't really use a lot of it be when it's client specific. We usually let them know that it's on them to buy this because it's in their interest, like, it's, it's something that will stay with them it's something that they can manage themselves to read so it's not that they, they're buying this for us, is they're buying it for the company really. Other than that, we, on occasion, Subscribe to like sem rush, which is really one of the tools that that we use externally. Other than that, all the other tools are really kind of available to us. So the platforms that will work with right Facebook, Google, LinkedIn, Pinterest, they all have these built in, like, estimation tools, and we could do the research for these for the ads for these platforms for free too. You don't have to have paid tools. Plus, actually the the paid tools like for instance competitor analysis, they really, they're, they're not great. Not great, they, you know, sell, as these and obile solutions but they're not. And we do definitely charge for communication. It's also a good question because it's something that I didn't used to charge for right so I thought that this was something extra. This was something you know the, the client is buying the service, but it's okay for them to kind of, to I guess inquire about the service kind of the topic and all

round the topic too, because you know, they want to be informed, and you should not be billing for that because you're like I said, ultimately selling just you know, running for instance a marketing campaign for that right. But with time, and through kind of our kind of experiences working with other partners all your agencies. I learned that it definitely has to be built for it because it definitely is. For this purpose, and it definitely can actually amount to a really really big big chunk of your time spent on this client, and therefore general profitability per client, which, which is really the, the,

Unknown Speaker 15:58
kind of,

Unknown Speaker 16:00
what the, the thing that says the most important guests to every agency profitability per client are really to attend a freelancer to.

Unknown Speaker 16:08
Right. And I think, like if you have a good communication if you're always there for the client, I think that it should be something that they, that is this is also part of the service and I get you. I also didn't use to build for this. I just recently started doing it, and it makes a really big change, because it does take a really big chunk of your time. Shouldn't be

Unknown Speaker 16:37
cool. I mean ultimately, it's, it's also that it's also the, the time that we spend on this. If it's not built for. It doesn't really allow you for as much time as you would have wanted to spend, on a given task. To give your poll, you know to it to get 100% on it because for instance you need to be looking for another client so to fill up that space right because you obviously can't live off just a couple of clients. Unless you're charging really high, high amounts, but yeah it, it also comes down to your bolts right that's oil also kind of pursued this.

Unknown Speaker 17:26
Okay, cool.

Unknown Speaker 17:28
Um,

Unknown Speaker 17:30
so we're heading towards the, the final section of the interview. I guess this is taking a bit longer than than anticipated. I just wanted to check point blank,

Unknown Speaker 17:42
okay,

Unknown Speaker 17:45
I'm good, I'm good. No, no, it's, it's on me it's on me it's because on some we'll talk today.

Unknown Speaker 17:56
You're actually being super helpful. This is going really well. Thanks. Once more. If you're feeling okay then we can carry on. Sure. Cool, um, I was so nervous because I saw it was closing in one hour and I was like oh my god, he probably has a lot of other things to

Unknown Speaker 18:17

do a bit of it all just, you know, like I said I'll just refer to a to a, to a to a later hour.

Unknown Speaker 18:26

Um, okay, so, so now I want to talk about your relationship with other with your clients with your co workers with perhaps digital platforms that you use. So I'm going to start with how, how's your relationship with prospect clients, how does the process of enrolling a new client work for you.

Unknown Speaker 18:51

Well, It's also structured so I always conduct and interview with, with new clients have pre proposal is what I call a set of questions. So my process, you know, since, since running an agency that does add, is to actually start off with a, with an audit to what always tried to do, to do an audit, and then a Basel, showing how we would manage something. This is definitely extra effort. This is far from from thing that every agency does. We but I feel like you know this effort. unpaid obviously effort at the beginning, it pays off later because because we have a pretty good closing rate for clients. But yeah it's it's a pre proposal set of questions. And it's always the same set of questions, something that I've kind of it's not a long career, just, you know, some some questions about their previous experience about the results they want to get about their goals, about you know, some specifics that I should be kind of aware of, be able to get access to their Twitter accounts. Always need to get access to those review those point out the issues with the, with the current kind of accounts with the current campaigns, and then write up a proposal which is just strategy of how we're gonna tackle these kind of listed issues, and how we're going to reach the goals that the client wants to wants to achieve.

Unknown Speaker 20:59

Would you like to add anything else, or that's basically it.

Unknown Speaker 21:05

That's that's more or less I mean, on top of that always also always try to get on a, on a call with clients, this is just one of the, one of the kind of rules that I have. I was one on one, you know, since. Would you is so virtual right so we don't have any physical clients for instance and pulling over clients or from from abroad. I feel that it's always important to. Should we speak to the person, you know, here. Yeah. Up with them here, you know what they sound like for them to actually hear you, and you know, kind of story, I guess treating you as as a as a person I guess further than just some agency or some candidate, on, on some platform. i

Unknown Speaker 22:03

Oh, that's a good strategy. In, you will obviously have ongoing clients like long term clients I mean, how do you nurture those work relationship, how do you like make sure everything everyone's happy and everything's going okay.

Unknown Speaker 22:25

Well, I would do reports for clients, so for some clients would you weekly reports, or just let me let me maybe preface this by saying that I feel that a happy client. in our case is about. Maybe 60% results based. And 40% is based on communication cost and communication does. That's what I keep hearing from. Most of the clients that it's communication that that actually got them just sort of looking for prints and someone else, and we ensure constant, constant communication, always try to stay on top of this and have my handy calendar for that kind of for that to write, I have recurring weekly tasks, just reviewing going to do one, do want a top level review of all the clients situations. And now, making sure that you know they were cards, contacted them, at least on a weekly basis,

once once a week maybe isn't rare cases, once, once every two weeks, if the client is like on unresponsive and there are such clients. And in some cases being being being really kind of proactive even given the others there there is a whole lot to say you can trust. Sure, sure, some recent successes, share some recent changes, updates, whatever so that the client feels that you know they're that they're not paying for, you know, a someone distanced from them distance from the from the companion so that they don't start disassociating you from, from their, their own kind of success their own work, their own company, and be so that they actually have, so that they feel that work is being done so that they're, you know, not not paying for. For worry that's not actually being carried out because they're also, there are also some agencies that bill, or freelancers obviously that bill, but don't do the stuff they bill for, and that's, you know, if, if, if it is being done, and our case, it definitely is. Every client gets weekly gets potential weekly, and in some cases daily. It's definitely worth showing it off and you know, if, helping the client understand that, you know, yeah, this, this has been done, you can be heard that, that it is at the top of that, I also have a list, kind of what kind of traffic lights. Send an idea I think I stole from from another agency have a traffic lights approach, where all of a sudden the company and kind of assigned clients, different lights, for, for their status as an help thanks for going right, and some cases where you're, you know, the strategist for instance you might not notice some things that are happening on the kind of really small scales small like detail what level. It helps to compare these notes and understand whether you know something isn't actually being done, and isn't isn't not not not something has to be done bit further. Not everything is being done to to actually get the client to this green light. Right so, so the goal is to get them to this green light, and therefore ensure that, you know, kind of, they're good all around, both in terms of communication, and the actual work for him. Were results.

Unknown Speaker 26:52

Very, very nice. I'm loving it because you're so methodic, and that's exactly what I was looking for. I like how do you work nice because and I'm just being open about it as a freelancer, I feel like there is a need to be organized, and not everyone managed to be organized so it's cool to know the experience of other people that actually managed to be organized. Okay, so and you mentioned you were trying to move away from using Upwork, do you use any other digital platforms, other than the pork like Fiverr freelancer.com

Unknown Speaker 27:36

No, actually. I mean, no, that's, that's, that's a right so don't use any any other platform then then operate in terms of kind of acquisition. So I'm not I'm not planning on moving to to to any of these because it's, It's not just about competition upward cuts just ditching this

Unknown Speaker 27:58

configuration,

Unknown Speaker 27:59

yeah mode, this this mode of getting clients because it's I feel at least that it's reliable, and it has a, it has a tu tu tu high coefficient of low quality clients. Okay, cool.

Unknown Speaker 28:24

Um, so and you were getting into saying there's too many low quality clients, how do you feel is your relationship with a work, like when you're working with up work, how do you experience it. What do you think

Unknown Speaker 28:45

I'd say that ever since getting to the I forget what it's called like top talent plus or something around. I think I think it's a little bit better, as, as their other clients reaching out. And I also kind of apply for, for some of the projects from, from a better position so to speak. But as any kind of authority wise, right, so with with a little bit more kind

of authority with a little bit more credibility. And you don't have to prove yourself as much, you know, and, you know, be as flexible as, as you had to be before. So while the the whole you know structure that they came up with, you know where we're freelance for us to get to get to a certain like talent level or whatever, it's up in the works, but it's it's still is still just the as, like, I don't hold it against against Upwork, it's just, no it's just that they're the the the biggest marketplace for for Talent Search, right. But at the same time because of like, specifically because of this also attracts a whole lot of people who just who either have absolutely wrong expectations, who expect to, you know, be the least and get the most that's does actually that used to be my kind of a joking, jokingly attributed motto of Upwork right. Get the the best talent at the lowest price is what a lot of clients are looking for. And, yeah it's it's also because of how it's set up because of the requirements that that has for for freelancers. I think the relationship becomes really balanced and freelancers are kind of expected to bend over backwards to please the client declined can can really be as unpleasant as unhelpful, as they want to and you still have to do all these things because you know, if, if they give you that one star review. That's it for your overall score, and in some cases, it's, I think it really kind of promotes an unfair advantage of of these companies hiring, you know, freelancers, because it's, it gives them, I guess too much power and disregard and it's obvious they're, they're the main ones. But, yeah, that's that's how I feel.

Unknown Speaker 32:30

Okay, okay, cool. And what are the consequences for you, of using up work to do your, your activity, count what do you, how does it affect your business when you use up work.

Unknown Speaker 32:50

It can help a few clients here and there. Now, but I feel like with time, kind of, we as, as, as the general kind of marketing. I guess segment of the workforce was sort of relying on Upwork too much. I think it will a become a little bit too addictive because it, it forces you to be on that platform to to constantly be looking for someone, and will then lose the kind of loose, loose touch with the reality of actually looking, looking for, for clients, outside of Upwork, and plus with Upwork, you're you're a little bit too dependent on on them in terms of the decisions that they make right for the for the for the platform itself right so for instance, as you know, but a year ago right they cut down the free credits, and on destroy to kind of given them before successful interviews, and then the rest you can just buy. Yeah. Which which also felt was was a little bit of a. My biggest profanities here but it was it was a bad move, was it was a really, really wrestle, so it was a dick move. You know towards the Freelancers because

Unknown Speaker 34:41

it's such a big chunk of our

Unknown Speaker 34:44

outbreak huge chunk to chunk for, for really at the end of day, just being a marketplace platform, like I get it that that they spend that they invest in actually acquiring people for the platform, you know, as businesses to come to the platform so that again search for it for talent there. But at the same time. You know, I feel that this is a little bit overstepping what they were meant to be. And I'm trying to to add to add this kind of a weird troll, over, over, over who can apply who can apply when you can apply.

Unknown Speaker 35:34

So okay, so and when you get paid for will report. That, then, you know, upset you or influence how you want to stray away from the the platform or

Unknown Speaker 35:54

by now. For sure, for sure, it's it's one of the it's one of the biggest disadvantages to find inquires through through

up work. It is the actual payment solution that they have right, so what's the whole, the sole fact that they hold the funds for seven days after client kind of transfer its transfers them to you right. I find it ridiculous.

Unknown Speaker 36:33

It's like they're holding your payments hostage.

Unknown Speaker 36:37

Exactly, exactly. That's That's one, two, they don't have any solutions for other currencies, and they actually didn't used to have, like, my bank is in Poland and has it, like Upwork, set my default currency to polish, water, which is the, the local currency and the transfer rate on that from Dollar was was their own transfer break or exchange rate. It was horrible. That was losing a lot of money simply because of the currency, kind of exchange.

Unknown Speaker 37:23

I feel that too, because the Euro dollar situation, plus they also charge a fee to transfer to your local bank.

Unknown Speaker 37:33

Right, exactly, exactly. And then, and then on top of that, for instance the setup that we have with, with your own clients is, invoices, at the beginning of the month. And that way, it also makes it a lot easier for us to to do our taxes and to kind of avoid paying too high attacks because, because you have kind of income that can extend into the next month, and you're not able to to cover it with with expensive so to speak. So, this can also be the situation where you have to be actually paying higher taxes, which also take away from your initial payment simply because a client for instance, took took longer to pay, and then upward held it for seven days. And I think I think I had a case where the client was like like a month late. And at the end, I got paid after like two months

Unknown Speaker 38:39

of people holding up situation. Yeah, you know, um, and I might be saying something like, out of nowhere, but what I did like personally outside of this interview just sharing my experience, is I did a TransferWise account, and then to transfer dollars from up work to transfer wise, like on US account in dollar, it's free of charge, and then transfer wise, has the, like, two days, exchange rate, like the closest to real one. So it ends up being much better to transfer from TransferWise to Poland for instance maybe, I don't know for me works. And it was a way I found to like, protect myself from the weird fluctuation between the rates, like the, the exchange rates, and also not rely on like a pork. I don't know.

Unknown Speaker 0:01

kind of

Unknown Speaker 0:04

contrary exchange system, right, because they probably buy a lot of coins and they can do whatever they like, I feel like, so just sharing.

Unknown Speaker 0:14

Thanks. Thanks, that's that's that's really actually really, really interesting because I am using TransferWise whether other clients. Yeah. Which is easier, but I never thought about

Unknown Speaker 0:27

me I just thought I would say something.

Unknown Speaker 0:29

Yeah, and thanks, Thanks, I actually never, never thought about, about integrating Mike, or just just added my TransferWise account to Upwork, because because I thought that they needed, you know, verify to verify a real bank account,

Unknown Speaker 0:50

either. Any work, they don't charge they charge \$0 Because it's like for \$1 account for another dollar account and charge anything. And then I can, like, wait until the exchange rate is okay for me to actually transfer to charge, and it works kind of well, I also have the card from transfer wise, and I can use it like to buy groceries or whatever and they charge me like a very very low percentage of using it and very accurate exchange rate, it's really good.

Unknown Speaker 1:26

Cool cool cool Yeah.

Unknown Speaker 1:28

Hello, If it works for you, just sharing,

Unknown Speaker 1:32

definitely well definitely because because my process that I found is actually sending sending myself because they, they have introduced euros for for bond as well. About a year ago. Yep. So I, what I do is I transfer, kind of \$4 to two euros, transferred to my Euro account. And then I actually use an internet kind of exchange currency, currency exchange platform. So as then, after getting it to my bank account, I send it to that platform. And then they send it back, and that takes additional, you know, three to four days. So, this, this actually works, works better. Yeah,

Unknown Speaker 2:23

I think it will really no transfer wise, transfer the money for you in like two days, they are super quick. So, I don't know I'm using it since the beginning of the year, and it's working pretty well so far. But take a look, do some research, I don't know. I also want to stray away from your own right. Thanks. Okay, cool. Nice, um, and do you think do you find like using Upwork, to be more, more or less beneficial for your work.

Unknown Speaker 3:03

More or less beneficial. I think I think so far. It is definitely more beneficial than it is detrimental I guess to my work. Simply be you.

Unknown Speaker 0:07

because it's that other platform that we can find clients on edits,

Unknown Speaker 0:11

is definitely less.

Unknown Speaker 0:14

It's it's it's easier it gets to my clients they're obviously even, you know with with all the low, low quality clients with everything kind of going on

Unknown Speaker 0:25

downsize.

Unknown Speaker 0:27

Yeah, you can, you can still find find clients easier but also why I don't want to write it too late, but don't want it to be that easy so that you don't get too, hooked on it and stop realizing that actual you know, kind of constant client inflow that, that, that will make it more stable for you. As a freelancer and as an agency that will come from from other sources. Right, eventually. Yeah.

Unknown Speaker 1:02

Okay. But you, as you see over the horizon. That being, like, a bad, like a bad thing for your business, you definitely feel like you should stray away from it, when you can.

Unknown Speaker 1:19

Yeah, for sure.

Unknown Speaker 1:21

So I understand fully, your, your thinking on this. Okay, um, do you feel like they're like Upwork is lacking something. What do you miss understructure, in your opinion, what do, what are they missing what they could be better for you to do better for you.

Unknown Speaker 1:42

Just send me these straight to Upwork,

Unknown Speaker 1:45

what sorry.

Unknown Speaker 1:47

Are you kidding me sending these answers straight to Upwork,

Unknown Speaker 1:53

would like to know, I'm actually one of my masters like objectives I wanted to make like gather all these opinions from all those professionals and then try to say okay so based on what I heard from people, actual people working. A perfect platform would have this and this and this, and then create like this, but should a good platform have to to, like, make the best for the actual workers like

Unknown Speaker 2:23

professionals working on them.

Unknown Speaker 2:27

You should. That's a good idea for you to turn it into a, into a startup.

Unknown Speaker 2:36

That's what my professor told me I was like you're into something. Okay.

Unknown Speaker 2:42

Right. What is it lacking

Unknown Speaker 2:49

fuel that

Unknown Speaker 2:52

the fee structure could have been different. Right because because when you're dealing with higher paying clients. You do, like, it doesn't really matter the size of a class that you're dealing with no maybe maybe with it. It doesn't matter as much. The the type of planet that you're dealing with or their, their, their size, but about these, I guess one off clients right where I imagine it really really hurting people that only do one off projects like you know one off design work for instance, and up work is taken up too much and misread, which really doesn't mean a whole lot of sense for the freelancer to stick around so it needs to be definitely needs to be managed better. I don't frankly know how because obviously there there are different, you know factors that I play here the the companies used to be you know, the ball, at least in the long run. That needs to kind of attract talent. Maintain talent, you know, create a, I guess, structure for people to, to keep sticking on the platform like they did with this, you know, decreasing mission rate with the more, the more you earn with with with each client, the less you pay in fees. So that kind of works in that regard but is still quite, quite expensive at the end of the day.

Unknown Speaker 4:27

And then, another thing is, again, I'm

Unknown Speaker 4:33

not sure how good this would be for for business trying to attract businesses looking for talent but I feel that a more

Unknown Speaker 4:49

more guests morgase

Unknown Speaker 4:51

constructive and demanding way of filtering.

Unknown Speaker 4:57

Businesses that

Unknown Speaker 5:00

they're looking for talent, right, so actually creating questionnaires for instance for them to to answer the we'll also prequalify them better, so that not everyone can just, you know, sign up, read a job in like five minutes, and either a not be admitted because of also kind of encountered these clients as well, right, where they're, they're just kind of shopping around and, you know, looking, looking for what they can potentially get that not deciding on anything.

Unknown Speaker 5:37

A lot of people at this.

Unknown Speaker 5:39

Right, I mentioned that, that'd be especially true for like

Unknown Speaker 5:43

site work. I feel like you almost lose, lose, like, yeah,

Unknown Speaker 5:52

it makes it really hard to actually find the people that actually want to work because there's so many people that are just

Unknown Speaker 5:59

don't know what I'm doing.

Unknown Speaker 6:01

Right, right. Exactly, exactly. So, demanding the clients to work, make it mandatory for the clients to actually kind of prepare for the for the for the job ad requesting more information for that rate making these questionnaires, more specific to every job offer right so if, if they're getting the job for graphic design, you know, have them answer all of these required questions, So they also that the designer also on that's the big one, so that the talent, also knows what they're kind of applied for this is, and I'm sure that that the job of candidates this result but, for instance, the job as that I see quite often are really really kind of skimp on details right so they, they go really really light on, on details and you have no idea where they're

Unknown Speaker 7:10

whether the whole thing is

Unknown Speaker 7:13

kind of scraped, whether you're bidding. Now, fully know when, what, what, what is it that you will be doing what is it that you will be, you know, requested to do. And then the client has issues with your higher fees at the end, because they say hey, but you, you know you bid with would say, I know \$500 And now you're up in it, you know, to, I don't know let's let's say 700 How come you know you're, you know, this is not what you were bidding with in the first place, Why did this change, and then it obviously sours the relationship with that client.

Unknown Speaker 7:57

So yeah.

Unknown Speaker 7:58

Oh, definitely requesting more info.

Unknown Speaker 8:02

Hey, so basically

Unknown Speaker 8:05

face pressure that is more attractive to the workers, like maybe some way that the progressive way they they charge a fee for the professionals to be more attractive, and then a better future to businesses that apply to look for talent as any other detail like, for instance the transferring to your to your own currency maybe that was something that should be looked into.

Unknown Speaker 8:34

Yeah, yeah. For sure, for sure. Hello,

Unknown Speaker 8:37

you know, I kind of expect there to be even more things that can be kind of prevented them from from from doing this right. Because just having dealt with some of these payment platforms across our clients. It is, or it can be really hard to set up for instance accounts and other countries. In other currencies, so yeah, it, I can, I can imagine it being, being a hurdle,

Unknown Speaker 9:08

really hard because they are all over the world so I don't know I don't even know how they do it now. And do you have a problem with their like Reports section because other professional way interview mentioned how it was underwhelming for them like how the, how hard it is to find a report on how much you, you earned over time, Do you find this annoying as well. Are you happy with the way up or misplace

Unknown Speaker 9:41

social one more thing. Sorry, because because you were just talking about this and I

Unknown Speaker 9:46

remembered one more thing.

Unknown Speaker 9:49

That would have changed, invoicing, invoicing, I feel like a it needs to be probably

Unknown Speaker 9:59

needs to be

Unknown Speaker 10:03

given to the business, and their freelancer to decide when they want to start instance, When, when they won the, for instance, invoice issue date to be, because it definitely affects both companies, standing tax wise. And then the other thing is that they also need to have a better structure for actually creating these these invoices add for people to to to actually be able to to modify these invoice if something's needed right so up until again about last year. I wasn't able to to modify their invoices and

Unknown Speaker 10:48

why counting actually had to do a lot of

Unknown Speaker 10:56

probiotics to get it all to work, kind of, in accordance with with Polish law is because they want to but for instance VAT numbers on it, or the invoice kind of details right so so the service specified in the invoice, which is just being pulled it still is, is just being from the, from the job name, right from the job title, and it's not always either descriptive or accurate. Correct, yeah, to the work and it might be, like, I can definitely see some people having issues with the IRS. Based on the invoices that

Unknown Speaker 11:42

Upwork is issuing. Right.

Unknown Speaker 11:46

Okay. Yeah, that makes a lot of sense. So, okay, so those two. First things and then the way they, they make the invoice. So you feel like it should be up to the professional to,

Unknown Speaker 12:02

to decide the

Unknown Speaker 12:08

future, for sure.

Unknown Speaker 12:09

I think we heard his opinion with you because I have several clients that literally asked me so can you start the contract and I'm like, actually you have to do this. And it's always for them like oh I don't know how to do and whatever and I'm like okay let me help you.

Unknown Speaker 12:28

Right, right right right right, and and, I mean, I think, ultimately, the ideal platform for this would be just would stick to be in this kind of intermediary for the two parties, and not get in the way, I think that's the most important a bit right so I think upward is trying too hard to kind of get in the way of things, manage things. And it really needs to be this platform, for just finding, communicating, and you know they they they need to work to to replace. You know, like email, for instance communication with with clients

Unknown Speaker 13:10

and breed an environment, where they actually help, not try to

Unknown Speaker 13:20

manage it all, and you know take it all into it to their hands issue your invoices for you, you know store your contracts for you hold your money, for whatever reason, you know,

Unknown Speaker 13:34

too much malewane Right, yeah, yeah, for sure. Okay.

Unknown Speaker 13:40

Nice. And do you ever work with other freelancers, I believe so you have employees. How is your relationship with coworkers, for instance,

Unknown Speaker 13:52

my existing coworkers Well, it's good for with Twilio partners, whether through through our work or not.

Unknown Speaker 14:01

Also good.

Unknown Speaker 14:04

Did you want to get some like specific details on something specific or

Unknown Speaker 14:07

just was more like so you you want you like, you have coworkers where you can, you know exchange experiences or like so how do you like you can go to some of your to some of your colleagues and go like so how are you doing the invoice through Upwork, do you have any problems you have in solutions like you have a group of people where that has that are in the same situation as you that you can like discuss and get some insight about your work or in the organization of your work and stuff like that. You mean,

Unknown Speaker 14:42

like, not necessarily ground up work, right, just all the other stuff to

Unknown Speaker 14:47

like generally like other people that are in the same

Unknown Speaker 14:52
work model as you Yeah.

Unknown Speaker 14:57
Well, yeah, yeah, I

Unknown Speaker 15:00
mean,

Unknown Speaker 15:03
it's, it's all about

Unknown Speaker 15:08
briefing, and the

Unknown Speaker 15:15
with with my, with my employees it's it's definitely know. It's definitely evolving something that we do, constantly on a daily basis, exchange ideas, experiences. And, you know,

Unknown Speaker 15:36
by two

Unknown Speaker 15:40
kind of get a guest force towards the same goal. That's, that's, but like I would hold call or internal, I guess environment. As for partners.

Unknown Speaker 15:59
No good,

Unknown Speaker 16:01
is definitely obviously different to you know working with your own company, at your own physical office, right. And with with partners we're also

Unknown Speaker 16:13
changing guests ideas but and in most cases

Unknown Speaker 16:17
were there, as, as, as,

Unknown Speaker 16:27
I guess as an as an expert that

Unknown Speaker 16:32
that focuses on what we're supposed to say let's say I'm an expert that focuses on

Unknown Speaker 16:44
what I do, I'm

Unknown Speaker 16:48
kind of I guess prefer some things to

Unknown Speaker 16:54
to be left

Unknown Speaker 16:56
to me, to manage and not have to kind of have to go through, you know, other rounds, rounds with feedback yell or thinking on sort of things, and it's, it's definitely, like, partner based teamwork I think ends ends, they're kind of general I guess communication general the top level

Unknown Speaker 17:27
consultations. What

Unknown Speaker 17:32
I kind of prefer dealing with the things that I know

Unknown Speaker 17:38
on my own

Unknown Speaker 17:39
or with my company, or dealing with the people that are kind of integral

Unknown Speaker 17:47
to

Unknown Speaker 17:49
to this work that we do. Okay.

Unknown Speaker 17:52
Do you ever feel like is elated, in a way, or

Unknown Speaker 17:58
as what's her, like, isolated isolated.

Unknown Speaker 18:03
Yeah, sorry, I spoke with bad Indonesian. Do you ever feel isolated

Unknown Speaker 18:13
isolated, as in, as a freelancer would working on the road.

Unknown Speaker 18:21
Well, no, because

Unknown Speaker 18:22

I work from an office with with my team with me. But, yeah, I guess I guess I know what, what you was referring to, to something that went through during that one a half years of me working on my own. It is definitely something that I think a lot of freelancers, kind of experience, it's you know it's this kind of detachment from the, from from the, I guess general workforce from the social aspect of, you know, working at a company, and

Unknown Speaker 19:02

I like

Unknown Speaker 19:05

to feel like that. And it was actually another kind of driving force to set up an agency set up this you know

Unknown Speaker 19:14

Vironment

Unknown Speaker 19:16

bright exactly environment, you know, to share your kind of experiences, your work with like minded people.

Unknown Speaker 19:26

Oh, nice. Um, cool. Okay, cool, that really helps. Um, and so right now we were like the project leader, they were the, the main strategize er from your company and feel more comfortable building income, like during not during the team because you already have the team. Your team right, you feel more comfortable like organizing the team and setting their tasks to complete the project, then

Unknown Speaker 20:01

she's actually kind of executing.

Unknown Speaker 20:04

Yeah, versus just executing, and just maybe following orders you feel like being the one that, you know,

Unknown Speaker 20:14

a at

Unknown Speaker 20:17

our company I really tried to keep it fluid, so I really tried to this flat structure, horizontal hierarchy. Right, right. Horizontal hierarchy. It's it's not really about, you know, me being the boss and saying hey you go do that. I always try to, obviously, like, I have to get in the shoes of an account manager, and really get information from the clients, which obviously needs to be action right so you're there are times when I have to go away, there's this thing that needs to be done. Can you please do it, because just needs to be done right, it's it's not that I'm telling you to deal with it just you know, such as life. And,

Unknown Speaker 21:09

but then whenever

Unknown Speaker 21:11

it's not like mandatory or whenever I know that you know there, there, there is some leeway with the, with the client. I always kind of try to, you know, get their kind of opinion on a boat something, and you know try to kind of

make it into into into a team effort, rather than just a mandated set of tasks.

Unknown Speaker 21:43

Yeah.

Unknown Speaker 21:45

As for whether I feel better in, in this role versus this this kind of execution one.

Unknown Speaker 21:54

Actually,

Unknown Speaker 21:55

I feel that this is something that you need to kind of keep on doing this is actually coming from my from my experience with working with other companies, other agencies where as we're working with, with a few now. And I feel that a project manager, that doesn't

Unknown Speaker 22:20

kind of keep their finger on the pulse

Unknown Speaker 22:26

of the company,

Unknown Speaker 22:28

but they can can quiet,

Unknown Speaker 22:32

they can become

Unknown Speaker 22:35

truth what's going on, what is actually going on.

Unknown Speaker 22:38

Right, right. Exactly, so that they can. That way, I feel that they, they might become redundant. At one point, really, because they only, you know, transfer the information from person A to person B, for instance, or C really they're the B. And

Unknown Speaker 23:00

it's,

Unknown Speaker 23:03

That's That's why I always kind of keep looking at the accounts actually joined during the holidays.

Unknown Speaker 23:13

I'm

Unknown Speaker 23:14

always you know kind of still engaged with all the, all the accounts that we're managing, I'm a manager so myself

too. That way I can still be the like specialist actually executing on this stuff, as well as the strategies strategists kind of thinking about this top level stuff, and also the account manager actually communicating this stuff, you know, back and forth between the client and the specialist,

Unknown Speaker 23:41

and you're on. This way you can be on top of everything but knowing what's actually happening.

Unknown Speaker 23:47

Right, right, exactly. Cool.

Unknown Speaker 23:49

And do you like being a freelancer, like right now, you're not just a freelancer you, like, have this agency but would you consider working as an employee, again in the future, or do you like out where you're you're where you're at right now.

Unknown Speaker 24:09

No, I would not want to go back to being an employee by anyone.

Unknown Speaker 24:18

For sure.

Unknown Speaker 24:20

I didn't like this. I felt that, you know, to me, things were kind of out of my out of my control and there are just too many companies out there that, you know, that really all the companies out there, they kind of need to to to adjust to their structure, one way or another, but they're also some somebody companies that that really kind of force you into into a certain mode of behavior. And

Unknown Speaker 24:54

know, well,

Unknown Speaker 24:55

my previous experience at that agency wasn't wasn't the best, like I don't remember it, you know, it's not one of my fondest memory, as probably a lot of people too right it's it's always the kind of corporate world that brings people out.

Unknown Speaker 25:15

But yeah, I thought I want to go back to that pool,

Unknown Speaker 25:24

even for like the job security or whatnot, all those things that, for sure.

Unknown Speaker 25:31

No, no, you're good, you're happy. Cool.

Unknown Speaker 25:35

Excellent. No, that's what I'm actually hoping to hear.

Unknown Speaker 25:40
Well that's good, that's good to get an A plus

Unknown Speaker 25:44
rating, no answers. Remember,

Unknown Speaker 25:51
sure hope so.

Unknown Speaker 25:52
No,

Unknown Speaker 25:53
don't worry. No, there's a better answer really

Unknown Speaker 25:57
careful that you're not, you know, just just saying that kind of writings out. A B minus

Unknown Speaker 26:07
C so and what is the measure of success for you. Would you say it's like okay, this is me being successful.

Unknown Speaker 26:18
That's a really deep question yeah it's a deep wide.

Unknown Speaker 26:31
I'd say like I wouldn't have an answer for like personal life I

Unknown Speaker 26:43
guess this is still like business related. But I guess for for me as a professional, right, it'd be a measure of

Unknown Speaker 26:56
success would be to get to the point where we're

Unknown Speaker 27:04
happy with the clients that we're working with the results that we're getting for them, like really happy. Something you know that we can kind of brag about, and also kind of having this really kind of again positive and fulfilling relationships with our clients, where you know, like obviously that that would come from, From us getting them these, these results, but it's also kind of maintaining this you know, like atmosphere of like everyone being kind of eased with with what's happening with their, I guess accomplishments with the business growth that we can, we can generate that we can ensure or guarantee, but hopefully. And that's actually what I'm because Because also do like

Unknown Speaker 28:10
parental interviews.

Unknown Speaker 28:12
I guess I can share this with you too. This is also something that my two colleagues are kind of telling me that

Unknown Speaker 28:22
your measure of

Unknown Speaker 28:24
success is actually

Unknown Speaker 28:28
kind of

Unknown Speaker 28:30
making sure that that all of the, we're not done making sure but accomplishing

Unknown Speaker 28:36
big results for all

Unknown Speaker 28:39
of your clients right so it's, it's about kind of knowing that what you do matters that what you do, has, has an impact that it doesn't just get you know, either forgotten or replaced, or just become this filler thing for the client for you, for low while you know why they're kind of, you know, transitioning to a to a better face, so that it is it is that the one thing that was really really cool. And that really really helped them. And that obviously you know, it's, it's something that, that goes both ways, right. So, once, once the client is really happy we can also be really happy because because of something that we did.

Unknown Speaker 29:27
That's, that's actually a beautiful measure of success. Thanks.

Unknown Speaker 29:33
Cool.

Unknown Speaker 29:35
Following the same line of thought. In your opinion, what would you say would be the ideal condition for you to have like this super successful career like all the stars has aligned, and this and this and this happened and now you were at this perfect point well would be the star alignment for you.

Unknown Speaker 30:03
I guess it would be

Unknown Speaker 30:10
a

Unknown Speaker 30:12
having clients that are that are kind of aligned with what we need

Unknown Speaker 30:20
to kind of, I guess, adhere to,

Unknown Speaker 30:27

like, we recommend, and that work other businesses on their own, always thinking about how to kind of, you know, improve it, how to the situation. Like, actively working on it. This is a guest this just one is realistic kind of specific to what we do but also that I'm having good products or offers that, that we could sell because not theoretically sellable right. Yeah, because because you can't sell everything unfortunately. Regardless of what you do our you know how you how you kind of present it.

Unknown Speaker 31:10

And

Unknown Speaker 31:14

double level, leveling up our own game and kind of making sure that, you know, we have all of our bases covered. What we do is really detail oriented. And

Unknown Speaker 31:33

there are just so many small, you know, nuts and bolts

Unknown Speaker 31:39

cogs in a,

Unknown Speaker 31:41

in a cane, that

Unknown Speaker 31:46

she needs to kind of, you know,

Unknown Speaker 31:47

take care of or. Every about

Unknown Speaker 31:50

that. Some things still slip by or slip through the cracks and go unnoticed, there's still some, I guess, you know, things that I would like to leash and you know make sure that it's all a really really really high level.

Unknown Speaker 32:13

And all the gears are working. Your clients are aligned with what you were aiming to do. And they adhere to your recommended recommendations and they have good products.

Unknown Speaker 32:26

That's the ideal mission, I guess, I guess,

Unknown Speaker 32:33

you know, the, the kind of employees are also, or the whole team here is that is, I guess, definitely kind of getting along nicely, and you know there's this atmosphere that that kind of goes goes along with it because without it, they'll still be just like it. I guess company competency says still isn't isn't just about the great results that it's obvious the copy is about the people, how they kind of feel working at a company, or just working kind of together is that still still not about a company I'm not sure if we want to build it into like a you know big agency or something. More, more, you're more just like a group of people, you know, group of people, like like minded people

who you know are kind of find out what they do and are proud of it again. But yeah, it's it's it's also about the, the kind of the overall mentality. And I guess, satisfaction of the of the of the people kind of involved in this right so with Soto, again, it kind of stays this kind of you know, positive. And there's, because you know you have a great campaign, you're going to have a great client a great product everything else. But if buy in for instance, is really demanding it's really kind of aggressive is really pushy, because that's that's also happened. Obviously, it's good to still take away from, from the whole experience right so it's not, it's not really

Unknown Speaker 34:17

like it, like I wouldn't consider it. This a percent

Unknown Speaker 34:25

success when you know people are being stressed out and burned out. Because of for you, for instance growth

Unknown Speaker 34:35

that we, we've achieved.

Unknown Speaker 34:39

What's really nice you're very people oriented, which is really cool.

Unknown Speaker 34:46

Okay, cool.

Unknown Speaker 34:47

That was really nice to close everything here, I only have like a couple of general profiling, which is sort of like a ping pong, you answer really quickly and we can close it up. Let's go. So I think you said your place of birth was moved over. Yeah, and you are gay, right now in Poland.

Unknown Speaker 35:08

Yes, on the capital or no drugs.

Unknown Speaker 35:20

Just because I am pretty sure I want to like understand,

Unknown Speaker 35:26

for sure. Slack. We go through slack.

Unknown Speaker 35:45

You're sending crews like, yeah. Oh, okay, I thought you were going to send through the

Unknown Speaker 35:52

zoom right, sorry.

Unknown Speaker 35:54

Probably just stick to slack. Okay, so

Unknown Speaker 36:01

hold on, learn cool, and date of birth.

Unknown Speaker 36:06
Third of August 1991 1919

Unknown Speaker 36:09
Oh my god, I lost myself one core. Do you have any children. No, no. Cool. Um,

Unknown Speaker 36:23
what is your academic background

Unknown Speaker 36:27
with bachelors from Polish University. It's full of bachelors and logistics.

Unknown Speaker 36:34
Oh, cool, like administrating like

Unknown Speaker 36:41
transport, transport, transportation and logistics.

Unknown Speaker 36:44
Oh I see.

Unknown Speaker 36:48
You have a BA in transportation logistics,

Unknown Speaker 36:51
and something else. Oh,

Unknown Speaker 36:55
I studied in Holland, but then I dropped out. And then I graduated from from university here in politics.

Unknown Speaker 37:05
I see. So which course were you doing before you drop out.

Unknown Speaker 37:09
I was International Business and Management. Okay.

Unknown Speaker 37:14
Wow, that's a very different background. And then do you ever like do consider studying again or making this specialization or something like that. Do you feel like you have to improve yourself constantly.

Unknown Speaker 37:28
Are you like one of those people going, going, going for an MBA at the age of 35 No, no, no,

Unknown Speaker 37:34
I'm good. MBA at age 35

Unknown Speaker 37:41

I mean it's also soul sort of thing that, that's those definitely, I guess popular here, Karen ball and it's, It's this drive to get to a master's degree for instance right because people people think that without it, you'll somehow be worse off. Don't share that.

Unknown Speaker 38:00

I am telling you from experience because I am literally doing a master's. I'm not even sure if that makes that much of a difference for my work it only actually expanded my mind.

Unknown Speaker 38:14

So, if you want, like, an okay.

Unknown Speaker 38:22

Okay, so no MBA at age 35 for you. Correct. Yes, so I can fully understand how did you get into marketing, then, if you were, if you have a BA in transportation logistics,

Unknown Speaker 38:36

really just, just two random jobs. so, it was all really random. I was looking for, for an internship, and for what's fluff isn't actually that big of a city.

Unknown Speaker 38:53

I think what

Unknown Speaker 38:57

I want to say 700k. But the other wind kind of too many, too many opportunities. And I was actually studying in Polish I was looking for a job in English too because I still wanted to kind of go back to, you know, speaking the language I like, and I mean I like Polish now too, but yeah, kind of English has always been near and dear to my heart, and yeah so well, found from this job, Ed, and it was a services a software as a service

Unknown Speaker 39:42

company looking for a social media Jr. with English.

Unknown Speaker 0:03

and maybe without your analytical expertise or I don't know, tendencies, working with logistics that helps you being a good marketer. It

Unknown Speaker 0:18

was it was a it was it was a bachelor's degree, they don't teach you a whole lot. And bachelors but

Unknown Speaker 0:26

learn by doing them.

Unknown Speaker 0:28

Yeah, yeah, definitely, definitely learn by too when I actually like when I when I got up, I guess employed. I really kind of took took a liking to to everything. And it was also a, a startup company, it is like early days and I really kind of liked the freedom I guess of, you know, just doing things to kind of improve improving the business right it was so called all hands on deck approach where you know everyone does this everything as long as it can benefit the, the

company. In this way, also learn, you know other cutting, because subjects channels you know approaches. And that's that's what really sparked the kind of interest in marketing,

Unknown Speaker 1:22

nice and you're, you're basically self taught, and, yeah, yeah. Like many books on marketing, do you do like, like mini courses, online or stuff.

Unknown Speaker 1:35

Adult Samia. I've read a couple of books on it, not a whole lot because a lot of them are just hot air, frankly, I've read a whole lot of blogs, I can tell you that a lot of podcasts, for sure. And a really practiced thing whenever whenever I got a chance right so well. Whenever somebody to help with, with something marketing related always kind of try to, you know, take a take a shot at it. And then it turned out that you know, it's all doable if you spend the time if you figure it out, you know, if you obviously read up on it. And actually haven't taken any like, you know, long paid courses for it. Just some like mini courses here and there and. Oh,

Unknown Speaker 2:28

very nice so myself Todd you're extremely organized. I guess I can see how everything turned out.

Unknown Speaker 2:39

It's it's still hasn't like a like of what to say that's all you don't try it out really, really, like, well or something but you know it's hopefully it's it's kind of getting there.

Unknown Speaker 2:49

Yeah, I feel like, like for this past couple of hours that we were speaking I feel like you're onto something, at least. Cool. That was really nice. This is basically it. I'm very very sorry took us forever to do this interview, I hope you take too much of your time today, but you so much for participating. This was amazing, and I really appreciate you for taking your time to be with me. Okay, thank you so much, I will leave you to do your very busy day. And if you would like. Once I am finished, I will be like, I will translate the results, bit of my investigation if you want to I can share with with you.

<<Parte 2>>

What is your profession title? PPC Specialist

On a scale from 0 to 10, how satisfied do you feel about your daily routine? 8

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you with the digital platforms you use? 7

What are your career plans in the short (6 months), medium (2-3 years) and long (5 years) terms? 6 months - grow my agency and hire more people, 2-3 years - grow my agency further and hire even more people, 5 years - expand into other areas of marketing, such as SEO, design, etc.

What are the factors that will influence your decision making? Global economy, marketplace platforms and their decisions, our ability to generate good results and sales

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you working as a freelancer? 5

On a scale from 0 to 10, how financially safe do you feel as a freelancer? 5

Freelancer-03

00:04

C: Pronto. Já está show! Então vamos!

00:10

IB: Bora!

00:11

C: Onde você nasceu?

00:14

IB: Onde nasci? Em Brasília!

00:17

C: Quando você nasceu?

00:21

IB: Dia 05 de janeiro, de 1990.

00:25

C: Você é de 90? O (inaudível) também, só que ele é de junho. Qual que é o seu background acadêmico?

00:43

IB: Sou formada em design, pela Universidade de Brasília.

00:50

C: algum design específico, tipo web design?

00:52

IB: Lá tem duas habilitações. Eu fiz as duas. Sou projeto de produto e programação visual.

01:06

C: Interessante. Eu fiz desenho industrial e tinha design gráfico ou de produto. Mas tinha que escolher. Você escolheu os dois?

01:13

IB: Sim, exatamente! Era desenho industrial, na época, quando comecei. Mas depois quando saí, no último ano eles mudaram o nome do curso para design.

01:28

C: Você tem habilitação dos dois. Legal!

01:30

IB: Tenho.

01:37

C: Você fez essa graduação. E depois da graduação, você fez alguma especialização? Agora você está no mestrado? Como foi o seu percurso acadêmico?

01:49

IB: Entrei em 2008 e saí em 2012, 2013. No primeiro semestre de 2013 terminei a programação visual e no segundo semestre terminei projeto de produto. Acabei ficando um pouco mais tempo na universidade, porque tive que fazer matéria das duas habilitações.

02:17

C: Você acabou fazendo em cinco anos?

02:21

IB: É. Foi de 2008 a 2013. Paguei as matérias dos dois cursos e me formei em 2013. Depois, logo que saí da faculdade, em 2014, comecei a trabalhar e, enfim, isso ficou meio que parado. Senti essa vontade de fazer o

mestrado, mesmo depois de sair da faculdade, mas comecei a trabalhar, entrei no mercado de trabalho, foi uma parada que foi indo para frente, indo para frente, que só em 2019 mesmo que consegui, enfim, parar para poder vir para cá fazer o mestrado. Estou fazendo o mestrado agora em multimídia, na Universidade do Porto.

03:13

C: Legal! E o mestrado, você está fazendo ao longo de quatro anos?

03:21

IB: São três anos. No normal são dois, mas como estou fazendo parcial, são três anos de curso.

03:32

C: Beleza. Era mais uma curiosidade minha mesmo.

03:35

IB: Tenho a habilitação também. Lá tem várias habilitações. A habilitação que estou fazendo é de Tecnologias Interativas e Jogos Digitais.

03:51

C: Legal. Esse multimídia é essa habilitação de Tecnologias Interativas e Jogos Digitais?

03:59

IB: É uma das habilitações do mestrado multimídia. Você pode sair com... Tinha uma coisa que é mais voltado para a educação, outro que é cultura e artes, outro que é sei lá o quê. Tem várias habilitações dentro. A minha é essa, específica.

04:19

C: E você considera, depois que você terminar esse mestrado, voltar a estudar novamente ou fazer alguma especialização?

04:29

IB: Não sei. Às vezes fico pensando em, no futuro, fazer um doutorado. Especialização, não sei. Pensei em fazer uns cursos menores. Sou muito autodidata. Estudo muito sozinha, leio muito sozinha etc. Sempre fui assim. a gente estava comentando, um dia eu estava falando que eu aprendo mais sozinha do que com um professor falando. Por conta disso, depende muito do que for. Fiz um curso agora da Fundação (inaudível), de learning with users, que é tipo um curso específico de pesquisa com o usuário, mais voltado para essa parte de usabilidade. Mas me vejo mais fazendo esses cursos pontuais, se eu não fizer um doutorado lá na frente.

06:00

C: Entendi. E você sente a necessidade de você estar se especializando o tempo inteiro, se atualizando de alguma maneira?

06:08

IB: De me atualizar, sim. Não vejo tanta necessidade de ter um diploma ou coisas assim, certificações. Sinto que tem muita coisa que a gente consegue aprender de materiais muitos bons na internet e tal. Na minha área, especificamente de design de interação, design de interface, tem muito material bom na internet da W3C, que é o órgão que regula a internet, tem o Norman Nielsen Group, que é um dos pais da usabilidade e ele tem um site excelente com vários artigos. Para mim, funciona melhor quando estou pesquisando essas coisas por fora, lendo livros. Enfim, acho que a gente sempre tem que estar atualizado com as coisas, porque as coisas mudam muito rápido também. As pesquisas, principalmente nessa área de tecnologia, as coisas estão sempre mudando. Mas, em termo de fazer cursos mesmo, não sei. Depende muito do curso.

07:29

C: Entendi. Você não sente tanta necessidade de certificações, mas é importante sempre estar se atualizando. Você prefere ir nos órgãos que disponibilizam informações. E tem a ver com a forma como você aprende

07:49

IB: Exatamente.

07:50

C: Legal! Bacana! Qual que é seu background profissional? Como que foi sua trajetória profissional?

08:05

IB: Depois que saí da faculdade, entrei numa agência lá e Brasília chamada Agência Moringa, que atendia SEBRAE, órgãos grandes do governo, empresas grandes, tipo o Shopping Iguatemi etc. Lá eu era diretora de arte.

08:29

C: Você já saiu da faculdade e entrou como diretora de arte?

08:31

IB: Sim. Eu era diretora de arte lá. Mas diretora de arte é um termo que eles chamam, tipo assim... Agência de publicidade, normalmente, é só para falar que você é um designer, que você vai fazer direção de arte.

08:54

C: então era uma agência de publicidade?

08:57

IB: Isso, exatamente. Eu fazia muita coisa para rede social, por exemplo. (inaudível) um monte de coisa. Eu mexia muito com rede de social, só que o SEBRAE começou a surgir com algumas demandas mais de interface mesmo e eu comecei a me interessar mais por essa parte, comecei a pegar mais essas coisas que eram relativas ao site do SEBRAE e a trabalhar mais com essa coisa de interface. Entrei lá em 2014, depois de um tempo lá, em 2016, uma galera que eu conhecia da agência foi trabalhar no governo de Brasília e me chamou para fazer parte do time que ia montar o novo site do governo de Brasília. Eu ia trabalhar no governo de Brasília, tanto na parte da rede social deles também, cuidando dessa parte de direção de arte, mas também fazer toda arquitetura de informação, layout, documentar elementos de interface do site do governo de Brasília. Eu era responsável por passar essa parte de design de interface para a equipe de T.I. Eu supervisionava vários outros projetos do governo de Brasília, nessa parte design de interface mesmo, para que tudo fosse consistente. Depois que terminei esse projeto, eu queria fazer o mestrado. Deu 2017 e falei "vou sair e vou ficar freela por um tempo para arranjar dinheiro e fazer o mestrado nesse ano de 2017". Eu também estava recebendo muita proposta de trabalhar em projeto privado, só que como freela. Como eu trabalhava no governo de Brasília, eu não podia fazer freela, então falei "vou largar aqui o governo de Brasília e vou virar freelancer". Comecei a ser freelancer em 2017. Fiz um monte de projeto, tanto para Moringa, que era a agência que eu trabalhava antes, tanto para a Snowland, que é a empresa que eu trabalho hoje. Os contatos que eu fiz aquela época, no começo da minha carreira lá, me renderam um monte de freela. Peguei um freela muito legal para um projeto da UBER, que a gente fez em parceria com o SEBRAE. Até ganhei uns prêmios e tal. Foi massa! Depois disso isso, lá para 2018 eu estava freelando, quando a galera da Snowland me chamou para ser meio que um freela fixo, digamos. Com contrato para trabalhar como PJ para eles, para fazer um projeto grande para o SEBRAE, para a Moringa também. Foi isso. Comecei a trabalhar mais fixamente mesmo com a Snowland, como PJ, do final de 2018 até agora. Só que agora a gente não atende mais o SEBRAE, a gente está atendendo (inaudível), que é um órgão gigantesco lá do Brasil, que trabalha com exportação. E umas outras coisas assim, tendendo algumas agências de fora, a Rappi, o Paypal. é isso que estou fazendo agora.

12:52

C: Entendi. Então você ficou como freela fixo, mas nunca de forma física. Sempre de forma remota.

13:02

IB: Isso. Desde 2018 a Snowland nunca teve escritório. A gente tinha uns lugares de coworking para poder trabalhar, mas a maior parte do tempo era remoto mesmo, usando vídeo conferência e tal. Muito de vez em quando a gente se

encontrava nos coworkings. Mas desde 2019, que eu vim para cá fazer o mestrado, que eu consegui separar um tempo e tomei coragem para poder vir, desde a metade de 2019 estou trabalhando completamente remoto, com o pessoal lá do Brasil.

13:42

C: Entendi. E desde que você começou esse freela fixo na Snowland, você nunca mais pegou nenhum outro freela em outro lugar. Você focou só em ficar lá mesmo?

13:53

IB: É. também por conta do mestrado. Como estou dividindo bastante o meu tempo entre a Snowland e o mestrado, acabei optando por não pegar outros freelas nesse meio tempo, além da própria Snowland.

14:29

C: Como você começou a trabalhar como freelancer, mas acho que você já deu uma sumariada muito boa (risos). Há quanto tempo você está como freelancer? Desde 2017?

14:45

IB: Sim.

14:47

C: Quatro anos?

14:50

IB: Acho que sim.

14:56

C: Agora, nesse momento, você aceitou um novo job. Esse novo job é remoto, mas é fixo?

15:06

IB: É. É um trabalho com contrato assinado. Um contrato permanente, como chamam aqui em Portugal. Ele vai ser remoto até o final do ano, por conta da pandemia. Eles têm um escritório aqui no Porto. Provavelmente, depois vou ter que comparecer no escritório. Não sei como eles vão fazer, porque muitas empresas estão fazendo uma adaptação, de fazer meio remoto...

15:41

C: Talvez eles façam, sei lá, uma vez por semana, uma reunião geral do time. E é bacana.

15:48

IB: Pois é, não sei como vai ser. Mas eles já falaram que acham pouco provável que eles voltem para o escritório esse ano. Esse ano pelo menos, acho que vai ser quase que exclusivamente remoto.

16:05

C: Não vale a pena com esse fecha e abre, fecha e abre, enquanto não tiver...

16:09

IB: Pois é.

16:11

C: Legal! E quando você começa a trabalhar no lugar?

16:16

IB: Teoricamente, dia 10 de maio.

16:32

C: Eu queria entender melhor o seu dia a dia, como que você organiza, quais são os processos que você utiliza para trabalhar. Como você organiza as tarefas do seu dia a dia? Você tem uma rotina básica que você segue?

16:54

IB: Depende muito daí do projeto, da equipe. Lá na Snowland a gente já testou vários tipos, jeitos diferentes de organizar as tarefas. Por exemplo, agora, nos últimos projetos a gente está usando muito o Trello. Então, dou uma olhada lá no Trello, vejo quais são as tarefas que estão pendentes, para serem feitas. Eu também organizo, às vezes, uma organização mais minha, do que eu preciso fazer. Uso muito umas ferramentas mais simples assim, sabe, um (inaudível), não se você conhece, com y. É muito simples, é só uma ferramenta para fazer listas. Às vezes eu faço umas listas com um check do lado, para poder me organizar, para ver as tarefas que preciso fazer. Mas uma organização mais pessoal mesmo, do que tenho que fazer no dia. Às vezes uso Pomodoro. Eu coloco um monte de Pomodoro. Tem aquele Pomodoro Timer, que é um site, que você põe as tarefas lá e ele te mostra, se você for

seguindo os Pomodoros certinhos, que horas você vai terminar as coisas. Tipo assim, quantos pomodoros você acha que vai durar essa tarefa aqui? Às vezes eu faço isso, "terminar essa sessão do site", "terminar essas telas". Eu ponho lá "eu acho que vai durar quatro pomodoros", e ele me fala que horas vou terminar as coisas. Esse é um outro jeito que uso para organizar meu dia também.

18:45

C: É tipo um timer?

18:49

IB: Exatamente. São 25 minutos de trabalho e 05 minutos de descanso, intercalado. Depois que você faz 4 pomodoros, ele te dá 15 minutos de descanso. É um jeito bom de ficar focado. Às vezes, se o bagulho está muito doido e tem muita coisa para fazer, às vezes eu só ignoro o Pomodoro. Ele fala "vai descansar". Sabe quando você está no flow e não quer parar? Às vezes eu só ignoro o Pomodoro e desisto dele. Mas ele é muito bom para quando estou desfocada e quando as coisas não estão tão apertadas, sem aquela pressão absurda. Eu uso ele para poder me organizar. São 25 minutos de trabalho, 05 minutos de descanso e funciona bem.

19:43

C: E você usa tipo, sei lá, calendário, um caderninho para anotar tarefas? Ou acaba sendo tudo digital?

20:03

IB: tudo digital. Não sou do lápis e caneta (risos). O caderninho para anotar minhas tarefas é o (inaudível). é meu caderninho onde faço todas as anotações de tudo da minha vida. Tanto as coisas do mestrado, as coisas pessoais, coisas de trabalho. O (inaudível) é meu caderninho, o Trello é onde vejo as tarefas que estão pendentes e o Pomodoro é a parada que uso para ver quando tempo tenho para fazer as tarefas, quanto tempo vou precisar usar. O calendário eu uso muito só para evento, para me organizar e saber se preciso fazer uma reunião com alguém, uma entrevista, teste de usabilidade, essas coisas. Uso muito para poder organizar os entrevistados. Mas, na minha vida pessoal, eventos de você mesmo, tem gente que se organiza assim. A minha chefe, por exemplo, ela fazia isso. Às vezes, quando ela queria focar numa coisa, ela bloqueava a agenda dela, fazendo um evento para ela mesma. Por exemplo "vou estudar tal coisa de tal hora a tal hora" e ela bloqueava a agenda dela para ninguém chamá-la para uma reunião ou coisas assim.

21:22

C: Boa ideia.

21:26

IB: Ela fazia isso. Eu achava engraçado. Mas eu não costumo fazer isso. Tem outra coisa também. Não sei se isso é pertinente para a pergunta. Desculpa, eu falo um monte. Tem uma parada que eu acho muito bom para organizar que é o (inaudível), que não sei se você conhece. (inaudível) aqui em Portugal. Qual é o nome?

21:49

C: Doodle.

21:51

IB: É a mesma coisa do Doodle.

21:52

C: Gente, tenho certeza de que já usei isso.

21:56

IB: Não usei, me pediram para inserir num design.

22:01

C: Legal. Ele é que nem o Doodle, então?

22:05

IB: Ele é exatamente igual o Doodle. Ele deixa um evento livre. Por exemplo, se eu vou fazer teste de usabilidade. Sei que o teste de usabilidade vai durar 45 minutos, vai ser do dia tal ao dia tal, essa semana, por exemplo. Eu marco lá,

essa semana, 45 minutos, preciso de, pelo menos, 20 minutos de espaço entre uma reunião e outra. E mando o link para os participantes. A galera vai marcando e eu não preciso ficar vendo, a galera marca o horário que prefere e não choca. Você pode colocar o máximo de reuniões que você pode fazer no dia. Eu sei que o meu horário disponível é esse eu vou fazer só três testes de usabilidade num dia só, porque é muito cansativo, sei lá, qualquer coisa assim. Você marca lá o máximo, mas deixa a janela aberta para as pessoas. É ótimo! Eu adoro para marcar entrevistas, essas coisas assim, com o usuário. é a melhor coisa que tem.

23:15

C: Bacana! Eu não sabia que dava para usar também para isso. Muito legal!

23:26

IB: Evita essa troca de e-mail infinita.

23:33

C: Como a gente fez para marcar a entrevista. Vou adotar o (inaudível) para fazer a marcação das entrevistas (risos).

23:43

IB: No nosso caso foi tranquilo, foi rapidão, mas tem vezes... Ainda mais quando a pessoa é muito difícil de acessar. É um inferno (risos).

23:53

C: Foi bom você ter falado isso, porque o quer para ajudar, é sempre bom! E se você fosse descrever sua rotina? Você acorda e faz o quê?

24:15

IB: Estou tentando acordar umas 8:30 mais ou menos. Vou meditar um pouco. Estou fazendo umas meditações (inaudível) e está sendo bem bom. Eu acordo, vou meditar, uns 15 minutos só, de meditação. Depende do dia. Tem dia que tenho aula e minhas aulas começam 9:30. Tem dias que tenho aula e fico na aula até 12:30, às terças e quintas. No dia que não tenho aula, costumo usar a manhã para poder estudar as coisas da universidade ou fazer as coisas do trabalho. Por exemplo, às vezes é muito comum, como tem a diferença de horário, do Brasil para Portugal, é muito comum às vezes eu encerrar o expediente e a galera do Brasil ainda estar trabalhando. Às vezes eles me mandam mensagem no (inaudível), me pedindo para eu adiantar alguma coisa na manhã daqui. Eu checo o (inaudível), para ver se tem algum pedido deles "Isabella, você consegue, na manhã de Portugal, fazer tal coisa?". Se eu consigo fazer essa tarefa na manhã daqui.

25:30

C: (inaudível)

25:31

IB: Exatamente! Já está pronto! E eu já mando para eles no começo da tarde daqui. E já adiantou uma parada. Eles fazem isso Às vezes, quando tem uma coisa urgente. Eu checo o (inaudível), vejo se tem alguma coisa da Snow para

resolver de manhã e, se não tem, eu tiro a manhã para estudar. Se tem alguma coisa, eu adianto. Como lá, 10h da manhã são 14h da tarde aqui, eu costumo ficar disponível na manhã deles. Na manhã e na tarde deles. Eu gosto mais de trabalhar nas coisas da Snow, quando eles não me pedem para fazer alguma coisa antes, gosto de trabalhar nas coisas da Snow quando eles também estão online, porque se eu precisar entrar numa reunião rápida, tirar uma dúvida, mandar uma mensagem, sei que a galera está acordada trabalhando e que podem me responder. Eu prefiro começar as coisas da Snow, quando possível, na tarde daqui. Eu trabalho lá meio período, então fico das 14h da tarde até mais ou menos, dependendo do dia, umas 19h, 20h da noite, mais ou menos.

26:53

C: Seis horas de trabalho. É isso?

26:58

IB: É, mais ou menos.

27:05

C: Você para as 20h da noite e faz o quê? Só encerra?

27:07

IB: Depende do dia. Às vezes tem coisas da faculdade que eu gosto de dar uma lida a mais. Mas, normalmente, eu encerro. Hoje avisei para eles que ficaria de boas umas 19h. Na verdade, na verdade, eu deveria trabalhar só quatro horas por dia, que é o que a gente combinou. Mas não faço isso, às vezes fico até mais tarde. Hoje tentei fazer meu horário certinho, de ficar das 14h até as 18h e comecei de encontrar com você as 19h. Hoje, antes eu estava lendo uns textos da faculdade, antes da gente de se encontrar e depois vou encerrar. Estou tentando manter um equilíbrio bom. Ficar de 9:30 até as 21:30 da noite é foda! Eu tento que encerrar umas 20h.

28:03

C: Você chega a ler e-mail antes de dormir ou encerrou, encerrou? Desligou o computador e acabou?

28:09

IB: Tento, encerrou, encerrou, mas como tem essa diferença de horário, às vezes a pessoa fica mandando mensagem no (inaudível) e eu vou lá dar uma olhada, para ver o que é que a galera está falando e tal.

28:20

C: Recebendo notificação?

28:22

IB: Exatamente. Às vezes fico ligada por causa das notificações. A galera sabe que fica tarde aqui, então, na maior parte das vezes eles não contam comigo, a não ser que seja uma coisa muito urgente. Eles me mandam lá e sabem que vou responder. Mas se não é uma parada urgente, eles fazem o que falei. Eles mandam uma mensagem para mim. A gente tem uma piada, que eu fico falando

que estou no futuro "Isabella do futuro, pode pegar essa parada amanhã?". Eles sempre mandam de noite daqui, mas não vejo. Vejo só no dia seguinte.

29:00

C: E você acha difícil lidar com essa diferença de fuso horário?

29:05

IB: Com certeza. Já me acostumei, porque estou nesse esquema desde 2019, mas às vezes é difícil, até porque, muitas vezes tenho que ter reunião com cliente, e o cliente não quer saber se estou aqui em Portugal ou não. Se tenho que fazer uma apresentação. Às vezes a galera marca umas reuniões lá e fala com o cliente e o cliente fala "a reunião vai até as 18h". Só que o cliente fica perguntando várias coisas, sai do escopo da pauta da reunião e a reunião termina 19h da noite lá, o que significa que aqui já está muito tarde. É foda! Nem sempre tenho esse controle e esse luxo, de fazer teste de usabilidade com a galera do Brasil. Às vezes, o cliente do cliente, ou seja, os usuários, os utilizadores de um aplicativo, tenho que estar disponível para eles e, às vezes, eles só podem no final da tarde ou de noite. Isso acaba sendo pesado. Já tiveram muitas vezes fiquei em reunião até 22h, 23h, meia noite, com aula no dia seguinte, por causa dessa diferença de horário. Isso é uma das coisas boas de trabalhar numa empresa aqui de Portugal, porque sei que não vai ter uma coisa muito absurda assim, de diferença de horário.

30:36

C: Sim, talvez duas horas, quando você estiver conversando com algum colega de, sei lá...

30:43

IB: São Petersburgo (risos).

30:46

C: São Petersburgo deve ser o que, umas duas horas de diferença?

30:49

IB: É. Duas horas de diferença.

30:53

C: Por causa do fuso horário, provavelmente, do horário de verão. e quanto a sua organização de trabalho, como você organiza projetos que você está fazendo agora e projetos que virão depois? Você acaba fazendo uma coisa de cada vez ou você faz uma ponte?

31:17

IB: então, a Gabi, que era minha chefe, que pegava mais essa parte de gerência de projetos, então ela mexia muito, tipo assim, fazia muito essa parte de (inaudível). Ela fazia uns (inaudível) no (inaudível), por exemplo. Essas coisas assim, essas ferramentas. Mas quando sou responsável por fazer isso, costumo fazer (inaudível), mas faço no Excelzão (risos).

31:56

C: Ela faz como?

31:58

IB: Ela usava uma ferramenta que a gente usa para trackear nossas horas, quando a gente vai receber por hora, por exemplo, que é o caso do trabalho que a gente faz para a Rappi. A gente recebe por hora. e a gente usa essa ferramenta que chama Toggl, que tem uma ferramenta gigante. É ótimo para freelancer, ainda mais se você cobra por hora, porque você põe o nome do projeto, dá play e você computa direitinho o tempo que demora para fazer as paradas.

32:39

C: Bacana! Desculpa, é que fui abrir aqui para ver o nome certo e tinha uma música no site (risos). Levei um susto!

32:49

IB: (risos)

32:51

C: Ela faz os (inaudível) nesse Toggl e, quando você mesma tem que fazer, você usa o próprio Excel para organizar aquela planilhazinha de tempo?

33:03

IB: Exatamente. Escrevi o nome errado, na verdade é esse aqui. Esse (inaudível) que ele usa. A gente usa esse Toggl Tack, que é de trackear horas, para poder mandar a conta para a pessoa.

33:32

C: Bem legal! E está tão bonitinho o site, diferente. Legal. Bacaba! Uma das perguntas era se você usa algum método para se organizar, aplicativos. Você comentou do Trello, do Dynalist, o Pomodoro, os calendários, o (inaudível), agora o Toggl. Tem mais algum outro que você lembre agora, que você use na sua rotina de trabalho e estudo, que você queria adicionar?

34:10

IB: Tem o Notion, que eu acho muito bom e uso bastante. Lembra do Evernote, você chegou a usar?

34:37

C: Quase usei, mas não me adaptei muito bem, não entendi direito, sei lá, desisti.

34:47

IB: O Notion é quase um Evernote. É para você tomar nota, mas ele é muito cabuloso, você consegue fazer cruzamento das notas, você consegue taguear as coisas todas, criar tags. Você cola uma caralhada de coisas, depois você compartilha essas coisas com as pessoas. É ótimo para editar com outras pessoas. Cria tabelas, faz (inaudível) agora. Inclusive, eu deveria usar o Notion, agora que lembrei. Ainda não testei essa ferramenta do (inaudível) no Notion. Mas ele faz (inaudível), tem calendário, tem uma caralhada de coisas. Ele é ótimo!

35:30

C: Depois do Notion, mais alguma?

35:34

IB: É isso. Já tem muita coisa, né? (risos)

35:38

C: Por isso que eu nem tinha perguntado, você já tinha falado tanto. Bacana! E dias de descanso? Você tira fim de semana? Como você organiza suas férias? Lembro que você tinha comentado que não tira férias há três anos. Como

que você lida com a organização dos seus dias de descanso?

36:06

IB: Cara, acho que eu organizo muito mal os meus dias de descanso (risos). Essa é uma parada muito forte em mim. Eu tenho um problema muito sério, de subestimar o tempo que vou levar para fazer as paradas. Sempre acho que vou fazer as paradas mais rápido do que eu vou fazer na verdade. Sou muito cri-cri com as coisas, então fico muito tempo querendo aperfeiçoar uma parada e, às vezes, a gente não tem esse tempo. Por conta disso, muitas vezes eu acabo querendo fazer coisas no final de semana. "Há, esse negócio não ficou exatamente do jeito que eu queria, então vou mexer nesse negócio no sábado, só para deixar do jeitinho que eu gostaria que ficasse", aí você vê que passou o dia inteiro fazendo a parada. Eu organizo muito mal isso, eu nunca parei para pensar na parada das férias. Quando comecei a fazer freela, nunca computei isso, me preparei para isso, tirar férias esse tempo, como falar isso para o cliente, como combinar isso com os clientes. Isso nunca foi uma parada que fez parte da minha organização. E estamos aí, desde 2017 sem tirar férias. O máximo que eu consigo e que eu já fiz, foi em 2019, depois que casei com o Lucas, eu pedi dez dias para poder passear aqui nas europa com ele. e ver também qual universidade que a gente ia estudar. Foi meio que uma missão de reconhecimento de Portugal. Só que foi só isso, esses dez dias.

38:07

C: Mas você ficou ligada no celular, respondendo mensagens e vendo coisas.

38:11

IB: Exatamente. Pensando "ah, qualquer coisa leva o computador para trabalhar lá". Natal, ano novo, carnaval. Sinto que nesse último trabalho que a gente pegou, a galera estimou muito mal o tempo que a gente ia demora para fazer as coisas, porque queria entregar as coisas num prazo que a galera pediu lá, porque era o aniversário do presidente da (inaudível), uma coisa muito ridícula e a galera queria mostrar as coisas no aniversário do presidente. Só que tinham trocentas coisas para fazer. E a galera fez um cronograma ridículo, de (inaudível), de matar as pessoas de trabalhar. Lembro que a parada era tipo isso, todo mundo trabalhando no carnaval, nos feriados todos. Meio que isso já faz parte da minha vida. Final de semana também, se precisar faço coisa. Faço muita coisa da universidade. Sinto que isso é uma parada em que eu peço muito, que eu deveria organizar melhor o meu tempo livre, de forma geral. Estou tentando trabalhar isso esse ano, melhorar a forma como organizo o meu tempo livre, até porque eu gosto de tirar meu tempo livre para fazer minhas coisas pessoas, para estudar

uma ferramenta nova, para fazer (inaudível), que é muito massa, é como se fosse um hackaton, essas coisas. É tipo uma maratona, você tem que fazer um jogo em um final de semana. A galera te dá um tema, por exemplo "você é o vilão". e você tem um final de semana para fazer um jogo sobre aquilo. Começa sexta e você tem que entregar o jogo no domingo. E às vezes eu gosto de encontrar minhas amigas para fazer as coisas. Mesmo no meu tempo livre, gosto de trabalhar um pouco, estudar, fazer alguma coisa. Enfim, tem muito tempo que eu não consigo me organizar para fazer isso, porque parece que sempre tem alguma coisa urgente para fazer, do trabalho ou da faculdade. Acho que, nesse sentido, eu peço bastante. Eu deveria saber organizar melhor o meu tempo aos finais de semana, feriados. Eu conto tudo como se fosse hora de trabalho. Eu não deveria fazer isso, eu sei, mas não tenho a menor ideia de como faz para consertar essa parada.

40:46

C: É só parar!

40:50

IB: (risos) Imaginei que fosse algo nesse sentido.

40:56

C: Eu só falei para todos os meus clientes que eu não trabalho aos sábados e domingos. E eu tenho mais de dez clientes. Todos eles sabem que eu não trabalho sábado e domingo. Eles mandam mensagem, eu não respondo e ninguém fica chateado. Como eles sabem que eu não trabalho fim de semana, eles não me mandam nada para ontem. Meus clientes me avisam uma semana antes "acho que semana que vem vou precisar de você" e eu "obrigada

por avisar". Semana que vem (inaudível).

41:31

IB: Isso é muito engraçado. Essa parada que você falou que eles não ficam chateados, que é só parar. Assim, eu estava sofrendo um Burnout fodido. Imagina, o jeito que sou maluca e fico só trabalhando o dia inteiro, comecei a fazer terapia com uma psicóloga lá de São Paulo, para eu lidar com essa parada também. Ela falou que eu tinha que testar a realidade, porque eu ficava "será que os clientes vão me odiar? Será que os clientes vão odiar o meu trabalho, as minhas coisas?" Ela falou que eu só tinha que começar a fazer as paradas, não aceitar mais as coisas e testar a realidade, ver o que vai acontecer. Às vezes, nada do que eu achava que iria acontecer, aconteceria. Tipo assim, é isso! Estou tentando fazer isso mais. Esses dias, inclusive, aconteceu essa parada que falei, da galera marcar uma reunião, eu falar que não posso ficar até tal hora, porque fica muito tarde para mim, se a reunião pode ser de outro jeito. A galera combinou com o cliente e, todas as outras pessoas da minha empresa, que estavam na reunião, falaram "vou precisar sair porque tenho que ficar com o neném", "vou precisar sair, porque não sei o quê". Normalmente, eu ficaria até o final, mesmo que fosse 22h da noite aqui, só que dessa vez eu pensei "isso não está certo". Nem minha chefe está esse tempo todo, eu já trabalho oito horas e recebo para trabalhar quatro. Nada disso está certo. E eu só falei "gente, desculpa, também não vou poder ficar". E nada aconteceu (risos). A galera me agradeceu por eu ter ficado até esse horário, tarde. A galera foi super compreensiva. Acho que

essa parada de botar limite nas coisas é muito importante para quem trabalha com freela. A galera que trabalha com freela precisa ter essa noção de se proteger, de saber negociar etc., porque se você não sabe, você vai morrer de tanto trabalhar. Você tem que saber botar seus limites, porque não tem um chefe, não tem um RH, não tem uma galera ali botando limite para você. O limite quem põe é você.

44:02

C: No fundo, a única pessoa que você pode reclamar, porque seu dia está sendo insalubre, é você mesma.

44:09

IB: Exatamente (risos). Aprender a botar seus limites como freela, acho que é a coisa mais difícil e o que mais pega para mim. É uma parada que estou tentando aprender melhor agora, para evitar ficar com um burnout fodido e morrer do coração.

44:35

C: Estou há dois anos como freela e sem ser freela fixo. Freela vida louca. Foi só esse ano que eu consegui colocar esses limites. Vou falar só uma coisa para você, se o cliente ficou chateado porque você está priorizando o seu cansaço, esse cliente não é para você. Tem muito cliente no mundo. A vibe é selecionar as pessoas que trabalham de um jeito que seja bom para você.

45:06

IB: Pois é. Acho também.

45:09

C: Essa é a lição que te dou (risos).

45:12

IB: (risos) E é uma boa lição. Tipo assim, já sofri muito na vida por causa disso e agora estou tentando internalizar isso, tatuar no meu coração.

45:27

C: Vai dar certo, eu confio em você. Bacana! É uma das grandes dificuldades mesmo de ser freela. Que formas você usa para apresentar seu trabalho, fazer meio que uma propaganda de si mesma? Você usa, sei lá (inaudível), LinkedIn? Que ferramenta você utiliza, qual você acha que dá mais resultado?

46:01

IB: O LinkedIn tem muita coisa da minha área. Teve muita gente que entrou em contato comigo no ano passado, esse ano, oferecendo oportunidades de freelancer mesmo, projetos de design de interface etc. No LinkedIn tem bastante contato. Do ano passado para cá, eu já estava pensando em sair da Snowland e tentar achar alguma coisa

em euro, que fosse aqui em Portugal, com essa diferença do fuso horário também. Dei uma atualizada no meu LinkedIn e depois começou a vir muito contato para essas coisas. Portfólio. Eu tenho portfólio no Adobe Portfólio. Não uso muito o (inaudível), eu tive há muitos anos atrás, que eu nunca mais atualizei. Acho que não atualizo desde 2014, sei lá.

47:10

C: É que é chato.

47:12

IB: (risos) Nossa, eu detesto fazer portfólio. Faço portfólio assim, tipo arrancar band-aid, não tem escolha, tem que atualizar essa parada. Eu marco num final de semana, de sentar minha bunda e não sair enquanto não terminar de atualizar o portfólio, porque detesto, acho muito sofrido fazer portfólio.

47:32

C: Também não gosto. é muita dor e sofrimento.

47:38

IB: Nossa, é muita dor e sofrimento. Esse Adobe Portfólio, tenho há muitos anos, desde 2016. Eu tenho o mesmo portfólio e vou atualizando. É massa porque tem o histórico dos meus projetos. Se dá para desabilitar os projetos antigos, às vezes, quando quero passar uma vergonha alheia, eu vou lá e vejo as coisas que fiz há quatro anos atrás.

48:14

C: Amo! Como sou burra. Eu já tinha ouvido falar, mas eu achava que ele fazia um PDF. Eu não tinha sacado que ele fazia um site e que era de graça.

48:27

IB: Ele faz um site, ele puxa as coisas do (inaudível) também, se você quiser. Você pode usar todas as fontes do Adobe Web Fonts no seu site. Tem várias coisas legais, é muito massa. Eu uso ele há muitos anos e gosto bastante. Normalmente mando o link para as pessoas, assim que elas me pedem. E também tem esse site aqui (inaudível), você conhece?

49:02

C: Você mandou na mensagem?

49:01

IB: Vou mandar. Eu botei meu nome aqui, só pensando "vai que..." e uma pessoa me mandou um e-mail com uma oportunidade de trabalho. Achei massa! Mas é uma lista de...

49:20

C: Que bonitinho!

49:23

IB: É de designers brasileiros. Você pode colocar seu portfólio aqui, para as pessoas entrarem em contato com você. E rolou, o cara entrou em contato comigo por e-mail, falou que tinha olhado meu portfólio, que tinha gostado e queria saber se eu estava interessada numa coisa lá no Brasil. Eu nem peguei, porque era lá no Brasil, não quero mais brincar de real (risos). Mas é massa. Depois se inscreve.

49:51

C: Massa! Muito bacana! Porra, eu nunca tinha ouvido falar e é bem legal! e qual deles você acha que funciona melhor? O Adobe Portfólio é o que você se adaptou melhor?

50:07

IB: Para portfólio sim. Eu não gostava muito do (inaudível), achava meio burocrático. O Adobe Portfólio é o meu portfólio e acho que funciona muito bem. Para networking, contato etc., uso mais o LinkedIn mesmo. Comentei com você que estava fazendo o cadastro na parada do Toptal, que é para fazer freelancer nessa parte de tecnologia, eu coloquei aqui o link.

50:44

C: Legal!

50:45

IB: Mas é isso. Como arranjei esse emprego em outro lugar, não fui para frente. A próxima etapa era fazer um portfólio no formato que eles pediam e tal. Tinha essa entrevista inicial, depois tinha o portfólio e, depois que eu mandasse o portfólio, eles iriam avaliar e mandar tipo um exercício para fazer, um processo seletivo super esquisito. Bem intenso.

51:13

C: Entendi. Legal! Essa seria como se fosse uma plataforma digita, de trabalho. Beleza. E você tem algum Instagram para mostrar seu trabalho ou você não usa muito rede social para mostrar?

51:39

IB: Não uso muito rede social, só o LinkedIn, praticamente é a única rede que uso.

51:48

C: Quer passar o link do seu portfólio para eu ver?

51:51

IB: Ai que vergonha. Socorro! (risos) Eu tenho uma coisa muito forte com mostrar meu trabalho e autoconfiança, que é uma coisa que estou querendo trabalhar. Mas esse é meu portfólio, mandei aí. e esse é meu LinkedIn. Sou muito ruim em me vender. É outra dificuldade minha, vender meu peixe.

52:23

C: Você prefere freela fixo? Você acha que essa dificuldade afetaria se você fosse mais...?

52:34

IB: Com certeza! Mas acho que minha postura seria um pouco diferente. Eu nunca precisei prospectar, na minha vida. Nunca precisei ir atrás das coisas, normalmente as coisas vêm atrás de mim. Por eu nunca ter tido essa necessidade, não sei direito como fazer, como botar minha cara nas coisas etc. Quando eu fazia freela, era muita indicação que as pessoas "fulano me indicou

para falar com você". Ou então, eu trabalhava para a Moringa. A Moringa precisava de um freela e já vinha atrás de mim, direto. Eu estava sempre ali na lista de pessoas que o pessoal acionava para fazer trabalhos de freelancer. Por eu nunca ter precisado ir atrás das coisas, sinto que sou muito ruim nisso. Se eu não tivesse um freela fixo, eu ia ter que me virar, ia ter que mudar essa parada. Mas, realmente, dá para ver que faz diferença. Quando eu estava procurando emprego, em que eu ativamente fui atrás das coisas, embora eu tivesse um monte de recrutador mandando mensagem para mim no LinkedIn, lá no inbox, eu via diferença. Quando você ativamente vai atrás das coisas, parece que seu perfil bomba para caramba. Um monte de gente estava visualizando, um monte de gente estava entrando em contato. É uma bola de neve, quanto mais as pessoas entram em contato, mais pessoas vão entrando em contato. Foi massa. Vi que teve uma diferença, o fato de eu botar a perninha para fora do meu quadrado. Foi uma boa experiência. Mas eu tenho muito medo de Instagram, a galera já me xingou várias vezes para eu colocar as coisas no Instagram. Eu tenho um problema muito sério (risos).

54:42

C: Por que medo?

54:46

IB: Cara, é uma parada muito intensa. É porque eu não gosto das coisas que eu faço. Tipo assim, sempre sinto que dava para fazer melhor ou que tinha alguma coisa que eu poderia ter feito melhor. Eu tenho uma autocrítica muito gigantesca comigo mesma e, por causa disso, fico me sabotando. Não quero mandar meu portfólio para tal coisa. Sempre fico com essa relação muito tóxica quando vou montar meu próprio portfólio. "Nossa, meus trabalhos são todos uma bosta". Mas estou aprendendo a ficar mais de boas com isso. Até aqui na universidade mesmo, fico vendo que a galera não tem medo de mandar as paradas. E vejo que a galera que não tem medo é a galera que consegue as coisas. Então, realmente estou nesse processo de mudar meu relacionamento com o meu trabalho e as coisas que faço. mas é um processo. (risos)

55:55

C: Eu também sinto a mesma coisa que você, mas eu mostro mesmo assim, porque a gente precisa tentar vencer e afastar esse pensamento, em vez de alimentá-lo. Não, só vai! E joga para fora. É tanto tempo que a gente dedica do nosso dia, sei lá.

56:25

IB: Com certeza. E foi isso que fiz nesse processo de procurar coisas. Eu só olhava e falava "eu vou aplicar, vou mandar". Isso é uma coisa que a minha terapeuta falou também "Isabella, quem tem que não gostar do seu trabalho, quem tem que te eliminar do processo seletivo é o recrutador. Você não precisa ficar fazendo o trabalho deles. Manda o seu negócio, se eles não quiserem te chamar, não vão te chamar". O não a gente já tem, é o que a galera sempre fala. Estou nesse processo, de mandar as coisas. Mas eu mando, realmente, só quando me pedem. Não mando "toma aqui meu portfólio, vem aqui ver essa parada que eu fiz". Não sei fazer isso ainda. Mas se a pessoa está interessada

e pede para eu mandar as paradas que eu já fiz, material e tal, mando tranquila, numa boa.

57:23

C: Abri seu portfólio aqui, dei uma olhada. Muito fofinho o negócio do UBER.

57:25

IB: Valeu!

57:26

C: É lindo o seu trabalho, não sei por que você está com vergonha de qualquer coisa. Acho que poderia ter mais coisa, ficou faltando para mim. (risos) Mas sou daquelas que fica dando scroll down em tudo (risos).

57:44

IB: No caso do tipo de trabalho que faço, que é mais de design de interação, tento fazer estudo de caso mesmo. Escrevo muito. Não é só imagem. Se você for olhar esse primeiro que é o (inaudível), tem todo o meu processo. Muito da parte do trabalho que faço como UX Designer, não é uma parada visível. É mais a parte do processo, de entrevistar as pessoas, de fazer teste de usabilidade, pesquisa de mercado, fazer design sprint. Enfim, tentei escrever um pouco mais sobre o processo. É isso. Já me consome uma parada absurda. Escrever um desses para mim é um processo muito intenso. Por isso não tenho outros projetos. Mas eu deveria colocar, principalmente de identidade visual, porque todos esses são de site. Mas é o jeito que quero me posicionar também. Acho que está faltando uns projetos.

59:04

C: Eu vi um site uma vez, acho que era de um estúdio. Eles tinham os estudos de caso, mostravam o processo, que é sempre bacana. E tinha um deles que era tipo (inaudível), coisas que aconteciam no meio do caminho (inaudível). Não tinha texto, eram só imagens. Sei lá, aquela ilustração que você fez para aquele negócio, aquele gif, aquele 3D, aquele pedacinho que você achou lindo, mas não faz sentido fazer uma coisa gigante, mas aquele print fica legal.

59:42

C: Cara, isso é uma boa ideia. Tem várias coisas que fico "nossa, eu não consigo escrever um estudo de caso sobre essa parada específica". Achei legal, é fofo. Mesmo coisas da faculdade, coisas que eu fico fazendo assim. Essa é uma boa ideia Cris, acho que vou fazer isso.

59:57

C: E mostra um pouco da personalidade da pessoa. E era legal porque tinha umas esquetes, um esboços, do nada, um papel amassado e merda desenhada. Como se fosse um vislumbre de um projeto qualquer. É um jeito fácil de você atualizar o seu portfólio e dá personalidade também. Fica aí essa dica.

1:00:26

IB: Boa dica! Vou fazer isso. Esse último projeto que coloquei foi do ano passado. Tem outros sites legal que já fiz, no final do ano passado, no começo desse ano.

Não botei ainda porque fico nesse sofrimento. Mas preciso botar mais coisa mesmo.

1:00:50

C: Mas está muito do jeito que está, mostra bastante como você se organiza e como você é metódica fazendo isso. Sei que para fazer um site desse jeito, você precisa ser metódica.

1:01:05

IB: Obrigada!

1:01:09

C: Como você precifica seu trabalho? Ou você não faz isso?

1:01:25

IB: Então, para você ver. eu não nasci para ser freela (risos). Essa era outra dificuldade que eu tinha, que era "caralho, quanto é que vou cobrar dessa parada aqui?" Quando eu fazia freela para a Snow, e isso se atrela a outro problema que falei, que era estimar o tempo que eu iria demorar para fazer as coisas. Quando eu cobro por hora, às vezes eu falo "isso aqui é de boas, vou fazer em x horas", aí você vai lá, põe o preço da hora, que na época, em 2017, acho que eu cobrava entre R\$50, R\$60 reais a hora, sei lá. Era muito pouco, pensando agora. Mas eu pensava "nossa, eu vou fazer isso em x horas" e eu sempre saía no prejuízo, quando eu fazia as contas depois, porque eu demorava muito mais horas para fazer as coisas, mas porque eu dava um orçamento fixo, eu não falava que eu iria trabalhar por horas. Eu falava "vai custar isso" e não "minha hora custa tanto". Na época eu não usava o Toggl.

1:02:37

C: Então você calculava, na sua cabeça, sua hora era tanto...

1:02:45

IB: E vai demorar x horas, mais ou menos para fazer esse trabalho. Acho que vou demorar oito horas para fazer essa tela, minha hora custa tanto, logo, o trabalho vai custar isso. e eu mandava o orçamento. e eu sempre me ferrava. Nunca era o número de horas que eu estivava. A outra coisa que eu fazia, não sei se na sua cidade tinha isso, mas tem ADEGRAF, que é a Associação de Designers Gráficos do DF. Eles têm uma lista, tipo uma tabela de preços, que a gente usava muito para poder estimar o quanto sairia as paradas. Só que a tabela era considerada meio cara por todo mundo, todo mundo achava que a tabela era muito cara, então virou uma coisa meio comum, entre os freelancers de Brasília, cobrar uma certa porcentagem da tabela da ADEGRAF, ao invés de cobrar a porcentagem inteira da tabela. Porque as pessoas não pagavam o que estava sendo pedido na tabela.

1:04:06

C: Entendi, interessante.

1:04:10

IB: Era isso, ou fazia pela tabela da ADEGRAF, ou eu fazia uma estimativa por hora. Hoje na Snow eu tenho um salário fixo, que é calculado nas quatro horas que eu não faço direito, porque fico fazendo mais (risos).

1:04:40

C: Eles não pagam hora extra, férias?

1:04:43

IB: Não. Eu sou trouxa (risos). Essa é a verdade.

1:04:52

C: Então é uma porcentagem do preço tabelado. Esqueci o que eu ia perguntar (risos).

1:05:01

IB: Foi mal.

1:05:03

C: Tudo bem! Surgiu a pergunta e foi embora.

1:05:10

IB: Vou mandar a tabela para você ver.

1:05:12

C: Beleza, manda!

1:05:14

IB: Não sei se tinha isso na sua cidade.

1:05:16

C: Tinha, eu nunca usei. Lembrei a pergunta. Você nunca chegou a tabelar "eu cobro x para fazer y"?

1:05:27

IB: Nunca fiz isso. Inclusive, eu cobrava o mesmo valor da hora para qualquer coisa que eu fosse fazer. Eu não tinha um valor diferente de hora, dependendo do tipo de trabalho, o que era um erro também. Olhando assim, para trás, se eu não trabalhasse com salário fixo, talvez esse fosse o tipo de coisa que eu tentaria mudar.

1:05:57

C: Fazendo um gancho do que a gente acabou de falar, você sente que tem diferença entre os diferentes projetos que você pode fazer? Tipo "não, esse aqui poderia ser mais barato, esse, com certeza, eu cobraria mais caro, porque é bem mais complexo"?

1:06:14

IB: Acho que projeto de site tem uma complexidade maior do que projetos de identidade visual, fazer rede social. Tipo, um card para o Instagram, para mim é muito mais de boas de fazer do que um aplicativo. Sinto que talvez, sim, tem

uma variação de horas com relação a isso, o valor da hora e outra coisa também, que eu não computava na minha hora, que eu vejo que é um erro hoje, era a questão de, por exemplo, ter depreciação do meu equipamento, meu computador, minha tablet wacom, a luz que eu vou gastar. Nada disso estava fazendo parte da minha conta. O que é um erro. Os softwares que eu pago, o pacote Adobe, o sei lá o quê, nada disso estava sendo computado na parada. E são dificuldades muito grandes que eu tenho. Não sei direito, se hoje eu fosse receber por hora, um freelancer vida louca, eu não saberia fazer essa conta, não tenho a menor ideia de por onde começar. Eu ia pesquisar na internet, igual uma maluca, ver como que faz para fazer as paradas, conversar com alguns amigos. Mas é isso.

1:07:47

C: Bacana! Você também não chega a computar, por exemplo, as horas que você gasta fazendo reunião, organizando o fluxo de tarefas e todas as coisas?

1:08:03

IB: Não (risos).

1:08:05

C: Tudo bem, é a coisa mais comum que tem. Por isso que é uma pergunta que acho pertinente, porque é uma das grandes dificuldades da vida. Como você coloca um preço naquilo que você faz? A gente não é um produto, não tem como calcular o custo (risos).

1:08:23

IB: Mas é.

1:08:25

C: Você quer acrescentar mais alguma coisa?

1:08:25

IB: Reunião. Não, só isso. Só ia falar isso que você falou mesmo. Reunião, organização das paradas. Nada disso estava computado mesmo.

1:08:37

C: E se você fosse cobrar por hora, você gastaria um bom tempo estudando como profissionais semelhantes fazem.

1:08:50

IB: Exatamente.

1:08:52

C: Bacana.

1:08:52

IB: Inclusive, nesse Toptal, que eu estava falando, eles tinham uma pergunta "qual é o preço da sua hora?" Pode deixar em branco para responder depois e eu já estava fritando aqui "caraca, o que vou colocar no preço da minha hora?"

Não tenho a menor ideia. Mas é isso, procurar na internet e tentar descobrir como faz.

1:09:20

C: Assim, pelo menos para mim, eu cobro o quanto você pode me pagar. Quanto você puder me pagar, eu cobro. Tem clientes que variam, desde 22 dólares a hora até 50 dólares a hora. Tem gente que está disposta a pagar e se ela está disposta a pagar, eu estou disposta a receber (risos). É uma pergunta difícil, porque depende do que você faz, depende do cliente.

1:09:52

IB: Sim, verdade.

1:09:54

C: A próxima e última sessão da entrevista é para descobrir um pouquinho sobre as relações que você estabeleceu entre você e seus colegas de trabalho, seus clientes etc. Primeiro, qual que é a sua relação com clientes possíveis? Prospect clients. Clientes que estão integrando na sua porta de trabalho. Como você se relaciona? Qual é o processo de você receber novos clientes para trabalhar com você?

1:10:35

IB: Na minha vida profissional, como comentei, como nunca me vendi muito, meus clientes sempre foram relacionamentos que construí em outros projetos. Às vezes, pessoas que já trabalharam comigo em outro projeto, os funcionários da outra empresa que já trabalhei. Tipo assim, nunca tive essa coisa de relacionamento completamente novo, sempre foi trabalhando em conjunto com outros profissionais. Às vezes, um amigo meu pegou um freela e precisa de alguém para ajudar ele a fazer as paradas, aí me põe como freela também. Ou a empresa que eu trabalhava antes precisava de um freela "tem a Isabella, é um contato bom para a gente acionar". Essa parte acho que nunca... Mentira, já fiz muitas vezes isso, mas é sempre no sentido de entender mesmo quem é a pessoa, o que ela precisa, como eu posso ajudar, o que eu posso atacar naquela parada. Mas tem muito tempo que não faço isso, acho que desde 2016, 2017. Desde lá, foi tudo sempre com contatos. Mas é isso, tentar entender o cliente e ser bastante aberto a como eu consigo ajudar ele.

1:12:18

C: Você tem os clientes que são mais ou menos fixos. Como você nutre o relacionamento que você tem com esses clientes? Você era freela, mas, em tese, não tem um contrato fixo. Como você se mantinha relevante, presente com a equipe?

1:12:48

IB: Sempre tento ter uma postura muito... Tipo assim, quando estou fazendo um trabalho, sempre tento ser o mais profissional e amigável possível. Acho que sou uma pessoa que as pessoas gostam de trabalhar comigo, no geral. Eu sou responsável, eu sou solícita. Se as pessoas me pedem alguma coisa, sempre vou tentar ajudar, fazer o possível para poder responder etc. Durante esse relacionamento, enquanto o freela está andando, sempre tento fazer o melhor

que posso naquele trabalho e sinto que isso reflete depois, porque as pessoas sempre lembram de mim quando precisam de alguém ou quando precisam recomendar alguém. Acho que a minha estratégia é tentar ser o mais profissional e legal possível com as pessoas, para que elas curtam a experiência de trabalhar comigo e lembrem de mim quando elas precisarem recomendar ou precisar de alguém novamente para freelar. Sempre foi assim, desde que saí da faculdade tenho tentado manter uma relação boa profissionalmente com as pessoas. Até grupos de trabalho que fiz aqui. Tem uma menina da Áustria que ela adorou fazer grupo comigo, a gente tirou notas super altas e ela sempre fica falando "você quer fazer freelance?" Ela me ofereceu um monte de freela (risos). Ano passado

não aceitei nenhum, porque estava muito atolada com as coisas, mas ela está vindo atrás de mim me oferecendo coisa. É isso. Quando você trabalha bem com as pessoas e é um team play e as pessoas gostam de trabalhar com você, veem que podem contar com você, não vai faltar trabalho com a rede que você construiu.

1:14:45

C: Entendi. Massa! Legal! E sobre as plataformas digitais, tipo o Upwork, Fiverr, freelancer.com. Você utiliza algum, já utilizou, quais? Nenhuma vez você fez perfil em alguma plataforma digital? Você só começou a fazer na Toptal? Foi a única que você começou a fazer?

1:15:09

IB: Exatamente.

1:15:22

C: Se quiser descrever de novo, vai falando e eu vou anotando, só para ficar registrado e para eu não esquecer quando for fazer a transcrição.

1:15:35

IB: O Toptal, esse site, principalmente para coisas de design de interação, me inscrevi porque estava considerando isso, fazer freela. Eles até têm uma opção lá de freela part time. Me inscrevi. Parece que é um processo seletivo com quatro etapas, se não me engano. O primeiro é essa entrevista. Você preenche o cadastro, fala porque você gosta de trabalhar remotamente e como freela. Achei interessante porque eles realmente têm esse cuidado de realmente só selecionar as pessoas que estão interessadas naquilo. Tem todo um processo de seleção de qualidade, dos profissionais que estão lá na rede. Pelo que entendi, eles fazem esse processo de achar clientes para você, essa prospecção. Você fica lá na plataforma, de boas e eles vão falar "o Google, o Zoom, sei lá, as empresas que eles atendem, estão precisando de um design com esse perfil aqui" e eles recomendam você e vocês veem se dá match. Mas você não precisa ficar se vendendo na plataforma, pelo que entendi. eles que chegam com oportunidades para você. E recomendam para os outros.

1:17:09

C: Você chegou a ver quanto custa para os freelancers? Porque não é na brothagem que eles fazem isso para você.

1:17:20

IB: São os empregadores que paga? Mas assim, confesso que não olhei...

1:17:32

C: Como funciona? Tudo bem.

1:17:39

IB: Acho que eles não cobram da galera, eles devem cobrar do cliente. Tipo assim, eles não cobram dos freelas, acho que eles cobram dos clientes.

1:17:52

C: Legal! Isso seria ótimo, seria lindo!

1:17:57

IB: (risos) Entendi que era isso. Enfim, fiz a inscrição lá na plataforma e tal, eles nunca mencionaram isso. São empresas muito grandes que usam ele, tipo Motorola, Airbnb, essas empresas são muito grandes, eles conseguem pagar a plataforma para terem freelancers de qualidade quando eles precisarem. Fiz essa entrevista inicial, mais para ver se consigo me comunicar fluentemente em inglês, se consigo explicar as coisas em inglês de boas. Tinha essa segunda parte de portfólio...

1:18:38

C: Era uma entrevista com uma pessoa?

1:18:40

IB: Era. Tinha uma pessoa que vinha me entrevistar, remoto, em inglês. Passei nessa primeira fase e a segunda fase era mandar um portfólio. Tinha uma semana para mandar esse portfólio, só que eles pedem portfólio num formato muito específico. Tem que preparar um PDF, ter no mínimo uns três trabalhos para mostrar. Eu falei "bom, beleza!

Tenho cinco trabalhos no meu portfólio", era só fazer um PDF disso, só que eu tinha que preparar um outro, então acabei deixando isso para fazer no final de semana, que é o tempo livre que eu tenho, só que na sexta feira eu tinha recebido a oferta de trabalho do outro lugar. Aí eu falei "não sei se vou perder meu tempo".

1:19:38

C: Deixa para lá

1:19:39

IB: É! (risos) Não vou (inaudível) com isso não! Acabei desistindo de mandar o portfólio. Depois do portfólio era essa parada de fazer um exercício com eles, com um designer olhando, cronometrado.

1:19:59

C: (inaudível)

1:20:01

IB: (risos)

1:20:01

C: Depois me passa, porque achei interessante essa plataforma. Talvez eu me inscreva.

1:20:08

IB: Eu botei aqui no chat.

1:20:12

C: Se você pudesse me passar o PDF com o portfólio, para eu ver o quão específico é, porque também tenho vinte mil coisas para fazer.

1:20:26

IB: Boto fé.

1:20:28

C: Se a entrevista for só em inglês, acho que é de boa.

1:20:33

IB: Deixa eu te mostrar. Eu te mando depois.

1:20:37

C: Beleza!

1:20:39

IB: Mas eles não falam muito bem como é para preparar o portfólio. Não entendi muito bem.

1:21:27

C: Transformar em PDF, seis dos seus melhores trabalhos, basicamente.

1:21:30

IB: É, só que eles falam para linkar para o site e eu pensei "ué, mas como eles querem o link do site para o (inaudível)?"

1:21:40

C: Eu acho que é "saiba mais no site tal, tal, tal" pelo que está escrito aqui.

1:21:47

IB: Eu li essa parada e não entendi muito bem o que eles queriam, porque tem essa parada do link e eles queriam PDF. Falei "ah, recebi a oferta do outro lugar lá, e o outro lugar é um lugar que eu gostaria de trabalhar, então (inaudível), vou deixar isso de lado".

1:22:07

C: Legal! Fica aí a importância (inaudível). 1:22:11

IB: A recomendação (risos).

1:22:17

C: Legal! Então você só teve essa experiência com o Toptal. E por que você escolheu o Toptal e não alguma das outras

que também são populares? Por que essa em específico?

1:22:31

IB: Cara, essa em específico porque ela apareceu no LinkedIn. Como eu uso muito o LinkedIn, estava lá.

1:22:43

C: Uma propaganda no LinkedIn? Como assim?

1:22:46

IB: Não. Uma vaga mesmo. Eles colocaram como uma vaga no LinkedIn. Eu entrei, olhei o site, achei interessante, essa parada de ter clientes grandes, ser uma coisa que trabalha realmente com UX e web design. Achei interessante e resolvi me cadastrar no site.

1:23:14

C: Entendi. Bacana! Realmente é bastante atrativo. Só de você trabalhar com clientes importantes, você também vai querer ser o top 3% (risos)

1:23:25

IB: Exato! (risos) É um ótimo argumento para fazer as pessoas se inscreverem no negócio. É isso, achei interessante e falei "vou mandar, vai que..."

1:23:41

C: Entendi. Bom, as outras perguntas seriam das plataformas digitais, mas como você teve poucas experiências, acho que vou pular elas. A única coisa que acho que seria interessante, seria perguntar se você acha que seria mais ou menos benéfico para o seu trabalho, utilizar a plataforma digital. Fica meio no campo das hipóteses, né? Porque você não teve muita experiência.

1:24:18

IB: É. No caso do Toptal, me inscrevi porque seria benéfico no sentido de que ajudaria a achar clientes, sem precisar fazer essa parada que não gosto de fazer, de me vender no Instagram, essas paradas assim, em rede social. Então, é um ambiente mais profissional, que me permitiria me vender sem eu precisar...

1:24:46

C: Sem zoeira.

1:24:47

IB: É, sem zoeira. Sem precisar ficar fazendo essa sala no Instagram, fazendo stories, essas coisas. Não gosto, não quero ficar gerenciando rede social. Achei que era uma coisa mais straight forward. Está aqui meu portfólio, meu perfil, quem quiser que fale comigo. Beijos! (risos)

1:25:06

C: Quem quiser, manda DM. (risos)

1:25:08

IB: Exato! (risos)

1:25:12

C: Essa curta experiência que você teve, você sentiu que faltava alguma coisa na estrutura da plataforma. Tipo, você achou que parecia bem redonda?

1:25:22

IB: Não vou saber te dizer, Cris. Não sei como responder isso, não consegui ver muita coisa.

1:25:32

C: Sem problemas. Ok! você trabalha com outros freelancers? Como que é sua relação com colegas freelancers?

1:25:42

IB: Sim! A Snowland funciona, praticamente, só com freela. Tipo, todo mundo é freela lá. Pronto. Já trabalhei com essas pessoas em diversos projetos. Não sei muito bem, exatamente, o que você gostaria de saber, mas como é uma empresa que só funciona com freelancer, acaba que eu meio que já trabalhei com essas pessoas todas em outros contextos. É um círculo muito fechado de pessoas. "Ah, animador", animador tem essas três opções de freelancer,

então sei que sempre que um trabalho precisar de animador, a Snowland vai chamar um desses três. Redator, redator te esses outros. É isso, a gente acaba tendo esse círculo muito próximo, que eu sei se essas outras pessoas precisarem de um design de interface, design de não sei o quê, é muito capaz que eles me recomendem como freela. A gente meio que criou esse círculo próximo, tipo uma lista de fornecedores.

1:26:58

C: Entendi. Bacana! E você conversa com esses outros freelancers, tira dúvidas sobre como eles se organizam, coisas assim? Ou é mais focado no trabalho?

1:27:11

IB: A gente é mais focado no trabalho, mas depende. Por exemplo, tem um freelancer que é programador e eu sei que, toda vez que estou fazendo um trabalho específico, de outro job que ele nem está envolvido, nem está freelando na parada, ele está na slack da Snow, às vezes eu "putz, será que esse negócio vai funcionar? Se fizer assim funciona?" e, às vezes, mando uma mensagem no slack dele. Ele é sempre muito gente fina, responde. A galera às vezes posta coisa "ah, vi essa referência aqui, olha que legal!" Coisas desse tipo, para conversar. É isso. A galera manda muita mensagem no WhatsApp às vezes. Tenho uma relação boa com o pessoal, no geral. E a gente tenta manter uma relação de amizade mesmo, em outros lugares.

1:28:06

C: Entendi.

1:28:10

IB: Amizade assim, tipo, sabe aquelas pessoas que te mandam mensagem a cada trinta anos?

1:28:14

C: Profissional.

1:28:15

IB: Exato! Amizade profissional. Melhor definição. (risos)

1:28:23

C: Então você sempre trabalha com times de freelancers?

1:28:27

IB: Exatamente.

1:28:28

C: Legal! E a sua experiência com esses times funciona bem, é bacana, fortuito?

1:28:34

IB: Sim. Até porque, como falei, são mais ou menos as mesmas pessoas trabalhando com a gente em projetos diferentes, então sei que, por exemplo, se a gente precisar de um trabalho x, sei que o freelancer tal vai fazer isso melhor e o outro freelancer vai fazer outra coisa melhor e a gente se organiza assim. Na Snow a gente fala "vê se fulano de tal está livre, porque ele faz isso aqui muito bem". É isso. Nunca tivemos problemas com isso.

1:29:13

C: Legal, bacana! E você já pensou em ser líder de um projeto? Fazer você mesma a organização do projeto, do fluxo das pessoas?

1:29:28

IB: Então, às vezes sou colocada nessa tarefa de organização na Snow, mas não gosto muito não. Prefiro ser pau mandado, acho meio estressante coordenar equipe, coordenar as coisas e tal. Mas quando precisa fazer, eu faço.

1:29:58

C: Entendi. Beleza! Ok! E você gosta de ser freelancer? O engraçado é que essa pergunta é: você gosta de ser freelancer? Consideraria trabalhar como empregada no futuro, tipo, (inaudível)? Que é o que aconteceu.

1:30:20

IB: Exatamente. Como falei, eu tinha essas dificuldades todas com gerenciar meu tempo livre, gerenciar minhas férias, o quanto que eu cobro. Essas paradas todas são sempre foram dificuldades grandes para mim. Embora eu

tenha vontade de trabalhar no horário que eu quiser etc., essa liberdade, eu resolvi dar uma chance de trabalhar num escritório de novo, para ver como vai funcionar. Acho que vai ser massa, vai ser uma estabilidade diferente, um salário massa, plano de saúde e coisas assim. Mas vamos ver como vai ser essa coisa de balancear meu tempo livre, horário flexível etc. Como vai ser a empresa também. Qualquer coisa, eu saio e viro freela de novo, não tem problema. (risos)

1:31:21

C: Você sente que tem essa abertura.

1:31:25

IB: Sim. Exatamente. Ainda considero o Toptal como uma possibilidade, se não der certo nesse lugar, de retomar para o Toptal, para o Upwork. Sei que sempre vai ter freela para fazer. Se eu sáísse desse lugar hoje, do lugar que comecei a trabalhar e, tipo assim, sair de lá por n motivos, sei que posso entrar em contato com o pessoal da Snow e conseguir uns freelas. Acionar ativamente minha rede de contatos para ver o que tem. Eu super me inscreveria nesse Upwork, nesses outros lugares também. Isso é uma parada que me dá uma...

1:32:08

C: Tranquilidade?

1:32:10

IB: Isso, exato. Uma sensação de alívio, de saber que, se não der certo lá, sempre posso recorrer a essa parada do freelancer, porque sei que tem muita oportunidade, que trabalho não vai faltar. Trabalho tem. (risos) É só eu procurar nos lugares certos.

1:32:31

C: Boa! Você gostava de ser freelancer por conta da liberdade dos horários, mas como você não conseguiu organizar muito bem a sua rotina, você resolveu dar uma chance para um trabalho fixo e, mesmo assim, se nada der certo, tem toda a possibilidade de voltar.

1:32:49

IB: Exatamente.

1:32:50

C: Legal!

1:32:51

C: Agora, para as perguntas finais. Na sua opinião, qual a sua medida de sucesso?

1:33:03

IB: Profissional?

1:33:04

C: Sim.

1:33:07

IB: Nossa, que pergunta difícil. (risos) Caraca! Não sei responder isso. Tipo assim, para mim, ser bem sucedido é estar trabalhando em projetos que eu acredito. Projetos que eu acho massa. Coisas que me brilham os olhos. Eu gosto do que eu faço. Tem projetos que eu entro num flow absurdo, que me doo de alma, corpo e coração, porque curto muito a parada. Acho que, para mim,

sucesso seria trabalhar num lugar que todos os projetos fossem assim, que todos os projetos fossem interessantes e que me dessem essa satisfação do que eu faço. Enfim, que eu não tivesse que lidar com esses projetos menos recompensadores. Não estou falando nem no sentido financeiro, mas no sentido de desgaste mesmo. Não sei dizer isso. Desgaste e que não estão alinhados para o que eu quero para a minha vida no futuro. E com o que eu vejo também, o que eu gosto de fazer e tal. Nossa, que resposta horrível (risos), mas é uma pergunta difícil. (risos)

1:34:38

C: Está perfeito! Foi uma ótima resposta.

1:34:43

IB: Eu queria trabalhar sabe onde? Na WWF, salvando as baleias, no Greenpeace. Isso é sucesso para mim. É isso que eu queria fazer, trabalhar na ONU, salvar um monte de gente, salvar o planeta terra com design. É isso que eu gostaria de fazer. Mas sei que é um pouco difícil, então, o que estiver mais próximo disso, está valendo. Uma coisa que eu acredite e que eu acho massa. Só isso que eu queria.

1:35:08

C: Curiosamente, você não é a primeira pessoa que eu pergunto, começa a resposta de um jeito e termina falando isso.

1:35:15

IB: (risos)

1:35:18

(inaudível) (risos)

1:35:22

IB: Esse é meu sonho, só que é foda. Nunca tive a oportunidade de trabalhar com isso. Comecei falando mais da minha experiência, do que já fiz na minha vida. Mas o meu sonho mesmo, se eu pudesse escolher trabalhar em qualquer lugar, eu trabalharia numa parada dessa e isso seria sucesso para mim.

1:35:40

C: Seria, para você, o pico.

1:35:42

IB: É, o pico. "Caraca, estou trabalhando na ONU, estou salvando as baleias", sei lá, qualquer coisa (risos).

1:35:46

C: Legal, muito legal, muito bonito o seu objetivo, (risos) o seu sonho.

1:35:53

IB: (risos) Obrigada, é o meu sonho. Quem sabe um dia.

1:35:57

C: Pô, é isso, ainda é cedo para dizer qualquer coisa, para.

1:36:01

IB: (risos)

1:36:03

C: E... pronto. Seguindo esse gancho do que significa sucesso para você, qual você acha que seria a condição ideal pra você ter sucesso na sua vida profissional?

1:36:19

IB: Bom...

1:36:21

C: As estrelas se alinharam, aconteceu isso, isso e isso, e agora eu estou tranquila. Quais seriam esses isso, isso e isso?

1:36:29

IB: Cara, então...é, nossa, isso é intenso. Eu gostaria muito de ser... Isso é uma coisa que eu estou conversando com o Lucas, o Lucas está falando muito de ser nome digital, a galera fica conversando sobre essa parada, "ah quero ser nome digital". E eu acho que essa profissão que eu escolhi é ótima por causa disso, sabe, posso trabalhar no lugar que eu estiver, só preciso estar com um computador e com uma internet, não preciso necessariamente estar fisicamente nos lugares ainda mais depois da pandemia, com essa transformação digital que teve em tudo, é mais fácil ainda. Então acho que é isso, se um lugar desses que eu gostaria de trabalhar, que faz um trabalho maneiro que eu vejo um valor, não só para mim, mas pra humanidade como um todo, se uma empresa dessas começasse a aceitar pessoas de nomes digitais, que podem morar em qualquer lugar e fazer as paradas assim, imagina que ótimo. Acho que é isso, acho que é essa parada do remote working e do horário flexível ser o novo status quo, sabe?

E que todas as empresas, inclusive a ONU (risos), funcionassem assim, acho que é isso que teria que acontecer, alguém que falasse assim: “ah você pode vir trabalhar com a gente, você pode trabalhar flexível, pode terminar seu mestrado (risos), pode trabalhar de onde você quiser, a vaga é no Brasil, mas você está no Porto, tudo bem, não tem problema”. Eu fiz umas entrevistas para uma galera, num lugar que eu queria muito trabalhar, e o lugar era em Lisboa. Eu fiquei pensando “será?”, vamos ver, vai que a galera fica de boas de eu morar no Porto e a gente pode fazer uma parada remota. Mas eles não curtiram a parada de ser remoto.

1:38:33

C: Sério?

1:36:35

IB: Sério. Aí eu fiquei pensando nisso.

1:38:38

C: Mesmo no Porto?

1:38:40

IB: Pois é. Se todo lugar começasse a aceitar trabalho remoto e horário flexível (inaudível) acho que era isso que precisava acontecer para as estrelas se alinharem e eu ficar feliz.

1:38:54

C: Muito bom, beleza. Então era essa a entrevista (risos).

1:39:00

IB: Foi mal, cara, eu falo muito, mil desculpas.

1:39:04

C: Não, não se preocupa. E acho que a culpa é minha na verdade, eu tenho que tirar uma ou outra pergunta, porque não é a primeira pessoa que fica com muito tempo, então (risos), a culpa é minha.

1:39:19

IB: Assim, eu adoro ficar falando das coisas.

1:39:23

C: Contanto que eu não esteja te atrapalhando

1:39:25

IB: Não, imagina, não está atrapalhando de forma nenhuma, está super tranquilo aqui. E gosto de conversar, também. Beleza, obrigada, Cris, por me convidar, foi massa trocar essa ideia com você

1:39:39

C: A conversa foi excelente, a entrevista. Foi muito boa a sua contribuição, é bacana ter a participação de uma pessoa que não usa as plataformas digitais, mas é freelancer mesmo assim. Porque tem também esse lado da moeda, as plataformas digitais são coisas mais ou menos recentes, mas elas não são imprescindíveis para você ser freelancer, então é interessante sim ter sua participação, e fico muito feliz que você tenha participado.

<< Parte 2 >>

00:00

C: Vai ser rapidinho. 00:04

IB: Meu deus! (risos) Ok!

00:07

C: Ele dá esse aviso, bem creepy agora, não sei por quê. Mas pronto, vai ser bem rapidinho. Também preciso voltar ao trabalho. As perguntas que vou fazer, na medida que eu fiz a análise preliminar das respostas dos entrevistados que eu fiz, surgiu a necessidade de talvez medir alguns dados. Então, as perguntas, a maioria delas, eram numa escala de 0 a 10, quão satisfeito você se sente. Essa satisfação, no caso, e era legal deixar isso claro, no sentido de que o 0 é que você não está nada satisfeito. Você precisa mudar (inaudível) e o 10 seria você estar plenamente

satisfeito, não mudaria nada, está tranquilo, enquanto que o 5 é tipo "ah, tá ok". É mais ou menos assim.

01:03

IB: Beleza!

01:05

C: Satisfeita no sentido de que tipo você está confortável naquela posição, basicamente. Então, só para deixar claro também porque era legal ter o título em si, qual é o seu campo de atuação? Como você se apresentaria como profissional?

01:26

IB: Na época que eu era mais freelancer, eu me apresentava mais como designer UX. Mas hoje em dia o meu cargo é de product design, tipo, design de produto.

01:44

C: Legal! Designer de produto. Ok. Muito bem! Na questão do freelancer. E eu queria falar um pouquinho sobre a sua transição na verdade, porque que é interessante. Como freelancer, se lembra que na segunda parte da entrevista a gente comentou um pouco sobre a sua rotina, sobre como você se organizava e sobre algumas das suas dificuldades na rotina de freelancer, especialmente por causa da diferença de fuso horário no Brasil. De zero a 10 qual satisfeita você estava com aquela rotina. E se você pudesse mudar alguma coisa o que seria.

02:29

IB: De 0 a 10, a quão satisfeita eu estava naquela rotina? Cara, eu estava... 4? Porque eu tinha menos uma carga horária menor e eu também não tinha um horário certinho para cumprir. Por isso que eu não dou uma nota menor. Eu não tinha um horário fixo, eu podia fazer o meu horário mais livremente e tal. Então eu daria um 4, estava satisfeita 4. Com a rotina. Agora, o que é o que eu mudaria é a segunda pergunta?

03:18

C: Sim. O que você poderia mudar ou acrescentar na sua rotina para te deixar mais satisfeita?

03:27

IB: Pois é, embora eu tivesse uma flexibilidade maior de horário, era muito imprevisível. Era flexível, mas era imprevisível (risos). Acho que essa falta de previsibilidade era uma coisa que eu queria mudar, na época. O fato de eu saber que eu tenho que ficar então das 8h da manhã às 17h da tarde, pronto. Esse meu horário, fixo, mas previsível. Tenho mais controle nesse caso. Acho que essa foi uma das principais uma das principais coisas. E também a remuneração, o fato real e tal. Agora ganha em euros é mais top!

04:12

C: Sempre! (risos)

04:15

IB: Embora o euro tenha caído para caramba. Foi só começar a trabalhar aqui. Antes estava 6,70 reais mais ou menos, agora está 5,90.

04:31

C: Caiu bem. 04:33

IB: Pois é! (risos)

04:36

C: Está bem, no caso, para mim, porque o dólar fortaleceu um pouco. Não sei se foi o dólar, acho que mesmo o euro que caiu. Então estásendo um pouquinho melhor. Mas é que a diferença da queda do dólar é sempre mais... subiu de 0,81 para 0,84. É um nada que faz bastante diferente até. Certo. Então a remuneração também melhorou por conta do câmbio em real. Mas alguma coisa?

05:12

IB: Acho que são os dois principais pontos que me levaram a dar essa nota 4.

05:18

C: Beleza! E depois, a questão das plataformas a gente acabou nem conversando porque você não utilizava as plataformas para trabalhar. A última parte da entrevista que a gente fez, a minha ideia era perguntar um pouco

sobre as suas expectativas. Só que acabou as perguntas ficaram um bocado abertas e por isso eu precisei reestruturar melhor. Então, vou ter que perguntar novas questões. Basicamente quais são os seus planos a curto médio e longo prazo na sua carreira? Se você tem planos, tipo daqui seis meses, daqui dois, três anos você quer estar x, daqui cinco anos você já espera estar assado. Entendeu?

06:07

IB: Daqui a um ano espera terminar o mestrado. Terminando o mestrado, quero tentar subir dentro da empresa que estou trabalhando agora, ter em cargos de maior responsabilidade e ver se eu consigo fazer isso. Lá tem um plano de

carreira e tal e eu quero crescer lá dentro. Como vou estar mais livre do mestrado, vou ter oportunidade de pegar mais freelas de novo, por fora. Ainda surge bastante oportunidades. Eu estava conversando com um amigo meu, que eu fico recebendo muito e-mail daquele Brazilians Who Design, aquele site. Eu recebo e-mail toda hora. Eu recebi um e-mail agora, no sábado passado e sem condições de eu pegar. Nem fui conversar com o cara "sinto muito, até setembro do ano que vem não está rolando". Mas assim, depois que terminar o mestrado e tal, pode ser que eu volte a começar a fazer os trabalhos de freelancer no meu tempo livre. Mas o meu plano mesmo, até o ano que vem, é terminar o mestrado e depois disso, ver como funciona lá, se eu consigo subir dentro da empresa e se não conseguir subir dentro da empresa, ver outras oportunidades em outros lugares também.

07:42

C: Então, a médio prazo você pensa em subir dentro da empresa, diversificar com alguns freelancers e sentir qual que é o lado que vai te dar mais o quê? Prazer, remuneração?

07:59

IB: Tudo. Tem que ser um equilíbrio entre as coisas todas. Tem que ser um equilíbrio entre o retorno financeiro e também essa sensação de crescimento profissional, estabilidade. Vou vendo ali qual é a melhor opção que equilibra essas coisas.

08:30

C: Isso é a médio prazo. E a longo prazo, daqui cinco anos. Não tem problema se você não tiver no momento, problema nenhum, ainda mais que você acabou de fazer uma mudança bem grande. Mas você tem alguma ideia, no fundo da sua cabeça, de algo que você gostaria de fazer?

08:50

IB: Então, meu sonho, acho que eu comentei isso, seria trabalhar numa empresa que faz uma coisa maneira assim para um pacto social massa. O meu sonho meu sonho seria, daqui a cinco anos, estar trabalhando na ONU ou na WWF, ou numa ONG gigante, Greenpeace, alguma coisa desse tipo. E também numa posição de gestão, de liderança, coordenando projeto e coisas do tipo. Seria o que eu gostaria de fazer, mas com a possibilidade de botar a mão na massa também. Acho que eu não ia gostar de fazer só o trabalho de gestão. Acho que eu gosto de fazer essa parte de mexer nas ferramentas e tal. Isso é um sonho. Ou, seguir carreira acadêmica também é uma possibilidade. Gosto muito de ensinar as pessoas a fazerem as coisas. E aí eu fico pensando que eu ia curtir fazer treinamento de pessoas ou coisas assim. Estar uma posição de liderança/treinamento seria uma parada massa.

10:06

C: Legal, muito, muito bacana mesmo. Estou tendo mais sucesso com essa pergunta desse jeito do que do jeito anterior. Você é a segunda pessoa que eu faço esse round atualizado e eu estou tendo respostas magníficas dos planos a longo prazo. Eu, honestamente, desejo que todo mundo realize porque é muito bom.

10:24

IB: (risos)

10:27

C: Muito bem. Na verdade, comecei a fazer a pergunta seguinte, mas está estruturado melhor. Desculpa, mas ainda não estou acostumada com o novo roteiro. O que eu realmente precisava saber, eram quais são os fatores que vão

influenciar a sua tomada de decisão. Era aquilo que a gente estava falando do equilíbrio financeiro etc. Quais são os principais fatores, realmente, que vão pautar as decisões na sua carreira de agora em diante?

11:08

IB: Boa pergunta. Acho que, principalmente, essa questão de oportunidade. É muito difícil responder essa pergunta, porque acho que realmente, para mim, é um equilíbrio. Esses dias eu estava refletindo sobre o lugar que eu estou agora e o tipo de cliente que a gente entende, que às vezes não bate muito com o tipo de coisa que eu acredito. Fico pensando que, no futuro, isso pode ser uma coisa que vai me levar a procurar oportunidades em outros lugares também. A gente atende a (inaudível), por exemplo, que é de petróleo, sei lá, a indústria farmacêutica que faz testes em animais, coisas assim. E eu fico "putz, vão me botar nesse cliente que faz umas paradas que eu não boto fé". Se for para botar na balança entre o dinheiro e essa oportunidade de trabalhar num lugar que esteja mais alinhado com as coisas que eu acredito e que eu acho divertido fazer etc., acho que o que vai pautar mais é a parte de estar mais alinhado com os meus valores, do que necessariamente a remuneração financeira.

12:28

C: Então seus valores na balança acabam pesando um pouco mais.

12:33

IB: É, exatamente. Os mesmos valores acabam pesando mais do que a remuneração.

12:42

C: E você acha que você percebeu isso depois que você começou a trabalhar com seus clientes que talvez você não acredite ou você já tinha em mente?

12:49

IB: Isso sempre foi uma coisa que eu sei que eu fiquei pensando sobre, sempre tive essa preocupação, desde que eu saí da faculdade. Quando você trabalha para uma agência, você não tem muita escolha de que tipos de cliente você vai pegar. Quando você é freelancer, você pode simplesmente falar "não quero fazer um trabalho para (inaudível), não quero ajudar essa parada", mas quando você trabalha numa empresa, não tem muita escolha, se é cliente da empresa, você vai atender. Eu preferiria trabalhar numa empresa em que todos os valores dela estão alinhados com os meus. Por isso eu fico falando às vezes de trabalhar numa ONG ou alguma coisa assim, porque eu tenho certeza, ou pelo menos gostaria de acreditar, que grande parte das coisas que aquela empresa fizer, vai estar alinhada com os meus valores.

13:52

C: Muito muito interessante. A questão dos valores é um dos principais fatores que vai te ajudar a tomar a decisão e encontrar também aquele equilíbrio entre profissão e vida pessoal, o crescimento como profissional etc. Esses três pontos que você acha que são os principais fatores. Legal. Muito bem! Quando você era freelancer, numa escala de 0 a 10, quão satisfeita você se sentia/

14:24

IB: Nossa! Pergunta difícil. Eu me sentia 6. Tipo assim, eu não gostava de prospectar, eu não gostava de ir atrás de cliente. Tanto é que eu nunca ia atrás de cliente. Mas era muito incerto e muito muito trabalho, tinha a parte burocrática de ficar emitindo nota fiscal e ter que fazer aquela declaração anual. Essa parte de ser uma empresa, de ser o seu contador. Credo. Cruz credo! E aí, acho que daria 6, sendo que o a nota positiva é por conta do fato de que eu gostava de poder escolher os meus clientes, de saber quem eu ia atender ou não, ter mais controle sobre o meu horário, embora fosse imprevisível ele era muito flexível. Essas coisas. Mas, no final das contas, não estava dando tão certo. Nossa, tenho muita dificuldade de dar notas muitas coisas (risos)

15:43

C: Não precisa ter medo. Pelo que você está me falando... Eu não quero influenciar sua escolha e eu acho que, às vezes, é por isso que é difícil também fazer uma escala dessa, porque entender a escala é muito subjetivo. Eu escolhi uma escala de 0 a 10 justamente para você ter opções, entendeu? E você tem que ver o quão satisfeito você

realmente está, porque tudo o que você me fala... Você não é mais freelancer, então eu não sei se você estava assim "não sei", porque se você tivesse "não sei", você talvez ainda fosse freelancer. Mas essa é a minha visão de uma escala de 0 a 10. O 6 seria tipo "tá ruim, mas estamos aqui". E você não está mais ali. Eu não quero influenciar a sua resposta, mas não precisa ter medo de dizer que está uma bosta, 0, 2, 3 e meio. (risos)

16:41

IB: Vamos lá, então. Se eu fosse mudar, eu mudaria então para 5 ou 4, talvez. Porque, assim, o esquema que eu estava era ok, não era um esquema terrível. Ele tinha esses problemas, mas, não sei, eu estava confortável ali, mais ou menos. Por exemplo, quem me abordou para poder ir para as empresas etc., foram os recrutadores. Eu fico pensando "será que, se minha chefe não tivesse ido trabalhar em outro lugar, será que eu teria saído da empresa? Será que eu teria parado ser freelancer? Será que eu estaria ainda sendo freelancer até agora? Será que eu teria me movido?" Porque foi um pouco de um empurrão de forças externas também. Está entendendo? Tipo assim, eu não fui exatamente muito atrás das coisas, as coisas foram acontecendo. O recrutador me mandou a mensagem, eu falei "tá bom, vamos fazer a entrevista e ver como é o negócio". e a minha chefe foi trabalhar em outro lugar e eu falei "bom, agora talvez eu tenha que levar a sério esse negócio de arranjar emprego em lugar". É isso, acho que eu estava meio confortável no rolê, embora tivesse todos esses problemas. Eu daria um 4. É uma nota razoável para a parada.

18:21

C: Sei que sua resposta vai estar 100% contextualizada dos prós e contras que você acabou de mencionar, ainda mais que, a forma como eu estou fazendo a pesquisa, ela nunca vai vir um número vazio, sem um ao redor que explique e justifique aquele número inclusive o justificado número e que é mais interessante do que o número em si. Para mim, eu não faria os números, mas é que porque por motivos de pesquisa, é interessante para fazer as comparações etc. Mas, essa resposta que você me deu eu já sabia, daquilo que a gente já tinha conversado. Mas é importante ter essas palavras vindas de você para que eu possa realmente, com um procedimento rigoroso e correto, colocar isso no papel, sem ser "eu senti que o entrevistado" (risos). Pronto. Agora, a última questão do roteiro atualizado. De uma escala de 0 a 10, qual segura financeiramente você se sentia como freelancer?

19:33

IB: (inaudível) 19:35

C: 2? 19:38

IB: Sim. 19:40

C: Ok. 19:41

IB: Peraí. Quão segura? 2 sendo não segura? 19:45

C: É, exatamente.

19:46

IB: Exatamente 2. Pode pôr 2 aí. Por que isso, tipo. Ainda mais quando eu freelancer lá no Brasil, que eu não trabalhava fixamente para um lugar só. Eu sempre ficava sim "caraca véi, qual vai ser o freela que vai pagar minhas contas desse mês? Eu tenho que arranjar uma parada" e aí as coisas sempre surgiam. Mas assim, era uma bola de neve, era uma coisa que eu ficava meio cabreira, porque eu não queria ir atrás das pessoas não queria ter que ficar prospectando cliente, porque eu detesto fazer isso. E aí as coisas surgiam, graças a Deus. Mas, ao mesmo tempo, antes elas surgirem eu sempre ficava "nossa, será que eu vou ter alguma coisa daqui a dois meses? Será que quando esse freela acabar, alguma coisa vai surgir?" Eu sempre ficava assim "será que alguém vai me recomendar para alguma coisa?" Enfim, segura eu estava 2.

20:54

C: Bacana! Show! É meio isso as perguntas. Agora sim, off o roteiro e meio que só conversando aqui com você, eu queria saber por que eu acho interessante e

se você me der algumas respostas que eu posso compartilhar na entrevista, na investigação, seria bacana. Você

deixou de ser freelancer há pouquíssimo tempo, entre as nossas entrevistas passou, acho, que um mês. Há quanto tempo você já está no trabalho novo?

21:29

IB: Há dois meses. Entrei no dia 10 de maio.

21:34

C: Então faz dois meses que a gente fez a entrevista. Dois meses como full time novamente. E como tem sido a experiência? Você tem feito comparação dentro da sua cabeça a respeito das diferenças? Como o que está sendo essa nova rotina?

21:51

IB: Com certeza. Trabalhar full time é um rolê (risos) com a faculdade. Eu ainda peguei um pedaço com o mestrado e, às vezes, tipo assim, sei lá, tem uma reunião com clientes, é um pouco mais complicado de eu me esquivar das coisas, se eu tenho uma aula no mesmo horário, porque, às vezes a galera não (inaudível). Embora eu tenha colocado lá "olha, nesse horário não estou disponível, embora seja horário comercial". Então, para mim foi um pouco desgastante ter que ficar explicando para a galera "olha, já falei com a minha supervisora, minha manager e ela falou que tudo bem, eu tenho aula nesses horários, esses horários são bloqueados". Essa é parada que pareceu ser um problema no começo, entretanto, é muito bom poder fechar o computador. Acordar e fechar o computador no horário que eu tenho que sair e não precisar ficar. Antes eu recebi trocentas milhões de mensagens do pessoal do Brasil, em qualquer horário. A galera não tinha muito escrúpulo, do horário que eu tinha que fazer as coisas. Nessa empresa não, os horários são certinhos, feriado é feriado. Eu sempre trabalhava feriado como freela, sempre trabalhava no final de semana com freela. Nessa empresa não, a galera não deixa você fazer hora extra. Eles não querem que você faça hora extra. Eles deixam bem claro isso. E eu tento cumprir bem direitinho os meus horários e isso está sendo ótimo. Sabe por que eu sei que a hora que acaba e o horário que termina. E está sendo ótimo ter vale alimentação. Eles pagam a minha internet todos os meses também. Eu mando minha continha de internet para lá e eles pagam para mim. Tem umas coisas assim. É mais estruturado também, no sentido de que as coisas são todas escritas, está tudo bem combinado. Às vezes eu sentia que tinha na outra empresa, às vezes por ser menor e também pela galera não ter esse background de management, o povo era muito desorganizado, às vezes é caótico. Eu sentia que eu sempre estava apagando incêndio no outro emprego. E nesse agora entendi até que estou "caraca, não tenho nada para fazer". Já terminei as minhas obrigações, os prazos são longuíssimos, são absurdos. Coisa que eu fazia, tipo assim, o que tinha que fazer em 30 segundos lá na outra empresa, eu tinha, sei lá, um dia para fazer um monte de tela, nessa empresa agora eu tenho uma semana. Coisas que eu fazia em um dia, agora tenho uma semana para fazer. Então sinto que tenho mais espaço, mais calma para poder trabalhar, sem

precisar ficar estressada, com a corda no pescoço 24/7. É isso, estou gostando bastante dessas mudanças. Mas, pois é, esse negócio dos conflitos com mestrado e tal. Nossa, tenho muita reunião também. É horrível! A galera ama uma reunião. (risos)

25:24

C: Eu notei que quanto mais estruturado é a empresa, mais reunião tem também. Estranho., quer dizer, curioso isso, na verdade.

25:33

IB: Pois é, a galera ama todo tia, assim que entra lá e falar as coisas. Tem, tipo assim, amanhã vai ter sprint review, que é para a gente ver a última sprint as coisas que tinha que ter feito. Tudo é trocentas reuniões em todos os dias. É engraçado isso. Essa empresa também é massa porque a galera ativamente promove a socialização entre as pessoas. Ontem teve uma sessão de, como é que fala, imaginação e ação? (inaudível) o nome do site. (inaudível) de Portugal, umas vinte pessoas entraram lá para poder ficar jogando, tipo imagem e ação e tal. (inaudível) isso porque na outra empresa, era uma empresa menor e tal, mas a gente se falava muito off do trabalho, e nessa empresa galera marca uns get togethers. Toda quinta feira tem um negócio. A galera ativamente está tentando fazer com que as pessoas sejam amiguinhas e interajam. Inclusive, os cargos altos aparecem nesse negócio. A minha chefe, a

minha manager, (inaudível) product designer da empresa, que tem um cargo de gerenciamento alto, estava lá brincando de imagem e ação com a gente. Achei isso fera.

27:00

C: Bacana! É uma boa política realmente. Estou sentindo que foi uma mudança positiva para você. Você diria que foi uma mudança positiva?

27:12

IB: Acho que a única coisa que acho ruim é um pouco menos de flexibilidade de horário e o fato de eu ter que trabalhar oito horas em vez de quatro. Enfim, é um pouco mais, um pouco mais pesado. Mas de resto, estou achando ótimo.

27:33

C: Mas essa dificuldade que você tem tido não tem a ver tanto com o você profissional e mais com o fato de que, nesse momento, você não é só profissional, você também é estudante, porque se você não estiver fazendo mestrado, sua vida estaria... É isso?

27:45

IB: Top! Exatamente. Se eu não estivesse fazendo mestrado, minha vida estaria top da balada. Tipo assim, eu estaria trabalhando numa quantidade muito razoável, não estando estressada, fazendo um trabalho de boas, com todos esses benefícios, segurança e tal. Eu estaria bem mais de boas. Minha dificuldade é, realmente, porque estou fazendo duas coisas ao mesmo tempo. Foi um buraco que eu cavei para mim mesma. (risos)

28:17

C: Essa é a vida de todos os mestrados trabalhadores. A mestranda trabalhadora dentro de mim saúda a mestranda trabalhando dentro de você. (risos)

28:22

IB: Exatamente. (risos)

28:27

C: Então vou fazer só mais duas perguntas extras. Visto que você mudou de freelancer para assalariada novamente, de zeo a 10, quão satisfeita você está com essa mudança de vida?

28:38

IB: Diria que 8.

28:42

C: Deixa só eu escrever porque não vou fazer essa pergunta para mais ninguém.

28:45

IB: Está bem. (risos) Eu diria que eu 8. Tiro dois pontos aí, um ponto pelo choque com mestrado e o outro...

28:55

C: Por conta da flexibilidade. 28:58

IB: Exato. Pronto.

29:04

C: Uma questão interessante que também foi bastante pertinente para minha pesquisa, foi porque eu lembro de você falando na nossa primeira entrevista, que um dos grandes fatores para você estar como freelancer, apesar de não se adaptar com certos fatores burocráticos, era o poder trabalhar remoto. Isso ainda é uma questão para você? Se quiser elaborar um pouquinho mais esse negócio do trabalho remoto. Ele é tão importante assim para você abrir mão de certa satisfação?

29:34

IB: Acho que, até depois da pandemia, acho que trabalhar remoto é praticamente um must. Essa empresa mesmo, todo o mundo o trabalho remoto. Eles inclusive contratam gente de Portugal que mora lá na Cochinchina do Norte. Eles não estão nem aí se você mora no Porto ou mora longe porque, na real, tanto faz.

Quem sabe essa é real a real tanto faz. Eles vão até um escritório aqui, no dia que eu tiver de saco cheio de ficar em casa eu posso ir lá olhar as pessoas e trabalhar com elas.

30:17

C: Vira como se fosse um coworking?

30:19

IB: Exatamente. a gente não vai ser obrigado a estar no escritório. Acho que essa parada de trabalhar remoto, é isso. Acho que eu ia achar muito esquisito se eu tivesse que estar num escritório todos os dias. Tipo assim, isso é uma transição que ia me bugar. Caraca, eu ia perder umas duas horas do meu dia só para ir e voltar de um lugar, me deslocar. e é o tipo de coisa que eu não estou muito a fim de lidar.

30:55

C: Se por um acaso, essa empresa falasse assim para você "Isabella, muito bacana seu trabalho, mas a partir do mês que vem, você vai ter que vir para o escritório todos os dias", você pensaria em sair?

31:09

IB: Pensaria em sair, pensaria em tentar negociar "será que não posso trabalhar remoto três vezes na semana e ir para o escritório duas?", ou vice-versa "não dá para fazer um rolê aí não, tio?" (risos) eu ia ver o que dava para fazer, ou ver outro lugar que dê para trabalhar remoto. Eu estava até falando com o Lucas, porque ele estava falando que a gente poderia ser (inaudível) digital. É o sonho dele. É isso, vamos morar Austrália, numa praia bem bonita aqui em Portugal.

31:52

C: Vamos ficar de Airbnb, cada mês vai para um lugar.

31:55

IB: Exato. Isso é uma parada que eu gostaria de fazer, de viver uma vida mais de boas, viajando e ter essa flexibilidade. Essa parada de ficar tendo que ir para o escritório todos os dias era um rolê que eu não gostava quando eu trabalhava presencial.

32:19

C: Por que que trabalhar presencialmente, para você, é tão ruim?

32:25

IB: Acho que, principalmente, o fato de você ter que se deslocar fisicamente para um local. É tempo que você perde. É o tempo que vou perder para me arrumar, tomar um café da manhã, pegar um transporte, ir lá para a puta que pariu. Eu sinto que não sei manejar muito bem esse tipo de tempo. Tenho uma dificuldade, inata em mim, de manejar esse tipo de tempo. Quando trabalho remoto, sei que eu apareço em todas as reuniões, precisamente no horário. Não preciso ficar me deslocando igual uma doida, de cima para baixo. Eu consigo ser muito mais pontual e ter uma pontualidade boa para mim é muito importante. Não fico à mercê se está engarrafado, se não está. E estou na minha casa. Se eu estiver

com fome, vou ali na minha dispensa, pego um biscoitinho e fico comendo. Não preciso ficar pensando em levar um lanche para o trabalho, preparar o lanche para levar. Não, está ali a minha cozinha, com as minhas paradas e faço um trem e lanche, tomo o meu café. Acho mais conveniente você estar em casa do que ir para outro lugar. Mas sinto falta das pessoas, de estar tramando com outros seres humanos, de às vezes só virar para a pessoa e falar "você pode dar uma olhada aqui no que fiz?" Sinto falta disso. Hoje em dia eu fico "nossa, vou ter que ligar para essa pessoa agora" e, às vezes, atrapalhar ela. Mas eu vi que a galera da empresa é muito de boas com isso "me liga aí no Teams", "você tem cinco minutos para falar comigo no Teams?" Isso me dá mais conforto, porque se não fosse assim, acho que isso seria um problema, acessar as pessoas remotamente, para mim, é importante.

34:35

C: Uma das coisas que eu estava pensando, e aí você concorda ou discorda comigo se você quiser. Você sente que, talvez, o seu ambiente, para criar, é mais confortável para você criar a partir da sua casa ou isso não interfere tanto com você?

34:56

IB: Isso é uma coisa que interfere, às vezes. Boa pergunta, Cris. Às vezes minha casa está um caos e eu fico olhando para aquele caos e fico ansiosa e preocupada com o caos que está a casa. "Caralho, preciso limpar a cozinha!" e às vezes isso interfere, o ambiente interfere na minha capacidade de me concentrar no que estou fazendo. Sempre sinto que depois que a gente faz a faxina ou, às vezes, quando a Ana vem aqui. Às vezes ela vem na sexta feira de manhã, na sexta feira de tarde a casa está um brinco, e que delícia trabalhar nesse ambiente maravilhoso, só que é uma responsabilidade minha manter o ambiente massa. Ao mesmo tempo, sinto que tenho uma particularidade muito esquisita. Gosto muito de trabalhar jogada no sofá. Eu fico pensando que se eu fosse trabalhar no escritório, acho que eu não conseguiria sentar como uma pessoa normal. Eu fico sentada de perninha de índio na cadeira, gosto muito de trabalhar descalça. Tenho algumas particularidades assim, de poder ficar à vontade na minha casa e que não poderia ficar no trabalho.

36:31

C: Você sente que esse conforto que você precisa sentir é importante para o seu processo criativo?

36:37

IB: Sim, com certeza. Eu gosto de trabalhar bem confortável. Sinto que esse desconforto atrapalha. Odeio trabalhar em escritório com um monte de homem que fica ligando o ar-condicionado a todo vapor, 100% de velocidade lá do ar-condicionado. e eu tenho muito frio. Isso já aconteceu várias vezes. Eu tenho que levar casaco de inverno para trabalhar em determinados escritórios, porque fico com muito frio e isso me atrapalha. Realmente tenho um rolê com o ambiente que estou trabalhando. (inaudível), barulho também. Galera falando alto, galera conversando. Sei lá, gosto de trabalhar na minha casa porque tenho mais controle do meu ambiente mesmo, posso ficar mais à vontade e tal.

37:35

C: Legal. É interessante porque... Talvez eu esteja te dando muita informação que você nem precisava saber, mas não sou tão convencional quanto poderia. Mas uma das minhas hipóteses, depois que a gente conversou, era que o ambiente criativo afetava o seu processo criativo e por isso você era freelancer, por isso que você sacrificava sua satisfação geral como profissional, porque você precisava tanto trabalhar remotamente. Agora, pós pandemia, que trabalhar remoto não é aquele bicho de sete cabeças que costumava ser, sua vida finalmente vai entrar no rumo que você gostaria que entrasse. Interessante que a hipótese está sendo comprovada aqui com as suas palavras. (risos)

38:27

IB: Pois é. Era uma merda ter que ir para o escritório, um monte de gente falando um monte de coisa. Uma coisa que detesto, como que fala? Esses cubículos, esses escritórios que todo mundo consegue ver o que todo mundo está fazendo. Tenho uma ansiedade social muito grande e sempre fico preocupada achando que as pessoas estão observando o que estou fazendo 100% do tempo. Só que meu processo criativo envolve muita pesquisa. Às vezes, parece que estou vendo uma parada aleatória e fico pensando "caraca, será que uma pessoa que está olhando a minha tela, está achando que estou olhando um rolê aleatório?" Mas estou genuinamente trabalhando e pesquisando referências. Tipo assim, às vezes, sei lá, estou fazendo site e penso "nossa, o (inaudível) que é aquele site de vídeo game, que faz as paradas, tem um caso excelente de configuração de permissão de usuário. Vou lá dar uma olhada!" E uma pessoa que passa e olha para mim, acha que estou no meu grupo gamer, só que estou realmente estudando a interface da parada. Eu sempre ficava pensando nisso. E aqui, sei que ninguém está olhando minha tela, então posso trabalhar relaxada, fazendo e pesquisando as coisas que sinto que são relevantes para o meu trabalho. Não é uma coisa que eu acho que uma pessoa externa conseguiria entender, o que estou observando. Esses dias teve um caso de uso que era para escanear um código de QR Code e eu fui ver como era o negócio do WhatsApp, por exemplo, para você acessar o WhatsApp Web. E eu fico pensando, se tivesse uma pessoa passando, por exemplo.

40:22

C: Vai achar que você está logando no Whats para falar com as suas amigas.

40:26

B: Exatamente, com as amigas, fofocar, saca? E eu não, eu estou especificamente analisando a interface, o fluxo de interface de como faz para poder logar no WhatsApp com QR Code. E é isso. Aí eu não preciso me justificar para ninguém, sacou? E nem ficar doidona pensando o que que as outras pessoas estão achando que eu estou fazendo, saca? Isso não é uma preocupação. E isso interfere positivamente no meu trabalho, porque eu não fico com caraminhola na cabeça, sabe? Tipo: "meu deus, estão me observando e vão achar que eu estou, sei lá, lembrando aqui".

40:55

C: Fazendo o que não era para fazer.

41:00

B: É, exato. (risos)

41:00

C: Eu fico muito feliz de saber que você conseguiu organizar certos aspectos da sua vida profissional para te trazer mais satisfação, parabéns. E a última pergunta que eu faria seria justamente isso. Você voltaria a ser freelancer full time ou você saiu dessa vida?

41:19

B: Cara, se fosse para eu gerir as coisas, acho que isso pesaria muito, assim sabe? Se fosse para eu gerir os clientes, para eu gerir a contabilidade, para eu gerir essas paradas assim... Não sei, acho que eu ia procurar uma outra coisa que não fosse freelancer antes, sabe? Depende. Só se eu tivesse um esquema muito bom, de um rolê que fizesse isso para mim. Igual aquele site lá, que eu comentei com você, aquele Toptal. Me cadastrasse num trem e o negócio resolvesse essas paradas para mim, e prospectasse para mim, e fizesse uns negócios para mim. Porque eu ter que ir atrás de cliente, prospectar, lidar com essas paradas, ligar, lidar com pagamento... Não. Se fosse para eu fazer tudo isso, não. Se tivesse um trem para fazer essas paradas para mim, talvez. Dependendo do tipo de oportunidade que tivesse.

42:19

C: Então... Ou se não, se você voltasse seria por necessidade, não seria por escolha...

42:26

B: Ah sim, isso. Fui demitida e nunca mais consegui um emprego. Aí sim. Aí as pessoas, tipo assim, me mandando lá e-mail do Brazilians Who Designer, eu ia falar, "bora, vamos". (risos). Bora lá, se for por necessidade... Porque isso é uma coisa que eu sempre fico pensando. Se tudo der errado, sempre vai ter freela para fazer, sempre. Tipo assim, não é uma... Não é uma preocupação. É tipo uma.... Como é que chama, assim? É o último recurso...

42:55

C: Como se fosse uma rede de segurança.

42:56

B: Exatamente. É uma rede de segurança. Tipo assim, ser freelancer é uma rede de segurança. Se tudo der errado, se eu não conseguir um emprego massa, nos lugares que eu quiser, se eu não estiver crescendo, se eu estiver achando tudo uma bosta, se eles me mandarem fazer uma interface para o, sei lá, para um matadouro de boi (risos). E eu tivesse que "não, vou ter que pedir demissão". Aí, tipo, aí beleza. Aí eu sei que eu tenho freelancer, sacou? E está tudo bem. É isso. É rede de segurança. É uma ótima forma que você botou. É bem isso mesmo.

43:30

C: (risos). Agora eu estou influenciando a pesquisa, mas (risos).

43:35

B: Não, mas é isso. Essa é a palavra. É uma rede de segurança.

43:35

C: Bacana. Olha, foi muito, muito proveitoso esse segundo round de perguntas. Vai ser muito, muito positivo para

a pesquisa. E obrigada por disponibilizar quase uma hora de novo do seu tempo para responder. Como sempre, muito ricas as respostas.

43:56

B: Sem problemas, Cris. Quando precisar, pode contar comigo. É sempre um prazer ajudar aí. E depois eu quero, enfim, ler a tese, ver os resultados finais e tal. Se você puder compartilhar.

44:06

C: Com certeza.

Freelancer-04

Unknown Speaker 0:00

background. So I studied fashion design when I was in school, I actually had a fashion brand for a couple years. In, 2016 feels like a long time ago. So I had it for two years and then I lived abroad for a while. And when I came back and started working as a translator. And after translating I moved into copy editing, and got into writing. So that's when I started working with Esther I had been translating for a couple years, and then I got into SEO editing and just kind of that side of marketing, and when I started working with us there I had basically no experience in social media. And now I've been working with her for two years I work through a couple of web design agencies as a copywriter is I don't really have any professional training, other than a few online courses. So it's just happened really I feel like really slowly but it's really just been a couple years since I started freelancing.

Unknown Speaker 1:14

So couple of years. I started freelancing cool. Yeah. How did you start working as a freelancer, how did it happen for you.

Unknown Speaker 1:25

So I had my fashion brand for, like I said two years, and then you know it was making enough money, but it was supporting itself, but I still had a job I was working as a translator to support me. And I had a medical emergency with my dog, and I needed money so I had to stop. I had to put aside the brand and then just get into whatever I could get to get some money so I started doing translations in Upwork, and that's when I started working in SEO and Upwork because I needed that extra money because my friend Brian wasn't really, you know I had spent my savings, taking care of my dog, so I needed that extra income. Right. Right.

Unknown Speaker 2:06

And how long have you been a freelancer. Now, you mentioned two years, that it. Oh,

Unknown Speaker 2:13

no three years with us sir I started freelancing a little before that. Oh, I said in like late 2018 So it's about almost a year. So,

Unknown Speaker 2:27

and, and right now, are you a

Unknown Speaker 2:29

full time freelancer. Yes, although I would say more remote worker because I work with really long term clients, so I've been working with us for for two years but my other clients I have been working for like a year and a half. So it's not, I mean I have several clients, but it's not like I'm getting new projects every month or anything. Okay, cool

thing. Okay,

Unknown Speaker 2:55

so the second part right now, it's more about your basic day to day organization process. So, I would like to know a little bit more how you organize your day to day tasks. Do you have a basic routine.

Unknown Speaker 3:11

Yes, I normally, I start working really early, because I feel like it's the only time when people aren't messaging me and you know interest. For example, I play sit down to work at like 7am I have an hour where it's just me. People start showing up at like eight

Unknown Speaker 3:28

5am And my going through a 770

Unknown Speaker 3:32

Okay. No, I don't really,

Unknown Speaker 3:36

that's faster, totally messaged me 5am several

Unknown Speaker 3:39

times,

Unknown Speaker 3:40

you know Yeah. So we start at 7am, those clients start buzzing you around the ATM,

Unknown Speaker 3:51

mostly because I work, you know, and that's the first time a lot of people are in a Europe. So whenever I wake up I have messages, but you know I start replying at like 8am which I feel like it's a decent time to reply. And then I have about an hour before that where it's just me and I'm not even checking anything I'm not replying to anyone who's doing whatever I need to do,

Unknown Speaker 4:11

like organizing yourself.

Unknown Speaker 4:15

Okay, so more creative stuff. Okay so,

Unknown Speaker 4:18

so,

Unknown Speaker 4:19

you wake up what time,

Unknown Speaker 4:22

like 630, I mean I've never really had to go to an office or anything so I just wake up, make some coffee, and then just sit down.

Unknown Speaker 4:32

I see a couple. And then around seven you're there, you spend a little time. Are you using your sub doing am messaging, your clients.

Unknown Speaker 4:45

So for example right now but I'm overseeing the team at eight or so is when I start getting the bulk of messages from, you know if someone is working on graphics or working on some content, that's when I'm available to them. Before that, I try not to respond to anything.

Unknown Speaker 5:01

Okay, cool. And then after you manage all the messages, what do you do.

Unknown Speaker 5:08

Oh, I usually do in the morning I try to get reviews done for us or just so that everything that's, you know, before they end their day, over in Europe. So it's just reviewing everything making sure everyone has the feedback they need. Then tackling my own list so I tried to do bulks of work for example, on Wednesdays I do everything that's in Canva and Tuesdays I do everything that's scheduling social media for all the brands, just so that I have to be switching between different tasks I would rather keep the same task for every client on the same day.

Unknown Speaker 5:45

So it's like it's easy for you to see what you're doing.

Unknown Speaker 5:50

Yeah,

Unknown Speaker 5:50

so for example, today I have, I would say about two hours of camera work. And it's for everyone so I just go through everything I need to do in Canva, for every single client and then I just forget about it until next week, right, right, cool. That's a cool method.

Unknown Speaker 6:08

And then you like meditate, you need to take a walk, or you like to exercise, what else do you do in your work, they may work for you.

Unknown Speaker 6:20

Sleep, I take a lot of time in between tasks so for example I can sit down and do work for like an hour and a half, and then I'll get up and do laundry or make lunch or something so that's reason I started so early so that I can finish at a decent time at like five or 6pm because I take a lot of time to kind of ease into it throughout the day I'm not sitting for like eight hours straight. Right. Oh, nice.

Unknown Speaker 6:48

Okay. And then, after like

Unknown Speaker 6:51

6pm, it's not worth time anymore. Try not to, um, it because I got into this routine a few months ago where I was working, now it started later in the day and then I'll be working until like nine or 10pm and I was just exhausted. So

now I'm trying to work early and then cut off at like five right now I started running. So, you know, I know that I have to finish work before I go running. That's a good cut off and then I just go running and have dinner and all that. Right. Cool.

Unknown Speaker 7:28

And do you have like any organizational methods like apps timers, a calendar, what are the means you use to keep yourself organized.

Unknown Speaker 7:38

So I started doing it. I started doing a calendar, a few weeks ago and it's been really helpful because I used to just run around thinking of what I needed to get done. And right now what I do is block times for the client, so for example I have, you know, two hours for this client today, and it doesn't really matter what I need to do, just know that I have those two hours to get it done. So whatever comes up I just sit down and do anything I need to finish for them in those two hours.

Unknown Speaker 8:06

That's a good way to keep yourself organized. So and I know you're used Trello and slack. Do you use other apps to keep yourself organized

Unknown Speaker 8:16

for myself. I find that really overwhelming because you know I have to use Trello with us sir and then I have to use Asana with other clients and I have to you know like, every client has their own thing. So when it's for me, I just use like a pen and paper, or even just a Google Doc, what I've been doing is just lists everything I need to do in a Google Doc and then whenever it's completed I add the link to the doc so that I know it's ready. Okay, but I don't really want any more apps, I have too many. Okay no, yeah.

Unknown Speaker 8:45

And you mentioned you work with different apps depending on the clients, which apps have you used, what do you feel about them,

Unknown Speaker 8:53

what do you think about them actually. I use Slack with everyone, all the clients have different Slack channels and that's really cool because like I've just, you know, switch back with, with the same app instead of having to use a bunch of different ones. And then they all use Google Drive. So that's really helpful. I have an account for each client so I have, you know the IP address I have other similar addresses for everyone. Right, right. Um, and then I have Trello, I have Asana up.

Unknown Speaker 9:27

What do you think about Trello.

Unknown Speaker 9:28

I think it's the easiest one I have been trying to replicate what I do in Trello with the other apps that I use. Just because it's really, I mean they're all small teams, so I feel like that method is just really simple. And you know I don't want to say to the client like hey you can't use Asana let's use Trello, but what I'm trying to do is do the same from Trello into Asana, just because it's so much simpler.

Unknown Speaker 9:54

I know, I hate as I'm actually

Unknown Speaker 9:56

so complicated, it has like 14 tabs and it's just too much.

Unknown Speaker 10:00

I find it overwhelming the worst thing for me is because the commentary section is so stupid. It doesn't look. And me, it doesn't show the whole thread of messages, it's the worst.

Unknown Speaker 10:17

Yeah, and you get notifications for everything, it's just really annoying.

Unknown Speaker 10:21

Oh super and I hate it.

Unknown Speaker 10:26

I don't know. Yeah,

Unknown Speaker 10:27

so your shift of view with me that has been a sucks.

Unknown Speaker 10:30

Okay. And you know the worst part for me is that I work with one. It's a startup, they have this kitchen product, and the owner has so many ideas so she'll send a task in Slack and then she'll create a task in Asana, and then we have a document or we have like a list of the things we're working together. So I have to keep track of like 1000 different ways that she wants to say something, and it's just too much. I just find it's just so I have my own little document that's just like, I have to do this, this and this and everything else I just ignore it and then just check a complete when I'm done, because

Unknown Speaker 11:08

it doesn't do as Caroline is way of sharing her ideas with you.

Unknown Speaker 11:12

Yeah, I just have to keep my eye on like several different channels and it's too much. Yeah.

Unknown Speaker 11:19

Okay, and any augur app that you use or

Unknown Speaker 11:24

not for organization I have a personal account in air table, but I just use it for like bookkeeping so you know invoices and stuff like that I keep tracking there, because it's like a spreadsheet.

Unknown Speaker 11:36

So air table to work to to invoice,

Unknown Speaker 11:43

not to send them voices but to attract clients, like, you know, for example I did this many hours with this client this

month, and that's just for me I don't share it.

Unknown Speaker 11:53

Sure, sure, but that's also what I'm looking for like how we organize our board, so you use a cable to trick the clients who have anything else that you, you look for that unique using your daily routine.

Unknown Speaker 12:11

Really just spreadsheets I like using that in our, in our table. I love Arish love spreadsheets for like tracking everything so I just had them in their

Unknown Speaker 12:23

punch of spreadsheets on Google Sheets for instance, or stuff.

Unknown Speaker 12:28

I own I keep them in their table, and then if it's for a client that I need to share I have it in Google Sheets. Okay, cool, came

Unknown Speaker 12:37

in, call me many hours a day do generally work.

Unknown Speaker 12:43

It's like a super busy week it's closer to eight or nine, but it's mostly Monday through Thursday on Friday I'm really just like replying to messages and, you know, grabbing up for the week I don't really do a lot of work on Fridays.

Unknown Speaker 13:00

Okay. And do you take the weekend off. Yes,

Unknown Speaker 13:06

I usually assign them on Sunday, if I have, you know, if I want to make sure everything is finished, I just check in on Sunday but I try not to work over the weekend.

Unknown Speaker 13:16

Cool. And do you take vacation, how do you manage your free time.

Unknown Speaker 13:23

I mean in the time I've been freelancing I have taken a few weeks off so I took time off, and September last year, I took time off and I think about November, the year before. I'm planning on taking a few weeks, or at least a week off when I start comes back from maternity leave, right now I'm probably not. I think I like having smaller times throughout the year, so like, I'll take you know two or three days every now and then instead of having like a full month but I'm just bored. Especially with COVID I can't really do much we're still pretty much in lockdown here so it doesn't really make sense taking more than a few days, right yeah right now it's

Unknown Speaker 14:08

a bit weird to be taking. Yeah. Okay cool, and.

Unknown Speaker 14:13

And how is

Unknown Speaker 14:15
your work schedule,

Unknown Speaker 14:15
how

Unknown Speaker 14:16
do you organize your ongoing projects and we're working right now and upcoming projects, how do you keep a constant flow of work.

Unknown Speaker 14:26
Like I said I have a lot of long term clients so I'm not really looking for new stuff every month. Um, I have, you know I have a good basic workload and then if anything comes up, I usually just take it if it, for example, I got an email this week someone I've been working like I've worked with him in the past and he messaged me like hey can you write this blog and I was like, Sure, send it to me and I worked on that last night, and I need to finish it today but overall it's just you know steady work from the same clients that I've had for all of like for a year and a half I've worked with the same people,

Unknown Speaker 15:02
and you don't go looking for new as

Unknown Speaker 15:06
very often. Not really. I had a few last year, I wrote a few websites on the side. I cooperated with someone, the end of the year, but in general I just keep the same people. So cool. Um,

Unknown Speaker 15:24
okay. And how do you showcase your work, how do you publicize what you do. And what do you think gives you more turn around, do you have like a website or social media or.

Unknown Speaker 15:36
Okay, so I started an Instagram account. There was such a time waste, I just, it didn't work, like I didn't get any clients, you know, it was fun and everything but it was too much work and I wasn't getting anything from it. Okay, and so I left that. Then I got on it. I got active on LinkedIn. And that's where I met this guy who sent me the blog this week, but I'm not consistent in there, to be honest right now I'm pretty busy with client work so I don't really take time to promote myself there. Okay. And Facebook groups Facebook groups have been. And I think you and I have talked about Facebook groups before. Um, that's what I do, most consistently ages, engage in those groups and like make comments, I had actually I met two people this week who needed help with copywriting, and I didn't take them as clients I just said hey I can send you a few of the books that I've worked on. And then if you have any questions we can talk, but say Facebook groups are the biggest source of networking and engagement. I do have a website but it's actually about to expire and I don't really want to renew it, because it's a bunch of money and I'm not really using it website you mean, or

Unknown Speaker 16:56
ice, and the website is not giving you a great turn around either.

Unknown Speaker 17:01

Honestly, I didn't even finish writing it, so it's just sitting there, And I don't really, it's not worth it to me. I do want to finish like set up like a cheaper alternative to it and then just use that instead. But it's not a priority right now.

Unknown Speaker 17:20

Right, right. Okay. Um, so you feel like the Facebook groups had the best turn around you use LinkedIn a little. Um, okay, and how do you press Apply your work. You put a price on the tests, you do for clients.

Unknown Speaker 17:40

Mostly when I started, I just used up work as a measure like I look around when people were offering. Okay, um, right now I have a better idea because in those groups, that's one of the things people talk about the most, like what the charge what's fair What's the going rate. So I use that as a guide. And then for example for instead I've already worked with sometimes on like for this year I negotiated a 50% Raise because the work had changed quite a bit with the startup, I started as a social media VA, and now I'm running the brand, basically, um, you know like from a brand messaging point so I negotiated that be closer, it's still on the low side because it's on Upwork, it's not the same that I would charge for a new client, but it is significantly higher than it used to be. Right. And then whenever I find a new client, I try to make it at least 30 or 40% higher than the past clients part. Yeah, just to kind of make up for it, a new connection. Right. Um, okay,

Unknown Speaker 18:52

Cool. So that's a good way to to find like a balance on how to charge people, and you feel like you're, you're trying to make a progression, right like now I'm learning this much, and next new clients, I think I can try a little bit more.

Unknown Speaker 19:11

Yeah. Nice. Okay. So right now, um,

Unknown Speaker 19:19

oh wait, but about the prices also due to do you charge hourly Do you charge a fixed rate, how do you feel like it's the best way more comfortable for you

Unknown Speaker 19:33

right now because what I do is so different. I mean, like for the same client I do many different things for example with us or you know I'm scheduling posts and then I'm working in Canva and then you know it's just a lot of different things. It's hourly. I would like for example when I have done websites, that's a fixed price. I would like to move to a fixed price I actually have this idea for email marketing, but I want to do later this year, and I want it to be fixed price because I just feel like, doesn't matter how much I charge, hourly, it's going to come to a point where I can't work more hours. I won't be able to make more money.

Unknown Speaker 20:15

Right, right. Okay. In a way, if you do a fixed price you feel like you might

Unknown Speaker 20:24

be more for sale, that is, okay, yeah, just because you know, if, even if it's the highest rate, that I could get only so many hours in the week, you know I'm not going to work 80 hours I'm not going to do. If I have a fixed price it's like, for example, we have, I think you've talked to Elson, the email manager. She has a fixed price for emails and I was, I've been looking at that and I'm pretty good with emails, I'm getting emails, and you know if I can start off bring that on the side, you know like, if I can sell a sequence for example for you know a launch sequence or something that's going to be a fixed price it's going to come on top of all the hourly work that I do. And it's really

going to take like two or three hours, but it could be much a full on what I do hourly i. So, you know, it's a very small time investment, but it's going to have to turn around. Right, yeah. Oh, nice. Um, and when you, when you make your, your quote or your price. Do you take into consideration the time you will spend

Unknown Speaker 21:34

that when you do fixed price do you take into consideration the time you spend like communicating with the clients doing meetings. I don't know, helped where's that you buy stuff with that. I don't

Unknown Speaker 21:47

really have to buy software because what I do is writing so I just use a Google Doc. But definitely any Paul's or anything goes into account, um, and the thing is I work really fast. So, for example, I can write a blog post in like an hour and I don't want to charge for an hour because, you know like, it's taken me two years to get to that

Unknown Speaker 22:08

of course of course yes and that's actually a point because you're charging hourly. You're either charge a good rate for your hour because you have to take into consideration how long did you take to be this fast.

Unknown Speaker 22:22

When I started a lot, quiet and fast so that's why my hour is a bit more expensive,

Unknown Speaker 22:30

and I came into a problem where I don't work with that client anymore but I came to a point where, you know I was writing a blog, and it took me an hour, an hour and a half with like revisions and like the whole thing took about an hour and a half, but it took me like six months to get to that and it's like, the better I get blessed I get paid.

Unknown Speaker 22:49

Of course, yeah. Exactly, yeah. Yeah, that's a I think that's an actual problem with everyone. But yeah, it's nice that you're already in tune with this.

Unknown Speaker 23:04

This thing that happens. And I think that's a huge problem for a lot of freelancers, it's like, because you're quick, and even people like, oh I don't really have that much experience so I'm going to charge this really low rate and it's like now, I mean, even if you're learning it or anything like you're putting in the work. I don't know it's just listen, it's hard, it's hard to price yourself with that.

Unknown Speaker 23:30

I, yeah, I actually I feel like there is a lot of people in the market, and there is space for everyone, so you can actually make your own steps and and make a mistake and learn with it and just go in the market. I think it's adjustable, so it's, it's cool.

Unknown Speaker 23:49

It's somewhere to grow, I think. Yeah, well,

Unknown Speaker 23:54

so okay for the next section, I would like to know a bit more about the relationships you build with your clients,

Unknown Speaker 24:01

and

Unknown Speaker 24:02

other co workers and digital in your mind you. So, how is your relationship with prospects, clients, how does the process of enrolling a new client and then your project works for you.

Unknown Speaker 24:18

For example, if I'm having a website project. That's a person I don't know at all. For example, if someone writes me on Facebook from a group like hey I need a website, um, it's usually a call to kind of get to know each other and learn about the project. That's usually like a 20 minute call. And then after that, longer call just to get all the details I need for the website like details about the business details about the brand. And then I make. It's really quick, writing a website, I just go ahead and make the draft. It takes me about a week to make the draft. Because I take a few, like you know I do a first round and then go back and review it the next day and just take some time to make sure that I like it, before turning it in. And then that's it I just send that in for reviews and they have, you know, any feedback, any edits we need, it's super quick. When I work like that, and if it's for I've had clients for blogs, I'd go for about my smallest blog packages three months and six blocks, which is a blog every two weeks or so. And for that, it's the same we have a call and then I try to batch to where I'm sending, I don't want to send a blog like right before it's supposed to be posted. I like sending a few before. So that's usually how it goes, I send know after those initial calls I send a draft and hear their feedback, kind of have that, you know that interaction of where things are going. And then I send them the work for them to review and that's really it. I don't really have a lot of interaction with clients like that. I leave kids hard

Unknown Speaker 26:07

to enroll new plans. Do you rather work with

Unknown Speaker 26:11

long term clients. I don't think it's hard to get started, what I think it's, I don't want to be in a position where I don't know how much money I'm going to be making that month. Okay, so it's like, what if I don't have any client this one, you know, so the way I set it up is that I have my basic income with long term clients, and then if anything else comes up, then that's great. Right, okay, well, um,

Unknown Speaker 26:36

and you have, obviously you have a few ongoing clients, how do you nurture this relationship, how do you make sure everything's happy, everyone's happy, and everything's okay to keep on working with them and collaborating with them. A lot of communication.

Unknown Speaker 26:53

I talked to most clients at least once a week. For example, right now I'm not talking to us or that much so we just exchanged messages every now and then. But we used to have a call every Friday, just to check in, make sure everything is going well for the week talking about plans for the following week. I do that with every one so for example I have one client call on Monday I have one on Tuesday with a different clients, one on. I used to have one on Friday with that, sir. It's really just keeping open communication like that and I think, you know, After working with someone for this many months, just get to know, like for example if I see a message and I know that she seems, and I work mostly with women. So whenever I'm saying she I just mean any of them. Um, if I see a message and it's like hey I don't really like this. Can we jump on a call or, you know, it's just really easy to communicate because it's been so long.

Unknown Speaker 27:59

Right, right. You feel like a mess. Are you is to build like a long trusting relationship based on open communication.

Unknown Speaker 28:11

Yeah, and even with the people that I supervise, for example, I know I don't really work with you that much, but for example with the people who do social media like Stephanie Ariel, it's like I'm always checking in, like, Hey, is it going okay like, how's your workload this week, how's it going. Need any help here like is it you know going well I just try to keep that really open because I know for example, if I have an issue, I have a hard time talking about it. Okay, I'm checking in with other people. Yeah, and even with that, sir. I'd rather be annoying, and checking in and be annoying and being angry and not being like not knowing how to say it. Right, right.

Unknown Speaker 28:53

Always checking, checking.

Unknown Speaker 28:57

Oh, and

Unknown Speaker 28:59

so that's your. So that's what you do you, you try to have any ongoing clients and whatever new thing that comes along right. Do you use any digital platforms to exercise your acuity like Fiverr Upwork freelancer.com

Unknown Speaker 29:21

I use Upwork mainly. Then the last client I signed, I found it through freelancing females, um, they have a job board on their website and I set that up, like I said a few obligations. And I got this one which is a digital a web design agency and I'm doing copywriting for them, but right now all my clients except for her come from Upwork, right. Okay, and,

Unknown Speaker 29:50

and what is the relation relationship you have with the digital platforms your use, how, how does it work between you and Upwork and freelancing female.

Unknown Speaker 30:03

I mean I love Upwork, I think that a lot of what I've accomplished is thanks to using Upwork, I just don't like you know that's how I started freelancing I start freelancing on Upwork, and after being there for a while, is when I started the Facebook group is when I found no like, all that other community is because of what I've built in Upwork, that's where I build my experience. That's where I have the best references. That's ongoing work is in Upwork, so I think mean I know there's a lot of criticism of platforms like that, but my experience has been great in there. I'm

Unknown Speaker 30:45

a like it.

Unknown Speaker 30:48

Yeah. And

Unknown Speaker 30:50

in freelancing females, how do, how are you experiencing it,

Unknown Speaker 30:55

have a Facebook group that's pretty big I think it has about 50,000 people right now, and I found one client, but it wasn't on the Facebook group, it was on the job board. And, I mean the group is great. You get to learn a lot, There's always someone asking some really interesting questions, there's always someone engaging with, you know, it's, it's fun, you know they post means about like freelancing and how hard it is to freelance online, like for people and it's fun it's engaging and I don't really know that many people who work in marketing, outside of my co workers. So it's just the phone platform to be a part of

Unknown Speaker 31:34

you feel like that helps you not feel so isolated.

Unknown Speaker 31:39

And there's, you know, if I have a question to teens. I can't really ask anywhere else because I don't have anyone else to ask, I can just go in there and they usually have really good insight, right there. Nice, cool.

Unknown Speaker 31:56

And what are the consequences for you, of using digital platforms to work.

Unknown Speaker 32:04

I got into freelancing at a time where I didn't know where I was going to live, because I lived abroad and then came back here and my plan was to leave again. So I couldn't really find a job here, because I knew that I was leaving and going online meant that I could go anywhere. But it also meant that I'm making a lot more, doing the same work that I would be paid peanuts here like if I were working here I'd be making maybe 10% or 15% of what I'm making by freelancing,

Unknown Speaker 32:37

right, you feel like you won more by doing freelance work.

Unknown Speaker 32:42

Yeah, for example, one of my neighbors. She's an engineer, a product engineer, and she has a marketing department, and a pretty big company, I think one of those like those frozen peas. One of those brands of like frozen food. Yeah. She's like the head of the marketing department, and I think I make like three or four times more than her, at least, in like a low month, I make a lot more than her, and I'm not an entry level anymore but I'm not a head of department, you know,

Unknown Speaker 33:15

right, where are you based, as well, you and where are you from I'm from Venezuela.

Unknown Speaker 33:22

I lived in the US and then came back here. Okay, so

Unknown Speaker 33:26

you were. Which part of it as well. Caracas,

Unknown Speaker 33:31

really the the capital then.

Unknown Speaker 33:34

Oh, so you weren't from Caracas, and you lived in the US that it. And how long were you there

Unknown Speaker 33:45

for eight months. It was a good experience. I think I was a nanny, I was, I went for cultural exchange. Right, it was, it was really fun, it was so different than what I was used to.

Unknown Speaker 34:02

Right. And do you, do you think about going somewhere else. Now that you will have this

Unknown Speaker 34:09

established. Yeah, I'm actually working right now to save enough money, because I want to do a freelancing visa, I don't think, I don't want to go back to the US I would go I've been looking at some of the islands in the Caribbean because they have really good freelance programs. I've been seeing Barbadoes I saw, I don't know where that name. I think it was Antigua and Barbuda or something, I saw like two or three places that have freelancing basis. I'm looking at it, maybe for next year, or 2023, or something like that, or

Unknown Speaker 34:52

are you looking so you live in Venezuela. You went through to the US spender like eight months and now you think about now that you were getting established to go somewhere else. Or do you think about being maybe a digital nomad, or are you like you need a base where you can just chill and work. Yeah,

Unknown Speaker 35:18

I mean I would like to live somewhere else but not like moving around every month, right and it will be, for example, if I go to the Caribbean, it would be for like eight months a year or something like that,

Unknown Speaker 35:29

I read at least

Unknown Speaker 35:31

just, you know, stay there and like have fun in that place and maybe look around but I don't want to be moving all the time.

Unknown Speaker 35:37

I yeah I can relate. I haven't been in Portugal, um, whoa, I don't know let me think I think it's been four years that I'm here. Oh,

Unknown Speaker 35:48

I thought you were from Puerto Rico. No, I thought you were.

Unknown Speaker 35:53

Oh no no I'm Brazilian.

Unknown Speaker 35:56

Yeah. Um,

Unknown Speaker 35:58

I came here because I wanted to study and do something different. But then I met my husband and I just kept things. It's really cheap to live here so I make as a freelance real Freelancer really, you know I can do a lot of stuff here, because it's a cheap country to live in and it's comfortable. It looks like a tiny doll how's the city I live so it's super, like, it's comfortable and I'm good.

Unknown Speaker 36:30

Where are you and

Unknown Speaker 36:31

I live in Porto, which is a northern city in Portugal is the second biggest city here but that doesn't mean anything because the country is really tiny. And it's super cool, super nice. The only problem I think is the weather because it rains, half of the year. Yeah, I've

Unknown Speaker 36:53

heard that I would like to go to the coast, um, I was recently talking to someone in a Facebook group and she was like well I don't really like Portugal because the like the winter is awful. Oh my.

Unknown Speaker 37:07

And they don't have like central

Unknown Speaker 37:10

central Jesus heating or

Unknown Speaker 37:14

eating so they don't have in most houses, apartments, they don't have it so you're literally freezing for three months, it's awful. But now that spring is here, I'm almost like forgetting how,

Unknown Speaker 37:28

because it's

Unknown Speaker 37:28

beautiful and it's super nice, the line is nice. Everything's nice. Anyway, yeah,

Unknown Speaker 37:34

I'm looking at the Caribbean because I don't know, I'm from the Caribbean, so I don't have a winter, and just the thought of leaving that I can't, like, thinking of going to a place well if it snows right now I can't do that.

Unknown Speaker 37:48

Yeah,

Unknown Speaker 37:49

I know I feel it, I mean, it's, it makes like three degrees Celsius here, and for me that's like the most cold I can endure that I can endure I wouldn't go to a blizzard snows way. And I would love to live again in a place, Morrison.

Unknown Speaker 38:07

I'm actually from

Unknown Speaker 38:09
Fortaleza, Sierra, which is Northeast

Unknown Speaker 38:13
Brazil,

Unknown Speaker 38:14
like right in the Ecuador line. All the year, and I would much more rather Vienna,

Unknown Speaker 38:23
warmer. Yeah, yeah that's recent I'm looking like, that's the biggest thing I would look at, whenever I decide where to go next. I guess I lived in the South of the US and it was really hot. The winter is the winter is dry, there's no rain, there's no, it's cold, compared to what I'm used to, but it's not

Unknown Speaker 38:45
dry winters are the best because here they are, humid, humid, humid. Humid winter. God, it's like you're literally dying he hurts your body because it's cold in your bowls. We're rambling. Let me get back to where we were. Okay so, so the consequences for you is that you can work from anywhere using up work and you he helped you get where you were now. Does it take a toll. Is there is there any, like, bad parts of using it

Unknown Speaker 39:28
for you. Not really. I mean, I think that I wouldn't be hitting my financial goals if it wasn't for up work. Um, you used to working a lot of different jobs so for example when I was when I had my fashion brand, I was working there translator, and before that I was also doing like two or three different things, so it was really different. The only difference is that I'm home all the time now, right, where are you.

Unknown Speaker 0:02
To be you know I used to work at a toy store and I used to go, like I had several jobs, I was just going to different places right now I still have different jobs, but I'm in my home, right, because also because I'm for what I hear and that's their little,

Unknown Speaker 0:20
I might add

Unknown Speaker 0:23
that as well. I was going through a really bad phase right, a couple years back, it is it's so it's I think that if anything COVID issues made it worse. Oh my god, I get you guys when I was in Brazil 2018 years think it was such, it was so huge on the news, how it was like going through a really bad phase, and there were, Venezuelans going to us, because they were starving or something like this and the streets were like mess that like actual.

Unknown Speaker 1:05
Oh,

Unknown Speaker 1:06
I mean it looks worse on the news than it feels here is bad. I mean it is terrible. I think that I live in a bubble, you know, I work with people who are not from here, I have advantages and people who work here and will, like, have to

go you know they have to come in and they have to take a job or anything. I don't go through that. Right. Um, but it is it is terrible. Honestly, I live in a bubble. I think that really sums it up. And you feel like maybe be working as a freelancer using those digital platforms. Did it help you, like, not depends much on your country's economy and how things are going, where you are based. So for example, not last year but the year before. In 2019 we have a two, we had a two week blackout, the entire country was shut down, was March 2019 I have, like, I'm traumatized by that like if I see lights even flickering I'm paranoid like it is awful and I was lucky that you know I live in the biggest city, so I did have live at some points during those two weeks and I was able to keep working and I still had a paycheck, like people who weren't here to have that. Right, right. Oh, my God. I will tell him it was awful. You have no idea. It was, I would say the worse, it was like an earthquake or something like that except nothing happened it was just a blackout. The city went black. Right.

Unknown Speaker 2:49

Oh my god.

Unknown Speaker 2:51

It must have been kinda like actually dangerous right because cows normally bring the worst and people become desperate. Was it like, then you girls in your city or something. I mean, it was normal dangerous, it was just, you know, it was dark, or like we if you were down the street at like 5pm You had to come back soon, because there was like there wasn't any public lighting and wasn't any traffic lights so it was more dangerous like that. Right, but I don't think there was like any mass violence or anything, it was just, you know, people were actually really supportive of each other. That's nice. Yeah, it was, it was the only way to kind of get by. So for example, live in a building and our neighbors would kind of just mash together and like go for a walk together or like, you know, connect more, right, that's good. I had a client. The is based on Texas and they had this snowstorm, the blackout and whatnot, and he was like freaking out because on top of having a blackout. It was actually snowing and cold and they didn't have heating and anything I was like Jesus, how do you even live. It went on for like days and was like, well, and that's the year I was really scared. Pretty scary. And that was really close to where I used to live. I used to live about two hours so Texas is here, and then I lived here, but then Dallas is in the middle, and I used to live straight across from now, will, yeah. The place is just not ready for it now, the winter there is like spring, you know, it's like, I don't know like 10 degrees, like it's not ready for sprint for winter at all. That's reason it was so bad. So it was completely in this bed. Wow, yeah, there must be the worst. Okay, so you don't see any bad news using platforms. Then you feel like it gives you a chance to work outside your country's difficult economy. Okay. And so Indian do you find using Upwork, or another digital platforms to be more or less beneficial for your work that offer more benefits, then. Yeah, I think so. I don't think if I had to choose, I don't think I would go a traditional work route, I think I would do the same that I do right now. Right, right. Cool. So it's more beneficial for you. And do you feel like they are lacking something. Is there something missing their structure, in your opinion, like there's something that annoys you that oh my god, why does Upwork do this or that. I've seen in a lot of places for example in those international groups, people will talk a lot about accepting such low rates and up work for example you have so much earning like \$1 An hour or something like that. Right, and even less when they do like a fixed price. So I think that's something that could be more, you know like they could keep an eye on that. But at the same time, I understand people will take those drops, because you know if you're offering someone like \$500 a month or something in a country where they could make like \$30 Sure, they're going to take it, it's not my place to decide that you are more empathetic with those people that charge a little less, because I've seen, you know I see how things are here, so anyone here could make ones who are offering on those platforms, they will be happy. And, you know, so I understand people will complain about it, and I know that, you know, it's hard to compete with that. You don't really need to compete with that. Right, that's, that's actually what I was saying earlier, like the market is big enough for everyone was the same way, like it's a global market people forget and it's like the whole world so it's a lot of people, and there is a lot of means and different like things to me so there's space for people like you that has

like, know how, and can work for, for better prices in a more competitive way and there's also space for people that are starting charging lower rates, I feel like, or. So I think that is more beneficial for you, and the lacking better. Like, minimal rate, something else like, are you happy with their invoice structure or the way you like, for instance, you get your payments to your local bank. Everything seems to be working fine for you. Because we didn't use that you know I don't even have to worry about getting paid, it's just, I had to deposit this morning, and I don't have to do anything for it, it just comes in. I don't think it can be any easier. It makes your life. That might be much easier. Okay yeah because otherwise I have to do the invoices myself so for any clients I take outside of Upwork I have to send a PayPal request I have to do everything on my own. Right. But when it's transferring for your bank account do things like like it works okay, and doesn't bother you, the fee rates of anything they do. Really I see it as a tax. You know I'm receiving a service, if I had an accountant or a bookkeeper, they would charge me two. Okay, like a service fee, right. Yeah. Okay, cool. Excellent. And you were. You were you going to say something.

Unknown Speaker 9:06

Okay, the

Unknown Speaker 9:07

internet glitched a little I do we're starting Sorry. No problem. It's raining a bit here so maybe it's, it's mine. So do you hear me here too, are in the room together then. So do you work with other freelancers. How is your relationship with other like co workers. I mean I work with teams like the team at ester and you know the other clients also have their own team. Well, one of them has a team and you know it's really collaborative it's, you know, if I'm in the role of like supervising and kind of coordinating things, it's still just very collaborative because I'm very green, I don't feel like I have, you know I only have a couple of years of experience in what I'm doing. So it's not so much as I'm a supervisor, but we're in it together, and, you know like I was saying earlier, it's just a lot about communication and just kind of saying, without checking in with everyone. Right. Even if there's something wrong on my side I'm like hey you know sorry this happened this just don't work out like this, or I need this from you.

Unknown Speaker 10:27

Cool.

Unknown Speaker 10:28

And do you feel like you don't, you mentioned you use a lot of the Facebook groups and that helps you not feel so isolated. Do you feel like the Facebook groups are the best way to go about it, or do you not sense like an opening to also like exchange experience with other like co workers on your teams. I don't know I mean the way that it's been for me at least, I'm really try. I'm really an introvert so it's hard for me to reach out to someone and be like hey I want to talk about this, you know, it's, if I don't have a recent reach out, I It's really hard. So it's mostly just, you know about specific past or specific projects like that. But in the group, everyone is there to talk, you know, so it's just easy. Okay, so you've worked with teams to complete projects. How is your experience working with those teams, it's like, it's the same as you were saying is it like, oh it's collaborative, collaborative and

Unknown Speaker 11:39

everyone exchanges,

Unknown Speaker 11:39

I feel like this question is, is becoming the last one.

Unknown Speaker 11:45

Oh,

Unknown Speaker 11:47

and I find that easy, because I've been working with the same people for a long time I even helped hire the people at the end of the team Minister like I started several of them. I just feel like it's easy to build that connection, you know, It's I don't know I just love the teams I work with, I think it's really easy to work with them, and you read or work with teams or on your own. Depends, like I don't want to have to jump on a call and work on something at the same time with someone I like my independence, but I do like having someone to like, have ideas and to share and, you know just interact like that. Right. Cool. Okay. And have you ever thought of being a project leader, or have you ever acted as a project leader like organizing everyone the teams are maybe making like a virtual agency like becoming Astor, for instance, like I had tried to do it but it was too much work and I didn't like it at all. Okay. I tried to do it a couple years ago. Um, so you know I was like, I know a lot of people who freelance, so it's like I'm just gonna have them all together and then it was really hard to find clients, and instead of focusing on work I had to focus on finding clients for the work. And that was just annoying I didn't like it, I would rather just keep doing what I do and work directly with people, right, because I don't want all that management, it's just too much I don't like it. Right, you don't like the hassle of finding new clients and worrying about keeping the constant flow. Right. Okay, and then I will be responsible for people's income and I don't like that. Right. You don't want that responsibility right now what do you think of doing that later with maybe more network or experience or something like that. It might be later on, like, I do think that, you know, that's just the next step, because like I said it's only I can only do so much on my own, there's only so many hours in the day. Right. It's not this, I'm not working towards it right now. Like it's not a massive goal that I need to accomplish by the end of the year, like over and just be like, if it happens organically, then that's great.

Unknown Speaker 14:03

Okay.

Unknown Speaker 14:04

Um, okay so well overall. Do you like being a freelancer, would you consider working as an employee in the future. No, I mean, yes, I like it I wouldn't consider working with one person, I have had opportunities where people reach out to me for full time and I'm like nope it's not happening. I love the people that I work with, I love working in different projects. I don't, I know, I don't see that. And I think I'd have to be way too much money. What well would possibly attempt to work as an employee in the future. Say, if they offer me like at least twice as much as what I'm making right now. Mm. Yeah, at least that is because I, I love the people that I work with, I love that I get to do so many different things and learn so many different things, committing to just one. I don't think I was able to do that. Or in a more deep note, what is the measure of success for you. I actually have a quote for the, I think I don't remember the exact quote, but it's something about having the freedom to do what I like. And having the resources so to me resources are time money and energy. So for example if I'm working too much and I'm just too tired to do what I enjoy. I don't think that's being successful. So it's a balance of having enough money but also having the freedom and having the energy to do what I enjoy. Oh, and, in, in your opinion, what would you say it's like the ideal condition for you to be successful in work like all stars have aligned, this is and this has happened. And now you were like, fully successful, what would be those these days in this. I would say working maximum 30 hours a week, possibly increasing my income but like, I would say at least another 50%. And, you know once things are open again and I can just go back, I, I love working out, I used to go to the gym every day, so that's been really rough for me. So once I can do that and I can just go back to going out and you know just I'm not the week and just hang out with people, and go to the gym. It cut out a little. So you were saying. Once you have the, the possibility to go out and work out was that it. Yeah So balancing that with like a 25 to 30 hour a week work and just making like 50% more of what I'm making right now in terms of money and having time to exercise and do your stuff and just be balanced in your life so basically having balanced would be the, the ideal condition. And right now I feel like the one

thing I mean, we're still in lockdown, but other than that, pretty much say that I consider myself successful right now. I just can't go out because, you know, we're like that. Go out, so. Right.

Unknown Speaker 17:41

And, sorry.

Unknown Speaker 17:45

Okay, cool. Um, so, okay, so right now is just like the the last little bit of the interview, it's just like a ping pong where I just get like the the basics for general profile. So really quickly, just close it up. So, place of birth. You said your chrome cut out because, yes, close, Lola, and date of birth, February 4 19 92.01 99 Two was Well, me too.

Unknown Speaker 18:22

Cool.

Unknown Speaker 18:23

And do you have any children. No. Yeah. What is that

Unknown Speaker 18:33

I have a dog.

Unknown Speaker 18:40

It's like her sound right. I mean, I've had it for 13 years so it's almost your brother than because 13 years ago. There's no way. Right. Okay, so And what's your academic background. I am a high school graduate, and I did a trade for three years which is fashion design. I don't have a degree. You did work professional design sorry, like a trade school and practical education it's not a technical degree, but it's a three year degree, right, for your, for fashion design line Yes, like cutting out the like designing clothes better, or fashion design in college. And how did you happen to to enter the marketing universe because you needed the money you started sending it was something like you weren't Yeah, so when I came back from the US, I started translating, and then, like I told you when I needed the money. I started doing editing, and that's how I learned that into freelance marketing, Then you kind of learned it as you went. Yeah, like you're self taught in the department. I did a lot of kind of internships so for example when I started working with Esther, I have no idea about anything I just learned a lot with her. I. So you learn under work.

Unknown Speaker 20:30

Yes.

Unknown Speaker 20:32

Nice. Cool. And do you consider studying again, maybe making a specialization post graduation or master Yes, I would but since I don't actually have a bachelor's or anything like that I would have to go to college, and then do the postgraduate stuff. So that's just a lot of time that I don't really want to invest right now. Right, but do you think like, okay I'm 40 on board, maybe we should do like a college or the UAE or whatever or something like that at some point I would like to have an MBA, he is going to take a lot of time, and I don't really want to invest that time right now, right now it's not something on your priority, priority list, then, yes, I do want to just not right now. Right. And do you feel like, do you feel like this constant issue or concept you to update yourself. Do your work. Do you feel like you have to read a lot of blogs and I don't know podcasts are search for information to, to do your work. Yeah, just because the nature of the job, you know, it's always changing, everything changes so quickly Instagram changes all the time Facebook changes all the time, trends change all the time so I'm always looking for something

new.

Unknown Speaker 21:57

Okay, cool.

Unknown Speaker 21:58

And, yeah, and I already asked where you're based. So, yeah, that was it. So that will I hope it helps for what you need it. Does it totally does. You have no idea. I'm actually doing this investigation to get to know a little bit more about this type of work. It's kind of new in the world in general so there's a lot of unanswered questions. And that's why I'm doing this research. Well if you need. If you'd like to talk to someone else on the team or something let me know and I can connect you with them. Yeah, I'm actually, I'm going a bit slowly because to be honest you are like the fourth person I interviewed so far. So I'm trying to fiddle. I'm talking to people and see if I need to adjust any of the questions, but I think how. And like our group channel if someone else wants to, because I talk more with you, with Arne, I sent I interview the arts earlier today actually.

Unknown Speaker 23:04

Cool.

Unknown Speaker 23:04

Yeah it was super cool. He talks a lot, surprisingly.

Unknown Speaker 23:10

Yeah, I don't have that experience.

Unknown Speaker 23:12

I didn't have either and it was very surprising. It was like he was a chatty. I think it might be interesting for you, for example, Ariel she wants to, like she has a day job at a big company, so that might be. It might be interesting to talk to her too. She only freelances I think a few hours a week, then Stephanie she lives abroad, and she has been freelancing, you know, she lives abroad, she moved to the Netherlands, last year, and she has been freelancing while she learns the language and all that so I think that might be interesting too because it's so different from what I do. Right and what she does is she, same thing as you do. She helps me with she mostly works in Canva, creating social stories for HRH and I yeah I was thinking maybe I'll soon as well, because I think she has kids, and that's always something interesting, I always find it interesting to learn how freelancers, deal with actually having kids and possibility because right now I'm like, I am not ready for. To take into consideration. Yeah, if you want to talk to someone with kids, I don't know if you know, Alaska, never talked to her. She has three kids and she leads, I think she lives somewhere in the Middle East, so that might be a very different view. Well, I think I'll send like a general channel to everyone was like, but I like to go like personal because then the person that has to actually think about it, like, in a personal way. On a few, I don't think she's gonna see it in the group chat to me honestly, if you want to talk to. Scouts say send her a message because she was slow to reply in Slack. Right. Do you have like Kareem. I think it's just Aska address or I Brown, or just send her a personal message in Slack, I can can hook. Right. Okay. I think carriers IP out enough. Cool. I'll take her there just because I think those are the most different bags, you know, like I said, Stephanie's living abroad and she's freelancing while she does that. Everyone has a day job, Aska has kids, so I think that'd be a big variety. Okay, cool. So yeah that was that was basically it. Thank you so much for giving me some of your time today. It really, really helps well of course, it's super cool of you to do this, and if you're interested, once I finish, I can share with you the results of my investigation. If you're Oh yeah, yeah, yeah, okay, well, then when once I'm finished, I'll let you know and send you a translated version. Awesome, yeah I don't speak Portuguese. Yeah. A lot of people think that I speak Spanish and I actually horrible, horrible, horrible, really. I went

to Spain, and I could barely add something to eat, like, literally. I am so embarrassed to speak like one thing Oh, like Pertino. Oh yeah, yeah. Oh, like, like they go anywhere in Latin America, they just, you know, some words and feel like they're popping, you know, talking. I'm super embarrassed to do that I just can't. I feel like I met a group of Portuguese people here a few years ago, in a, in an island that I want to, and Facebook English to me because they had like my Portuguese is just doesn't exist, and there's been resolved. Right, right. And

Unknown Speaker 27:25
because

Unknown Speaker 27:27
our Spanish are is probably going to sound more like Spain Spanish, or whatever. Right, so it's probably harder for you to understand because Portuguese people talk in a really weird way and I can barely understand them so I understand you. Thank you so much. Once more, and we'll keep on working together anyway so Ted soon. Okay, let me know if you need anything else. Thank you. Okay, okay, I'll let you know, thank you so much. Bye. Have a good day. You too.

Transcribed by <https://otter.ai>

<<Parte 2>>

What is your profession title?

I call myself a writer, but in reality, I do a lot of other things. Marketer would be more accurate

On a scale from 0 to 10, how satisfied do you feel about your daily routine?

~7 (Lockdown is very much still real here, so being home all day is challenging most times. I recently started working out again, but don't feel comfortable at gyms and similar. This used to be a big part of my social life)

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you with the digital platforms you use to work (such as Upwork, Fiverr, etc)?

~8 (The only reason I'm not doing 10 is because the learning curve was steep when I first started. Those low prices early on set me up on a lower earning track. That said, I've managed to get myself to a competitive rate there and value the platform a lot! I've only used Upwork)

What are your career plans in the short (6 months), medium (2-3 years) and long (5 years) terms?

I plan on doing the same for the foreseeable future. I enjoy my daily stuff, make plenty of money (of course, more would be great - but not in exchange for my current freedom), and there's a ton left to explore as a writer and working in marketing. I wouldn't want the additional responsibility of creating my own agency since I tried it before and it was really a lot of backstage work as opposed to the fun side of client work

What are the factors that will influence your decision making?

Primarily money and time. I want to keep working about 30-35 hours a week top and sustaining that is fairly achievable, but of course, higher paying clients would be great. I do think that working few hours would kind of drive me crazy as I like being busy, so I wouldn't want to go below 20-25 hours per week

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you working as a freelancer?

10 - I can't see myself doing something else

On a scale from 0 to 10, how financially safe do you feel as a freelancer?

I'd say 10 right now. Of course, I do wonder what the future holds, but I'm working towards buying a home now and think it will look up from there as I won't be spending on rent, etc. It feels like *the* milestone I want to hit

Freelancer-05

Unknown Speaker 0:05

So, as I was explaining to you earlier, the other day, my interview is basically, I'm trying to understand a little bit of her whatever job it is like for project manager but that's why I'm doing this. And I would like to start knowing a bit of the basics about your professional trajectory. So, what is your professional background.

Unknown Speaker 0:31

So, I am a. I actually have a full time job. As a senior project manager on the sides in the beauty industry. Cool. I kind of picked up copywriting is a freelance shop. About eight years ago, kind of, is a supplemental income while I was doing like low paying, entry level work. And I've always been a writer so I just was like, Oh, this would be like a nice creative outlet and I've been doing it for about, like, pretty consistently for eight years and from starting this like doing just like entry level like blogs and random author, whatever job essentially, you get. I know can kind of pick and choose what kind of work I do and I do mostly, most of my works in the fashion industry. So, some of my repeat clients are like I do Valentino every season I do a crepe punto every season. I used to do Puma but they outsource because I was too expensive. They helped me write their, their copy guide and then they outsourced it to India. Yeah, I mean it was fine. I worked with them for two seasons on establishing their new freelance base I was kind of, I kind of did their upper level copy guides that would go to like they have a focus on like collection so I did like all the fancy stuff for Rianna anything that would go to like outside approver I, they would filter it down to their actual freelance base but I've reached the point now where my job gives me a pretty my full time job to stay pretty busy so I'm kind of choosy with what I do. And I I've been with Esther for five years so I kind of keep it going, is like the first time kind of thing. I really do enjoy writing it's kind of like a creative outlet for me so it's like a fun side business

Unknown Speaker 2:45

and working with processors always very structured and, yeah, I know what to do. I don't have to worry about like, I think a last minute project but some typically 10 hours. Exactly. She's so structured so no surprises, it's really, I think it's a good way to go about teams. So, definitely. So, how did you get started. Professionally, like freelancer, project management, or like your whole thing, like housing, alright yeah, like, make me like a trajectory line so I can know a little more about you. Okay,

Unknown Speaker 3:32

well I guess I'll start with my professional side, I kind of, I also have a master's degree. I went to school in Pennsylvania and then I got my MBA at state college just to kind of get knocked out and then. That's why we said you're writing your master's thesis and I have to help I did that too. Thank you know, my sister about it this week because he would ask me about my thesis, I wrote it about Miley Cyrus and her rebranding herself. I had a marketing focus so that was, that was a super fun project, but. So after. Yeah, it's just so unique, but I wish I still had it I lost it and my professor lost it, so I'm like, oh it was.

Unknown Speaker 4:22

I was about faster if I could read it because I love my yeah it was it, I am sure it was really fun to read,

Unknown Speaker 4:31

right by Russia. It was so fun to write. I was called the Twerking is working. And that was, I was the only person in the master's program under the age of 60 So, my professor loved my advisor was like this is great. This is such a nice breath of fresh air, even though it's bizarre. I'm so sorry you lost it, there must have been I know it's on our computer that like the heart, I still have I kept the computer because I have all my master's work on it, but it's like the computer sad I was like someday I'll pay to get all of it off. Sure, yeah, if I, if I got it. I'll send it to you because I loved writing that

Unknown Speaker 5:09

I would love to read it. I'm such a big fan of Miley Cyrus and I'm sure it's really fun. So, if you do.

Unknown Speaker 5:17

Yeah, for sure. But, um, let's see, after I got my MBA, I kind of my focus was, I did just general business administration, but I kind of tried to pick and choose classes focused on marketing. My advisor was in the marketing department. She's the head of that department. And then, my first job out of college was like a, like an internship and I was getting paid like minimum wage but it was at a marketing and advertising agency and I kind of got to learn everything from the bottom like on the digital side and that was when I was first introduced to the idea of like copywriting, because they had me build out landing pages for them on like the back end, and write all the copy for it and then optimize it so I was like, oh I can do this it's super easy, because I picked it up so fast they started having me do it for all of their clients so I was. Oh wow, I kind of got to work. I started working like real estate and then they just they like honey extend things out so I was working in like job searching, businesses, and see everyone they did. I think it was food service businesses they kind of had me like, do a little bit of everything and like train me. And then they also have Google AdWords certified and at the time being was coming out so they have to do the beam certification, and the Yahoo certification too so I did all the advertising on the side too, which is another freelance thing I used to do, I kind of stopped doing it just because it's so time consuming to do all the reports and analytics, right, but I do keep up that on the side, my certification in case something does come up where I want to take on a freelance job like that and that's helped with my professional side too, that I know how to do all of that because I can work directly have me work directly with agencies on advertising versus going through a third party, because I know what to look for. But yeah after that internship I kind of got a job at another small business it was like a startup in the beauty industry. And then once I left there, a recruiter placed me at Urban Decay, cosmetics, so I was there for like four years and project management and then from there I went to Anasazi of Beverly Hills and then now I'm at the hair company T three microbes. So it's really, yeah I've kind of just stuck in buting project management but I'm like looking for new things right now like I'm interviewing with Apple and LinkedIn. To see if I can hop over there do project management because it's kind of all the same no matter where you go. It's just figuring out the different the different tools and processes but that's kind of helped me really well with the freelance side because I know how to manage myself. And, yeah, I kind of started that gets in the way for a lot of freelancers, so if you've got this down. I can like look at a due date and timeline myself out which is great. I actually used to use like an older free project management system called base camp I know people still use it, it's terrible that it's free and so I used to use it to like lock myself what I needed to do that week when I was doing like a high volume of freelance work like when I first started I was doing like 10 to 20 extra hours a week for freelance just trying to like establish myself and I started there was an old platform called oDesk, that actually got absorbed by Upwork, so I was one I was one of the first people on Upwork I got invited before they launched it, because I was so active on oDesk and I'm still one of the top rated people on Upwork, which is so fascinating. Like in the top 1% And they always invite me to do, like, what's it called like conferences and like the speaking events and stuff and I'm like now.

Unknown Speaker 9:40

It's so funny, right, it's for there you know that. Like, I think it was in oDesk or Elance yeah I was on both of them. Yeah. And they actually combined my profile for me. Yeah, it was.

Unknown Speaker 9:59

I hadn't thought about that in years I just actually changed my bookmark on my Google Chrome to say Upwork instead of oDesk. I was looking at it and I was like oh my gosh I haven't changed that in like four years or over.

Unknown Speaker 10:14

Right. So, so the next question will be how did you start working as a freelancer. I was working a full time job while freelancing or did you at a time that you were a full time freelancer.

Unknown Speaker 10:31

Um, okay, so let's start with the first one, I kind of got started because my friend, who was my project manager at the advertising agency I was at straight out of college was like, like hey, you should do this freelance, like, go on this platform that I use and it wasn't, it was, wasn't oDesk was the other one was called Elance Elance, she's like I use this platform for project management and to find freelancers to do that because they were using freelancers to do the copywriting before they hired me as an intern, so she was like hey you should go on here like make some extra money, like, She's like I do it on the side too, like everyone here does. So I started on that one, and then I wasn't getting a lot of jobs that paid more than like \$5 for like an hour work and, which is pretty common when you start, I was like, Okay, well I'm going to look other places so I went to oDesk and started working there too. And those were the two main ones I use, I did use Fiverr for a short time but they're like, even worse in terms of payment so I kind of stopped using them very quickly and then freelancer.com too, they, their payment system was kind of shady so I didn't use them, but kind of stuck with us more than any of the other ones. Just because they, I felt like our platform was easier to use and I had more people using it. And then once they emerged and they became Upwork, I kind of just for me is awkward. Right, and also a lot of my work now on the area. After starting with tomatoes. Hey, Ariel. Can you hear me.

Unknown Speaker 12:22

I can hear you now. But you at all for like a minute, not a minute. Okay, you said it when Upwork started it ended up being the one you use mostly, and then you were continuous speaking but I couldn't hear you so. Okay,

Unknown Speaker 12:39

so saying Upwork, and then most of my fashion work is word of mouth versus through freelance platforms. I think it was the Puma team they started referring me out to other designers that they knew, So, that's kind of how I got my work with like Valentino and Acree. And then, Urban Outfitters, as well, they kind of all know each other's hope. They kind of passed my name and info along so I do a lot of that stuff, and you got connected to Puma through up work. They were through Elance, they were one of the originals I found on Elance. Super cool. Yeah, it's really interesting like the companies that are on there, like I've done work with, like house which is one of the biggest like housing companies in the US and like Allentown Chino was the other big one that I found on married no they didn't hire me.

Unknown Speaker 13:40

I know.

Unknown Speaker 13:42

Yeah, it's so interesting, but a lot of a lot of my like high end fashion work is word of mouth, but most of my other stuff comes through. I'm stir up work only

Unknown Speaker 13:54

on is really interesting. So I started working on oDesk and then to realize pride Fiverr tried freelancer.com He didn't like them.

Unknown Speaker 14:05

No they just weren't my cup of tea like fiver the job, the job prices were too low and then freelance, first starting at least Upwork, or not Upwork oDesk had like a minimum amount you had to pay per contract, which was nice, so I knew I would get \$10 per contract. Right, I know they like, they removed it for a short period but when I started it was like, minimum of a \$10 payment. Right. Okay, cool.

Unknown Speaker 14:36

And, and right now you are working a full time job and to have a freelance side gig.

Unknown Speaker 14:42

Right. Yeah, I do about, I don't know if you can hear my cat yelling. I do I do like very loud. We I do like five to 10 hours a week of just like extra freelance work depending on like what is going on seasonally. For the most part. All my fashion work is done by season they'll hit me up like two times a year for stuff so I can kind of plan ahead on when I'm going to be my busiest, Like, I'll probably get my next. All the spring stuff I'll probably get in August, but I've never done it full time, I did do last year when COVID started my full time job at Anastasio Beverly Hills took me down to part time hours so I was able to do. I think I was working about 20 or 30 hours freelance on the side, at that point to keep up with my rent because LA is expensive. Right,

Unknown Speaker 15:47

so you're never did like full time freelancer you always had like a full time job and did Freelancer freelance for fun, are because you live your life to write. Yeah, I've always done it on the side. And how long have you been doing this like ever since you got started. How many years have you been doing this now. It's about eight years now, And always like this full time job was freelance work. Yeah, full time job was freelance. And right now, your full time job you do, what are you doing Anasazi of Beverly Hills,

Unknown Speaker 16:24

right now or I'm not, I'm T three micro it's a hair Tool Company, and I'm a Senior Project Manager, and you are working full time. I work from home which is great because I can literally shift from doing freelance work when my actual work starts. And then when I like take a break I can work on the freelance stuff so, working from home has really helped.

Unknown Speaker 16:52

Yes, I know. I love working from home as well. Cool. This is really, really cool. And then okay so this next part of the interview, I would like to learn a little bit more about your day to day, organization and processes. So, okay, how do you organize your day to day tasks. Do you have a basic routine.

Unknown Speaker 17:14

Yeah, I kind of have a routine. Um, so I usually am up super early because I work out really early in the morning and then when I come back I have like two hours before my full time job start so Oh, like, do the usual like eat and get ready for the day and then I'll have like about an hour where I can start like organizing my day so I actually had like planner I keep with me with a task list that kind of, I sit down and I write everything out I need to get done that day, right and then usually if it's like a long term project I'll like plan it day by day and planner so I'm like, Alright it's

Monday so today I got to do the outline for XYZ and tomorrow I'll do the keyword research and then the next day I'll do the first draft, and then the next day I'll do the final draft in a minute. But luckily with like Esther stuff. I know what I'm going to do every day so I just don't write down everything on the Trello board that I need to get done that day, Right, because she knows the project management. Yeah, so it's like I just have to look and be like, Oh yeah, okay, so I have four things to do, sir, and that will take me two hours so if I do an hour before work and then I do it on my lunch break on eating out I'll knock that out.

Unknown Speaker 18:34

And you said super early what supper early because I'm early right now, there.

Unknown Speaker 18:40

I usually work out at six in the morning, six and seven.

Unknown Speaker 18:44

My God, your word that person. I am

Unknown Speaker 18:48

not a morning person here I just kind of,

Unknown Speaker 18:51

oh wait, you're not a morning person and you're up to 6am Working out seriously Yeah,

Unknown Speaker 18:57

it's cuz I can't I don't think about it when it's that early, so I'm like, I'll just do the workout. And I'm like, Why did I do that.

Unknown Speaker 19:05

This is super great, I'm actually trying to be this person as well so I am really congratulating right now because it's, yes, congrats.

Unknown Speaker 19:14

I, actually, because I went to school on the East Coast, I kind of kept it up. When I just came back with the time change I was getting up early anyway. Oh, I was like, Oh, I might as well just keep going in like eight years later I'm still doing it.

Unknown Speaker 19:28

That's super great. I am going towards that I'm actually, like, Okay, I'm going to start waking up at 8am, and I'm cringing later because that's super early.

Unknown Speaker 19:38

But yeah, if you're like a night owl like it's hard to get up that early, like it was a big change, when I first did it, but now it's kind of like, oh, second nature except like randomly I'll stay up late like last night I was up till like 1130, but I mean totally every once in a while. And then that gets you a little off your regular clock. Right, yeah, yeah it's it's fine I'm like coffee so I'll be good. Okay, sharing the cabinet.

Unknown Speaker 20:09

You get up like 530 you work out, then you're good. Get organized when your tasks, and then you start your full time

job at what hour.

Unknown Speaker 20:20

Usually it's between 830 and nine, depending on the day sometimes. I have my company's very meaning heavy so sometimes I'll have meetings at 830 in the morning. Okay, usually I'm in meetings from like nine to six. Okay. And then, all like, when I take my breaks during the day if I get breaks I'll work on some freelance stuff or I'll, I'll work on it when I'm off of work at like six because the one good thing about my current company is like they will shut down, and six people will quit get offline and stop talking to you, so I know it was kind of shocking because the place was it on the stuff they were really close I was working like 90 hours a week, so that was kind of a nightmare. It was like, 85 to 90 hours a week because I was on call for on the weekends too if they needed something done. I was really working seven days a week, but

Unknown Speaker 21:16

that's a lie. And do you feel like the Disney rewards are working having a bit more free time, is it better for you, or do you miss

Unknown Speaker 21:25

working that much. Oh, no I love, I love having free time now I can like, I can clean. I'm not as stressed with like keeping up on the freelance side because I have like repeat clients that I did work for consistently and I don't want to like be like hey guys sorry I've worked for you for seven years, but I'm gonna have to stop now, I'd rather keep that relationship going in case something happens right I do need to rely more on freelancing. It's like keeping them open door right for you. Yeah, absolutely. I'm like, there's an asterisk company and then there's 200 companies I've done work for it for like seven years now so I'm like, well, Esther is about five, I worked for hallmark for one of their subsidiaries for about seven years and then there's another fashion company that I do stuff for seasonally so they're only twice a year and I'm like I can't tell them no, because they're one of the first companies that hired me.

Unknown Speaker 22:26

And may I ask you something. Since you have those clients that you have worked for like five years, seven years, have you ever adjusted your opinions throughout these years has represented okay so we've been working for two years now. Should we do a raise or something. Have you ever adjusted your rate fee.

Unknown Speaker 22:45

Yeah. Adjust Hallmark has actually doubled what they paid me. So I started working for them. At like \$15 an hour, and basically they'd send me there, they send me their Christmas catalog every, every year, so I'll get like, it'll be like 900 to 1200 product descriptions, and basically I reserved like a month to work on all of their stuff. And they started me at 15 An hour and now they pay me about 35 an hour. And then,

Unknown Speaker 23:18

did you and were you the one said so. Hey, should we adjust my fee or what was that their initiative, how did that work.

Unknown Speaker 23:27

Oh they did it because they originally had four of us working on it, and they did not like the other people working on it so they said, If we paid you more would you do all of it, and I was like, Yeah, sure, that's fine. And then the other company they were, they were paying me by description and then they decided that they wanted to pay me by batch. So instead of paying me \$3 per description they upped it to \$6 per description and pay by batch so they'll have me do I do their stuff. Once a month, they'll send me a list of like 100 things and I just have a month to do it so

they're like super flexible, they just give me stuff about six, eight months in advance, and then actually for Esther's it's the reverse, I was getting like 35 An hour and then when COVID happened. She and I negotiated a lower rate because she wasn't having as many clients and I've kind of just stuck with that because she had made a lot of business during COVID and she kind of helped me keep afloat when the, when my full time job went to part time hours.

Unknown Speaker 24:38

There was something I always wondered like how does freelancers. If they have like ongoing clients, how do they approach this conversation of maybe having a raise or something so in your case. Normally the client is the one who approached you to maybe up your game and then only with Esther, you guys actually had a conversation based on, on the fact that you are partners for such a long time, right.

Unknown Speaker 25:08

Yeah, it was more like a, We want to keep you on. Can we lower your rate and they only lowered a couple dollars per hour and I was like yeah that's that's fine because she went from giving me, like during the pandemic I went from like five hours a week to like 20 hours a week so she was paying me like four times as much essentially so I was like yeah that's that's fine because they're going to work.

Unknown Speaker 25:31

Cool. And that's really good that you have the, you know, the space to actually accomplish, like, you know to negotiate with your clients about your organization. So you do your planners you do your meetings, and then you do your freelance work before you get started, a lunch breaks, and after your work, like you're like after 6pm, you said,

Unknown Speaker 25:56

right. Yeah, I usually save like six to 8pm to do any other freelance stuff that I haven't gotten to during the day. So how many hours of they do generally work. I'd say, like, two to three freelance plus eight full time so like 10 to 11 hours a day. Okay,

Unknown Speaker 26:21

so eight hours for the full time then two to three hours on the freelance. Okay, so, okay, cool. And about organizational methods do you use like ABS timers you block your time on your calendar. How do you keep yourself organized when working like using our technology we have out there. What do you.

Unknown Speaker 26:46

The main thing that you need is the planner I like to write things down and check them off. I don't use a lot of actual planner like, like, yeah it's like an actual physical paper planner that I have and it's like a daily planner and it has space for like, up to, like, 40 tasks in it so I'll usually hire, like, make my list and prioritize what needs to absolutely get done what would be nice to get done, what can wait. So I'm getting so I'm staying on track for everything. And I do block my calendar time off. Just because if I don't, I'm gonna have meetings straight from nine to five from my actual job. So I'll usually block if I have an hour somewhere during the day I'll block it off and make sure that nobody can put anything in there. It's amazing. And you mentioned you use Ben Basecamp was to use it. Yeah, I used to use it to kind of help me stay organized, mainly because it was free at the time, but, yeah, the most project management thing, project management thing that I use is Trello for Esther stuff and that's kind of that's really the only thing I need to kind of stay organized with just because it's so many different brands. She keeps it all organized for us so I don't even have to worry about it but like my other day to day stuff. I usually just keep a running list, like a to do list in my planner and transfer it from day to day is I don't have a lot of clients right now

just because my full time work is so busy so I've kind of cut back it's kind of, there's like, I think there's 41234 thoughts. Oh there's six actually that I work on, but one of them is off right now because it's a fashion company and they're, they're not gonna be me too right because it's probably July or August but the other ones are like, I guess they all have the same schedule to like one is a fashion company that I do blog posts for once a month. And I deliver them all at once and then one. I do the 100 product descriptions per month and that's all at once and then another one I do a weekly blog post for. That one's pretty, pretty timed out like I had that I get assigned Monday, it's due by Thursday, so it's kind of very formulaic, it's very

Unknown Speaker 29:21

structured and repetitive so you're like, You're not very challenged by organizing ourselves.

Unknown Speaker 29:28

Oh no. Yeah, I think that's the only reason like a physical planner works is because it's like, essentially the same thing every week,

Unknown Speaker 29:35

and I, it's like, I don't want to use repetitive, in a wrong way, it's just something like you can predict how it's going to go. Yeah, exactly. It's actually the dream for every freelancer to have like his own going.

Unknown Speaker 29:50

Yeah, I don't have to worry about like my before where I'd be like, Hey, can I get a client that's like hey can you do this in like 24 hours. It's more like, I know it's going to be the same thing like Monday I'll have my assignment Thursday it's due for Esther stuff I'll be like this stuff I have Monday that's so bad Tuesday and so on. Excellent. And

Unknown Speaker 30:12

in for your full time job do you guys have any organizational methods you use inside a corporation electroni.

Unknown Speaker 30:21

Oh yeah, we use the project management system right. What's to keep, it's right, it's W, R,

Unknown Speaker 30:32

R E. Okay,

Unknown Speaker 30:38

that's, that's like a, it's a lot like a sauna, I don't know if you've ever used a sauna, but I've used it and like it but so right, were you writing about it. Yeah, I actually writes probably one of my favorite systems to use it has a built in. Built in approval system so you can upload like graphics, straight to write, and have people comment on it and approve it. So in real time so if you need like four or five people to review something, you can get all of their feedback at once. We have a really high volume of projects. So it really is helpful in between like everything organized by department and then I can assign straight to the graphic design team or straight from my freelance team that system. I like to mention. We do use Microsoft teams a lot to keep to do meetings, we're gonna keep our calendars organized, and it's kind of the chat systems for the company as a whole, I'm on the creative team and we use we also use slack on the side to kind of talk to each other without being on the company system because it's so slow. What else we use, we do a lot of Google Sheets myself in the creative director and the art director, we have actually notes on Sheets, Google Docs, we have an ongoing task sheet that we update throughout the day and we review at once in the morning and once at night. It's kind of like a higher level view, like high priority projects, so we have like anywhere from 80 to 150 projects sitting in Rike at a time so we'll take like, these are the ones we need

to get done this week, this is what we need to do for this campaign that's launching next month. Just kind of anything that higher visibility higher importance, we'll go on the text sheet and then we'll review that before we review the project so right

Unknown Speaker 32:54

now we just implemented that maybe a month ago because we were getting overwhelmed. So many projects and we were so we were meeting twice a day for like an hour at a time so like two hours a day, we weren't getting through all the projects, and we were like, we weren't getting to the higher priority ones and I was like you know what, let's, let's single them out, let's put them in a separate space where we're like, okay, these are the five things we need to add, absolutely look out today and the contents kind of helped streamline a little bit because we can also we can update it throughout the day so like I put in there like Ariel, to reach out to freelancer to build landing page by x date. I can go in there and put like, once I have confirmed the Freelancer I can complete, and then, like the creative director if he's in a meeting and they're like, asking like, oh, what's the status of this landing page builder he can go in there and say, Oh, we have a freelancer hired Errol just is working on with her versus him like having to message me and be like Hey, tell me what's going on the first of May, I've been sure I'll be like, looking everything up so that's the perfect way to keep everything updated. Yeah, and there are creative teams very small t threes and we have a high volume of projects so they're super busy so if I could, like, make anything easier for them like giving them like five bullet points versus 100 projects is like the way to go. Of

Unknown Speaker 34:17

course, yeah. Okay. And do you have any recipes, how do you manage vacation.

Unknown Speaker 34:26

Oh yeah, I take Saturday's off like entirely. I'll like check in the mornings, just to make sure there's not anything that's like, come in overnight. Usually, the companies I work with or don't work on the weekends, so just because they're like, larger companies like corporate, So all like, I'll check Saturday morning. As long as long as there's nothing like that I need to get done that day I'll take that day off, and then usually I'll take Sundays off to unless I'm in the middle of like the fashion rush when I have to do all this seasonal product copy. I'll usually work on Sundays two Saturdays are generally my day off, and normally the over the weekend is your job, right. Yeah, freelance mostly work stuff will sometimes come up when we have photoshoots I'll have to like coordinate over the weekend to make sure that everything's ready for the Monday morning call time, but that's very rare. Like, right now we're in the middle of photoshoot season so it's essentially every weekend we'll have to work Sunday mornings but usually it's like maybe once every two months. Vacation. Vacation. Or do you not. I haven't really taken time off recently. So I used to take about a week or a year from my full time job and through lapse to like do something with my family but with COVID, especially we haven't done anything for a couple years, and then they come off and go, yeah go nowhere like staycation I did do a staycation two years ago I took a week off from Urban Decay and just stayed at home and slept. Very, very great. That was That was after like a really, I have a period or keywords only project manager and they're like, for the entire international company and they're in like, 48 countries. I was having like seven 800 projects at a time and then they finally hired me help like a year and a half later after me working 18 hour days. And as soon as they hired her and we I like onboarding her I took the week off. I need, I need a

Unknown Speaker 36:58

ride, oh my god so intense. And then so may normally take like when you, when we call a year, and that's your choice. Because you like for a lot.

Unknown Speaker 37:12

I like to stay busy. Like copywriting is my creative outlet, so I don't really feel like it's worth. It's more like a, like a

song, it's almost like a hobby, which is weird because I'm getting paid for it, but we all we all love, how do I know I'm like, every time I talk, I tell people like writing is my hobby and they'll go like, what do you do be like write in a journal I'm like oh no I like writes companies like that's a job, is that as I'm like enjoying it, like,

Unknown Speaker 37:44

I know,

Unknown Speaker 37:45

but that's the great thing that's a great way to look at it like it's their hobby but you're turning your hobby into something that compensates you so it's even better, right.

Unknown Speaker 37:56

Yeah, and it's not something I see myself stopping doing here which is great like project management I get burned out every once in a while, which is when I need to like take my week off, but like writing there's always something different to do, there's always a new company that needs something or like a story to write.

Unknown Speaker 38:16

Cool. And how do you organize your work schedule, I think we kind of tapped into this but just to make sure we didn't live in how you organize your ongoing projects, and your upcoming tasks, just through the planner, and by having everything structured, or do you do anything.

Unknown Speaker 38:39

Yeah, it's mostly through the planner and like just because everything is so structured I can kind of plan ahead, and everything's structured right. Yeah. And the only time it gets a little crazy is like those seasonal fashion rushes where I have my clients come back and they need everything and like everything happens within a month just essentially where I'm rushing to get all the fashion descriptions done for the next season. And that one, usually, actually, I used to have a whiteboard where I would just keep track of the ongoing clients that I was working on and like just cross them out as I finish, But I would say the planner for sure. Is this my life, my God said,

Unknown Speaker 39:26

Cool. It's amazing. So, okay, then what means do you use to like, promote your work. How do you get word

Unknown Speaker 39:37

around a variety of words, or do you have like a website,

Unknown Speaker 39:42

or media. Um, it's really only through Upwork at this point. And LinkedIn I had it on my LinkedIn that I do copywriting on the side but like it's kind of like a side note, writing, most of my work come through word of mouth or through Upwork, I'll get clients will refer other clients to me, and then Upwork, because I'm in the top 1% They essentially will send me high level jobs, once, once a day, once, once a day or like once every other day and I'm not taking new clients right now so it's more like a whole send it to me and I'll say no. It's always good to be wanted, yeah I'm like.

Unknown Speaker 0:02

I'll get clients will refer other clients to me, and then Upwork, because I'm in the top 1% They essentially will send me high level jobs, once, once a day, once, once a day or like once every other day and I'm not taking new clients right now so it's more like a Senate to me and I'll say no.

Unknown Speaker 0:25

It's always good to be wanted, yeah, I'm like, Well, every once in a while like the company will come up and I'm like okay like

Unknown Speaker 0:34

urban outfitters UK hired me through tough work, like two months ago to do some SEO for them and I was reading the description I was like, I think this is Urban Outfitters I think I've already worked for them. Right. It was their UK website I was like, okay, that's fine. That sounds familiar, let's do it. Yeah, I was like, That's okay I know how they work in stocks, like, I just have to convert all the English stuff I American English stuff I did to UK English which isn't that hard.

Unknown Speaker 1:04

Right. Cool. And. Okay. And how do you put a price in the tests to do, how would you like okay so I do a blog and it costs x amount of dollars, how do you put a price and what you do.

Unknown Speaker 1:21

I kind of have standard rates now and client referrals so I usually tell them how much I'm paying they're paying me for that similar jobs so they kind of come in knowing what my base is. It really depends on what industry I'm writing for to like my work in the beauty industry. For copywriting is kind of limited but I do write for some like high end brands and they pay me. The first one I started at 85 an hour,

Unknown Speaker 1:50

which is, which is, I would love to have that for my full time pay that

Unknown Speaker 1:58

they were trying to hire me full time as a copywriter and I don't want to do it for time I think I would hate it if I had to write 40 hours a week so to keep it. Amazing. Yeah, for sure. They, they started to get that right from there when I have other beauty clients that have come in I'll give them that it's like a starting point and some will be like okay we'll do 85. Others will be like, like your example I have a new one that I just did a test project for and they're like, Oh, I feel like the field work mainly for us and the other company only gives me what like five hours of work a month which is good,

Unknown Speaker 2:46

five hours.

Unknown Speaker 2:49

For the most part I do instead of hourly I do like standard fees per project so blog posts are \$50 for 500 words, product descriptions are 10 bucks apiece for anywhere from 100 to 250 words or more, but luckily I'm so established on Upwork, which is where most of my other work comes from that's not word of mouth. I can ask for a higher rate, and get it

Unknown Speaker 3:15

right, which is, which is I think it's the goal for everyone who's using digital platforms now you guys like, describe your reputation good enough. Your game great. Super nice. And you, you do this based on the time you spend, how do you, you know, compute in your head how much it costs,

Unknown Speaker 3:44

you know, I try to hit my, my full time salary I make about 45 an hour. So I try to keep that as my base like if I'm going to write I need to make at least the same amount, I'm making for my full time job so when I look at like, for example a blog post that usually will take me anywhere from an hour to like an hour 15 minutes. So I'm like, so \$50 for that atmosphere. I see a lot of descriptions depending on what they are if it's, if it's short like I've had jobs where I've had like 25 to 50 word product descriptions I'll charge like \$2 a description because that'll take me like five minutes to write

Unknown Speaker 4:24

it, and use your full time job, our pay as reference, which is great. Yeah, and then the.

Unknown Speaker 4:33

Oh, sorry. Go ahead, please, no carry on. I was gonna say that way I kind of like have a standard that I can work with in my head at all times, so I'm not like trying to make something up on the fly.

Unknown Speaker 4:44

And then the other, like higher rates that you can get as a freelancer. Like, how do you define, it's more like what they are willing to pay or what, how do you know get there.

Unknown Speaker 5:03

For the beauty thing it's more of an expertise level interest because I've been in the meeting industry for eight years. They're, they're highly competitive, and they're willing to pay more for the fact that I know the industry from the project management side and I've been like three very successful large companies in the industry so I have that background too so I know what to do, like, what to write. Then, what's your hourly rate. Yeah, so it's worth more for them to pay me to do it because they know that I have that, that knowledge base versus giving it to someone else who might not have it.

Unknown Speaker 5:44

Excellent. Really cool. It's very interesting. Okay. So the next section is basically about the relationships between you and co workers, and the hero platforms you use so. How is your relationship with prospect clients, the onboarding process for a new client in your freelance

Unknown Speaker 6:07

site. There's not much onboarding, just because I've been doing it for so Rando essentially send me like a project brief and I'll just start on it to see. Yeah, there's not really a lot. The biggest ones are if they need me to learn their unique platform like Puma has one of the things I helped them build is they have a copywriting platform where you go in, and it has your assignments in the platform, and it has like all the product info you need, so like something like that where I have to learn a new system is pretty, pretty quick, but like, very rare for the most part, like, the client will reach out to me if I want to talk to them briefly. We'll negotiate a price and then they'll send me the product brief, and then I'll start on it for the most part. Okay, cool so easy. Yeah, super easy, just because I feel like copywriting is pretty, pretty straightforward. It's not like I have to learn. Like if they have a brand guide I'll follow those of you that and I follow that for the brand's voice but for the most part. A lot of my work is a higher level consultant work so I'm building their brand voice for them so I'll sometimes have an interview with them where I talked to them about what they're looking for, but for the most part it's very straightforward. I see. And for your ongoing clients. Do you feel like you have to do something extra to make the relationship, or do you rely on the quality of the work, how do you approach. Maintain maintenance of this relationship. Most of it's on the quality of the work. Oh like maintain ongoing conversation. So my long term clients like one of them has my cell phone

number actually the fashion company I do stuff for once a month, so he can text me if he needs me to do something sooner than normal, which is only ever happened. But the rest of them, it's just like, just maintaining contact through Upwork or through email, just being very straightforward like finding more time on something I'll tell them ahead of time. If I need more information I'll ask them immediately.

Unknown Speaker 8:41

Having a very open and you you said you were you, you've tried a bunch of platforms, and right now you only use Upwork Fiverr was not your cup of tea because they have a weird way of charging you like to just share a bit more details about your experience using Fiverr and Freelancer that maybe

Unknown Speaker 9:09

it was a while ago when I first, when I use them like when they were first starting, so it might be different now, but the way fiber was a pain was that the most jobs were five bucks, so it was anything from like, like I was trying to get jobs on there to write like 1000 word blog posts, but I would, it would be like five bucks just they would take a fee out so it really be more like \$3 for several hours of work. Wow. So I kind of was like, this isn't a good way to establish myself like most of the work on here is low level they want it done quickly, they don't want it done well. Right, so I kind of, I did a couple jobs on there and then I left because I was not really happy with the payment. Right. But

Unknown Speaker 10:05

you didn't see like this going somewhere else, other than what was happening at the

Unknown Speaker 10:11

point. Yeah, I mean, it was, it was kind of the point where I was like, I had made like \$12 and I had worked like 10 hours and I was like, this is not worth it.

Unknown Speaker 10:23

I force and freelancer.com You mentioned you, they had a shady kind of way of saying,

Unknown Speaker 10:32

yeah, when they first started they would hold your payment for two weeks. Too late. Yeah, and they would take a seat and you wouldn't really know what the fee was that they were taking out until you about your pay, like your paypal payment from them. Wow, so I, I just thought it was weird and like Elance and Upwork to Elian set automatic payment when they first started, they kind of discontinued it but I could get paid from them like immediately. It just goes straight into my PayPal account which is amazing.

Unknown Speaker 11:11

But and then how do you feel about the work is based to hold your payments for I believe two weeks. Yeah,

Unknown Speaker 11:18

yeah, it's, I am not a huge fan of Upwork anymore their fees have gone up like crazy high. If I have clients approached me and asked me if I would accept payment outside of Upwork I usually pick it up, take it up with them and all, I have a standard contract I send out but they signed to guarantee payment. Yeah it's anywhere from five to 20% gets taken out on the freelance, and depending on the client and depending on how long you've been on the platform which is insane. Right. It's a crazy amount.

Unknown Speaker 11:57

So, if any, any new client approached you mentioning, perhaps moving away from Upwork here, you always say

okay let's go.

Unknown Speaker 12:06

Yeah, unless it's one that doesn't have, I usually don't accept that if it's a company that's brand new to Upwork, just because I got burned like four years ago by a company that did that. What they. There was a company, they're still around. They had me do all of their product descriptions for their website, and I only. I only did half because they wanted to pay outside of Upwork, so I'll do half and then send it to them and then once they give me the second half of payment, I'll give them the second half of the product descriptions, right, and they paid the first half of the contract, I sent them the product descriptions like the first half, and then they, they go send me their stock this morning. Oh, so

Unknown Speaker 12:58

they,

Unknown Speaker 13:01

they pulled the payment back on PayPal, so I didn't get paid for any of the first half. Whoa. And, yeah, I got them kicked off of Upwork, but

Unknown Speaker 13:14

you even upward because of that. Yeah. Whoa, but could you, but you go back.

Unknown Speaker 13:23

Yeah, they, they, they, I never got paid by them, they got removed from Upwork for asking me to get paid outside the platform. And they're still around. I see them offline all the time. That sucks. Wow. Yeah but it taught me to never, never do that and I don't accept PayPal payment anymore so that's, that's good. Yeah.

Unknown Speaker 13:50

And how do you accept payment now, like, do you work with clients, outside of the US.

Unknown Speaker 13:58

No, I do, actually, most of my clients are outside of the US and those ones I will have them paid me through Upwork, but, um, for like some of the US ones I'll have them do like the whole Wi Fi. Direct Deposit thing. It's just easier for me to keep track. And then I know it's guaranteed coming from my bank account.

Unknown Speaker 14:22

Right. and then the sort of the US, breaking. Sure. And then right now used to go. How's your relationship feel about.

Unknown Speaker 14:45

It's okay. Because I'm in their top rated program, I get my account frozen a lot. Really. Yeah, they, they like monitor your messages so if somebody like if I have a client, a new client, it's like can we hop on a call to talk about this job, I'll get my account frozen because they're like you're taking it outside the upper platform. And you're one of our top rated performers, so you can't do that. I'm like, they just want to have a call through Upwork, so basically when I get a new client referred prospective new client, I have to tell them like, these are the words you cannot use. Do not use call do not use email do not use. There's like some other random words to get flagged but I have a little list I send them by account will get frozen for like 48 hours every time it happens and it's pretty consistent. Sucks that sucks. I know and I've asked other people that use Upwork like some of my other freelance friends and like none of them

have that problem but I think it's because I'm in the top 1% And they're trying to keep you from going up or going away from Upwork because I make them so much money.

Unknown Speaker 15:58

I actually, I actually, I don't I don't think I, because they use up work for like three years now, or two maybe. I also get flagged sometimes. I only got flagged one time to get like my account was frozen, but.

Unknown Speaker 16:15

You

Unknown Speaker 0:00

work right now. How do you feel about it. It's okay. Because, yeah, they like monitor your messages so if somebody's like, if I have a client, a new client, it's like can we hop on a call to talk about this job, I'll get my account frozen because they're like you're taking it outside of our platform. And you're one of our top rated performers, so you can't do that. But I'm like, they just want to have a call through up work. So basically when I get a new client, or a prospective new client, I have to tell them like, these are the words you cannot use not use call do not use email do not use. There's like some other random words to get flagged but I have a little list I send them my account will get frozen for like 48 hours every time it happens and it's pretty consistent. Sucks that sucks. I know and I've asked other people that use Upwork like some of my other freelance friends and like none of them have that problem but I think it's because I'm in the top 1% And they're trying to keep me from going up or going away from Upwork because I make them so much money.

Unknown Speaker 1:18

I actually, I actually, I don't I don't think i i Because I use up work for like three years now, or two maybe. I also get flagged. I only got flagged one time to get like my account was frozen. But I also, I always try not to use this words, because they, if you're not careful they do, they do flag you or, you know, scold you because of that. Yeah, it's like it's crazy there's so right, there's so weird about it, because sometimes the client, and like Esther, for instance, we talk about we talk when slack and even WhatsApp sometimes if she's made something like originally, but all of our payments were always made through Upwork, and I don't use Upwork to communicate with at all, so it's not like we're moving away the platform is just that, each client has a unique way to communicate with their real answers right and Upwork doesn't have a way to, You know, accept us, which is weird. That's bizarre. So they monitor your account a lot, it gets frozen, a lot. What else that's weird that happened, they don't like, Do you have any what's like lacking in prep work that you feel like it's missing in their structure for you.

Unknown Speaker 2:48

I guess the biggest thing is I don't have a time, like a project management, time management system in their platform it's more like a, if you're hourly you can't work on more than one project at once, which is kind of dumb but I guess it makes sense. And then, I guess my biggest issue with them is the fees, like I've I take a new client, if they're not over a certain threshold and how much they paid, I'll take 20% out of my contract every time, which is a lot when I'm doing like bulk projects, like especially like fashion if I'm doing like 1000 product descriptions at \$6 a case like. It's a huge chunk of change that they take out.

Unknown Speaker 3:32

Yes, it's a lot and then you have to pay taxes afterwards. Yeah, I did my money go. It's like nothing left at that point. So you don't like that they don't have a project management system the fees are kind of harsh, anything else. So you don't like. Um,

Unknown Speaker 3:57

I don't I guess I can say don't tell you who the clients are before you interview or accept an offer with them like. You can find details about the client. Yeah, most for the most part that descriptions are super vague and like, even at the top level when they're like paying Upwork to find them a freelancer, they won't give you any information until you like accepted interview which is, I guess it's standard for like the recruiting business but like, I would like to know who I'm talking to before I talk to them because they think that you know who they are when you start to talk to them.

Unknown Speaker 4:31

Yeah, it's, it's always good when you're going into an interview to at least, you know, do a little research about a company and if they don't give you much information. I'll do get started right. Yeah, exactly. Okay. Okay, cool. And do you find using digital platforms, in your case up work to be more or less beneficial for your

Unknown Speaker 4:57

overall work. Oh, I'd say more beneficial for sure. It's just easier to update in real time and share with other people. Especially, like, as a project manager I don't have to worry about adjusting the timeline for, for everything, like I don't just do it and they'll notify everyone.

Unknown Speaker 5:25

Right, right, which is super great in our cases for easy. Yeah. Cool. And in your case, what are the consequences of using a board like for you, how, what do you feel like are the biggest consequences, good or bad,

Unknown Speaker 5:45

good or bad. I'd say good is that I had a pretty consistent volume of clients that are getting referred to me like it's very formulaic with how they do all of the payments. And I know that they're vetted when they go through Upwork, which is nice. Sorry I'm getting in my car, one second. No problem.

Unknown Speaker 6:24

Wait, sorry, you hear me. Yeah, can you sorry my. I got in the car and hung up. No problem. Yeah I was gonna say. I guess the bad thing about Upwork, you're cutting off sorry, what's the bad thing. Sorry. Can you hear me No, I can hear you.

Unknown Speaker 6:53

Okay, good. I was leaving my apartment so my Wi Fi probably switch off, but

Unknown Speaker 7:00

I guess the main thing I don't like work is their, their payments and then the fact that they freeze my account every time someone wants to interview me. The good things are like their payment is structured, I know that I'll get a consistent flow of clients. I do like the top rated programs that I'm a part of because I don't have to actually apply for jobs they send them to me. And I can be pretty picky with who I decided to interview with or talking to. Right. But, like I don't like to say, don't tell you if you're interviewing whether you're talking to them and like the other the other company expects you to know who they are for the most part, and I'm always like, actually, I don't even know who I'm talking to, can you tell me more about your company because,

Unknown Speaker 7:56

tell me anything.

Unknown Speaker 7:57

Right. And that's, that's weird. Okay, cool. And do you ever work with other freelancers. For the do more of a slow

Unknown Speaker 8:15

start you off.

Unknown Speaker 8:16

Yeah so hear, can you hear me. Hello, can you hear me. Aereo, can you hear me. Aereo Can you hear me. Hello. Hello. Aereo. Can you hear me. Can you hear me area. Area. Hello, recording again. Okay. Okay, cool. Can you hear me okay. Yeah. Okay, so, um, I was asking I was going to ask you if you ever work with other freelancers. And how is your work relationship with

Unknown Speaker 9:12

coworkers. Um, yes, I've done a little bit of work with other freelancers, most of it's been through Esther's platform, actually. But just like working with the graphic designers by doing with the copywriting for them. And I kind of will just do my portion and post it and then they take it from there and if they have questions or they need to have me cut it down. I'll come back and do that and they'll usually hit me up directly if that's the case on Slack, but outside of Esther's. I have a friend who's a graphic designer who I worked with when I was at Urban Decay that I kind of pull in on projects when I need a graphic designer, and she doesn't do a lot of freelance but she'll do it, if it's like a pickup from a project I'm working on because we work really well together. Yeah, she's kind of like my backup resource if I'm like working for a brand and they're like, oh do you do design too and I'm like no I don't, but I do have this other person that with the same background as me that does design, so they'll usually hire her. It's very rare that I bring her in. I think it's only been like, maybe once or twice a year, but he I worked with and then there was another girl that I worked with and I was in Saudi Arabia that does social media management is her freelance job. And she, I will bring her in and I'm asked to manage social in addition to writing copy, I don't, I don't like to handle like the day to day posting and like back end work I just like to provide the copy and paste on with it so right. Also just her if that's the case and we actually work together on one of the fashion brands I write for. Occasionally she writes their social media and she'll just like on a weekly basis some realistic stuff she needs and then I'll just send that back to her. When I get to it.

Unknown Speaker 11:12

Oh, and do you have like colleagues like that that also refer to you. Oh, I have this work and I think area would be great for it and then they call you when you have this kind of exchange.

Unknown Speaker 11:25

Yeah, actually, a lot of my work in beauty is because my friend, my graphic designer friend will be assigned a graphic design project for the company and then to be like hey we need a copywriter, my friend does it. She's fast. Here's her info and they'll just hire me based on recommendation.

Unknown Speaker 11:44

Cool. That's really good. And have you. Besides Aster Have you ever worked with a team of freelancers to complete a job, a project, actually.

Unknown Speaker 11:56

Yeah, when I first started working with Puma, there were 12 of us copywriters, three of us were considered senior level I was one of the senior level and we would write the primary descriptions and then filter them down to the junior level and they would complete the bulk of the work. So it was like. We each had a project manager managing

like our little bucket of people and, basically, she would send it to me via email and I would log into the platform I would complete my work and then once I marked it as complete. It would then kick off the next round I think there were four copywriters that were under me technically that would work with what I had provided them to set the base, copy and then they would filter it out into the bulk of the product descriptions. And I didn't really maintain contact with anyone other than the project manager and her manager for that, like I didn't talk to the other copywriters I just did the work and submitted it. Right.

Unknown Speaker 12:59

And did you like working themes. Was it like a good experience for you.

Unknown Speaker 13:06

Yeah I like working with other people. I think it's just my project management background I like having a lot of people and a lot of resources so having, like, especially with like asterisk group like having a liana like sending me what to do and then I constantly talking to Stephanie, because she and I work on a lot of graphic projects together so I kind of like that. That idea of like, Yeah, the exchange like the camaraderie like the back and forth like I know I can hit one of them up and ask a question and they'll be like oh yeah here's your answer kind of thing.

Unknown Speaker 13:39

And as a project manager in your day job like time job, do you ever thought of maybe in the future making some sort of virtual agency, and you being like the head of the thing, leading teams and working together, have you ever thought of doing this,

Unknown Speaker 13:56

the future. Yeah, actually I looked into it, his effort keeps pushing me to become an agency because of how much money I've made through their platform, right, They're like their top talent program they're always like, hey, like you have 100% ratings with like over 1000 projects like you should make an agency and get more work but the problem is is you have to pay to be, what's the word. It's like a \$5,000 yearly fee to become a business. I was in then on top of that you have to pay fees through Upwork to be an agency versus a, like a standard copyright like our standard freelancer, so I wasn't crunching numbers, I would have had to make twice as much as I'm making as a freelancer to make it even worth my while. Right,

Unknown Speaker 14:46

right, as you have a full time job right now it just doesn't quite make sense to do the leap.

Unknown Speaker 14:53

Yeah I'm uncomfortable with keeping it as like a part time thing on the side like it'd be cool if I could turn it into an agency eventually I just don't, I can't afford it, like timewise and budget wise,

Unknown Speaker 15:07

or do you ever do ever think of maybe looking into other options on how to make this happen or is it just not the moment right now and you keep in the back of your mind.

Unknown Speaker 15:21

Kind of keep it in the back of my mind. Like, it gets to the point where I get sick of my full time work like I decided on Project Manager anymore and maybe I'll look into doing that, it's like, be my own boss kind of thing, but yeah it's just kind of something that's always in the back of my mind but not something I'm actively working for.

Unknown Speaker 15:43

And do you like being a freelancer, like you had, like, I know you're working a full time job, but do you like having this freelance side business.

Unknown Speaker 15:51

Yeah, it gives me the opportunity to do work outside of my industry which is great. Everybody knows everyone in the beauty industry and it's kind of small and it's the same thing with like the fashion industry, everyone knows everyone in that industry and the fact that I can be in both is kind of nice because I like both areas of work and then it's also I get to meet more people and there's like more opportunity for my actual like full time job like I can make a transition into fashion because I have the fashion copywriting background, and I kind of understand that business too, or I can make the transition into like consumer goods. Through my work with like CPG brands so I like that it kind of keeps it, and it's different from what I do every day so it keeps me interested. Right, it's,

Unknown Speaker 16:41

it's a way to keep you in a dynamic environment. Yeah, definitely. And getting into, like, the final questions. What is the measure of success for you.

Unknown Speaker 16:58

I think just continuing having worked and the fact that I don't have to go looking for it finds me which is great, like I don't have to spend time filtering through jobs I kind of get the top one sent to me and then I can pick and choose from there. I mean it's only been like this for like maybe two years, but the first like five years, five, six years I was freelancing was like totally hustle and bustle like I was working every single second, I had to try and like, build my repertoire on the platforms and like create like a high standard of work, and now I can pick and choose and like I feel like I'm at a point where I get to decide what I want to do versus like me having to do stuff to keep on top of it. Right, if that makes sense.

Unknown Speaker 17:51

Yeah, totally makes sense. So in your opinion, what would you say is the idea, ideal condition for a successful career, like where the stars are aligning and this isn't, this is happening. So you have this super successful career, what would be the things that are better aligned to get you there

Unknown Speaker 18:13

on the professional side, I would say. Like right now I'm actually looking for a new position, just because there's no upward growth in my current company I'm kind of like, at the top where I can get into something else, but I guess. Like, if I was trying to like other company recently I was like a project management office where there's like a director and senior director and a VP and like working all the way up to like the CEO position, so I know project management plays well into like general business management, especially when paired with like my MBA background. My holistic work throughout the entire beauty industry, I guess. Yeah, so like somewhere like hitting the top of that would be nice and then like on the freelance side I've kind of feel like I find is almost hit that point where I'm at the top, and I just need to hang on, hang out and stay there, just because like I said I don't have to look for work, it kind of finds me and I have repeat clients and a lot of them are like big name clients like that I have just signed NDA so that I'm not allowed to talk about other ones like they just come back seasonally and like they know I'll do the work and they know my quality of work is good.

Unknown Speaker 19:36

Yeah, it's amazing. So okay. So this last part of the interview is just like a general profile so it's kind of like a ping pong really quick questions. So first, place of birth.

Unknown Speaker 19:55

On Long Beach, California, and 313 1990. This march 13 1990 9090 No, just told us. Yeah, I was I was like, we talked about adopting my partner and I, but probably not actually giving birth to children, but I would love to adopt like siblings or something.

Unknown Speaker 20:31

Well, it's nice because real answers I always feel like it's interesting when they decide to have a family because it's not

Unknown Speaker 20:42

super. You can't take like a maternity leave, right not gonna get paid.

Unknown Speaker 20:50

How do you know if you have kids, how would you plan yourself ahead, and as you were not planning, that's okay.

Unknown Speaker 21:01

Honestly, know that because you have to take seven months off of work and you probably don't even want to go back to it once you have a child and you have to take care of them.

Unknown Speaker 21:13

Yeah, yeah, I mean, I am looking forward to interviewing Esther actually too as she goes. Right. That's gonna be interesting cuz she has an actual like agency. Yes, yes, and. And her girl is so cute. She She sends me photos every now and again and it's so cute. Yeah and I feel like oh my god, what would I do like have this beautiful baby just there, and you have a word to manage and you love it but at the same time, it probably makes her feel divided. I know that. Yeah, soon. I'm always curious to know like for people. Well, what's your academic background, I know you have an MBA, but in specific roles.

Unknown Speaker 22:04

I have two bachelor's degrees I have one in psychology, and one in philosophy. And then I also have a minor in sociology, and a minor in costume design. Funny enough, I was kind of all over the place in college but it's fine. I'm fine. I feel like, yeah, costume design was fine. It wasn't really like a school, it was more like a side gig. Right.

Unknown Speaker 22:36

So and then you have this, this two bachelor's and then you did your MBA in

Unknown Speaker 22:42

in Business Administration with a focus on marketing,

Unknown Speaker 22:48

marketing, this is pretty cool. You said you didn't know about that, making it a thing that you did in Penn State that's like rude university in the US, I think.

Unknown Speaker 22:59

Yeah, they're one of the top rated business schools outside of like the Ivy League ones, cuz I actually got offered a job at Penn State, in exchange for your free degree because I played water polo in college I played the one, and then Penn State offered me an assistant coaching position for two years to coach the men's team Yeah it was great. I

didn't have to pay for my degree at all and it was like a \$400,000 Grease. I will take this.

Unknown Speaker 23:30

It's amazing. Congrats. And do you consider studying again or making another specialization. Yeah, actually

Unknown Speaker 23:39

I've been lucky enough to get my doctorate at UCLA, and marketing. They offer a graduate Ph D program that's essentially online, they kind of put it on pause at COVID So I'm wondering, what it's going to look like when it comes out specifically I was going to look at consumer psychology, like, and marketing like they had that as a specialty which is kind of what I wanted to study anyway because I have that psychology background, so I mean I look, I looked into it when Biden got elected because his wife is a doctor and everyone was yelling like oh she's not a real doctor. She's like a doctorate in education. I'm gonna become a doctor like Dr. Jill Biden, like, you don't have to be an actual medical doctor to be a doctor.

Unknown Speaker 24:27

Yes, I actually think one of the few good things about doing doctors is that you can get to be called the doctor. Come on.

Unknown Speaker 24:35

Yeah, my, my cousin when I was it's funny story when I was like deciding, because I was going to go straight into that master's PhD program for psychology. Before I got the offer from Tennessee. I was talking to my cousin who was like seven at the time. He's like, he's a lot older now, but I was like what do you think, like should I do like should I get my Masters in Business or like should I get my doctorate, and he told me like Master Ariel sounds way cooler than Dr Ariel, so I should get an answer, so I was like all right, I'm great, like I was like to call me Master

Unknown Speaker 25:14

permanecer I'm on my I'm going to be a master in managing creative. Oh yeah, tell people to call the master that's it. Of course it's like the only thing or if this whole thing, so Okay, last question is, where are you based in Beverly Hills, California. Yep, nice and this is it. Thank you so much for participating. You helped me a lot and you're welcome, so much to me to you doing this. So thank you so much. And actually if I could ask you one last thing. Yeah. If you have any other freelancers you feel like maybe would answer an email for me to do and you could send me their contact I would really really appreciate it.

Unknown Speaker 26:15

I'll ask a couple of the people I work with, I feel like someone that does social media might do it. She's also I think she's trying to get her Master's right now too so my. Yeah, totally.

Unknown Speaker 26:30

I was, I spend the whole day like looking for other people to interview and it's a little bit hard to find people that you know want to. So, if you, if you know someone I would love to have a content. Yeah, let me let me ask you if I find someone. Thank you. No pressure, though, but thank you so much for everything. Okay, yeah, no problem. Thank you so much, have a really great Sunday today. Okay, thanks. Thank you I.

Transcribed by <https://otter.ai>

<<Parte 2>>

What is your profession title? Creative Project Manager

On a scale from 0 to 10, how satisfied do you feel about your daily routine? 8

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you with the digital platforms you use? 7

What are your career plans in the short (6 months), medium (2-3 years) and long (5 years) terms? I recently switched jobs to join the tech industry and am planning on staying in this profession both short and medium term. Long term, I'm looking at becoming a PMO Director or Creative Operations Director.

What are the factors that will influence your decision making? At the moment, the biggest factors coming into play are whether I can still work from home long-term or permanently as well as annual salary in terms of which roles I will stay in.

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you working as a freelancer? 8

On a scale from 0 to 10, how financially safe do you feel as a freelancer? 8

Freelancer-06

00:00

C: Então está bem. Está gravando. Bom, então, para começar, eu queria saber um pouquinho o básico da sua trajetória profissional e você pode começar falando um pouquinho do seu background profissional.

00:15

JDR: Ok! Como te falei, não trabalho sozinha. tenho um estúdio, que somos eu e meu marido. Somos sócios. Sou designer gráfica, estudei na Universidade Federal de Santa Maria, fiz a graduação lá no Brasil. Depois trabalhei uns anos no Brasil e uns anos em Londres. Meu marido é fotógrafo há mais de vinte anos, fez curso no Brasil, depois fez uma especialização em Milão e, quando a gente se conheceu, nós já éramos dois profissionais com muita experiência e decidimos, então, fundar nosso estúdio e trabalharmos juntos no setor específico de gastronomia, porque é o setor que o meu marido é especializado em fotografia.

01:07

C: Muito legal! Então, depois que vocês se conheceram, vocês começaram o estúdio?

01:13

JDR: Isso.

01:15

C: Em termos de anos, quanto tempo demorou?

01:27

JDR: Me formei em 2016 e trabalhei como empregada em estúdios e agências até 2018.

01:43

C: Você morava em qual cidade no Brasil?

01:45

JDR: Em Porto Alegre.

01:47

C: Que legal!

01:49

JDR: Sim! Morei em Porto Alegre em torno de sete anos. Morei em Londres em torno de cinco anos. Não tenho, exatamente, os anos fechados na minha cabeça.

02:03

C: Não, tudo bem, era mais para eu ter uma ideia de quanto tempo mesmo. E você foi para Londres por quê?

02:09

JDR: Por que eu queria sair do Brasil, morar na europa e em Londres porque, na época era a solução mais fácil. Fui para Londres em 2013, eu falava inglês e tinha já muitos conhecidos. Era meio que o andar natural da carruagem, ir para Londres. O meu marido, quando a gente se conheceu, ele já tinha trabalhado, já tinha morado na França, na Espanha, na Itália e na Suíça.

02:48

C: Nossa, que legal! E vocês se conheceram onde?

02:50

JDR: Ele morou muitos anos na europa e voltou para o Brasil em 2011. E ficou no Brasil até 2018. Lá ele trabalhava com isso, já tinha a agência dele de fotografia gastronômica e tinha também um hostel em Búzios, no Brasil, com outros sócios. Eu fui para Búzios de férias e me hospedei no hostel dele e assim a gente se conheceu.

03:27

C: Que fofo!

03:29

JDR: Ele também não queria mais morar no Brasil, queria voltar para a europa. Eu também não queria mais morar em Londres, queria sair de lá porque eu já estava morando há cinco anos, estava cansada, a cidade é muito grande, queria mudar um pouco de vida. A gente tinha nossos desejos bem alinhados. Quando a gente se conheceu ele falou "você trabalha com design, eu trabalho com fotografia, a gente pode..." A agência dele já servia os clientes com o mesmo tipo de trabalho que eu também faço, na parte de design, então a gente decidiu que a gente poderia, além de ficar juntos e casar, ter um negócio juntos. e decidimos ir para a Suíça, que foi aonde a gente morou nos nossos primeiros anos.

04:15

C: Então você foi de férias e voltou com um marido?

04:17

JDR: (risos) Mais ou menos.

04:22

C: Que máximo! (risos)

04:24

JDR: A gente passou uns meses assim, separados, porque fiquei de férias. Em Búzios fiquei dois dias, eu estava há uma semana de férias no Brasil. Voltei para Londres, continuei minha vida trabalhando, mas a gente sempre conversa, por uns

meses. Ele já tinha uma viagem programada para vir para Suíça uns três meses depois que a gente se conheceu e quando ele veio depois, a gente se encontrou de novo e decidi que não ia mais se separar.

04:52

C: Estou até arrepiada! Que lindo! (risos)

04:56

JDR: (risos) Sim, é uma história muito legal, muito bonita.

05:00

C: Então, beleza! Em Londres você trabalhava numa agência ou você trabalhava como freelancer?

05:09

JDR: Eu sempre trabalhei empregada. Sempre trabalhei como empregada em agências, estúdios, empresas, e meu marido não. Ele sempre teve seu negócio próprio.

05:20

C: Entendi. E foi difícil você fazer o trâmite de trabalhar em Londres, o visto?

05:26

JDR: Não, porque tenho passaporte italiano. Tenho nacionalidade italiana.

05:32

C: Então tinha essa facilidade. Você trabalhou em agência em Londres, tranquilo?

05:37

JDR: Sim. Fui para lá, consegui o primeiro trabalho com um salário mais baixo, no início, mas depois, logo troquei. Fui para uma agência um pouco maior, depois fui para uma agência maior e, depois, meu último que foi uma grande empresa, que era onde eu estava antes de vir para cá. O trabalho eu gostava muito até, mas era mais o ritmo de vida e o fato de não trazer, de trabalhar para alguém. Eu trabalhava, trabalhava, trabalhava e, na verdade, o grande dono da empresa nem sabia quem a gente era. Era uma empresa muito grande. então, isso não traz satisfação em

termos de desenvolvimento de trabalho mesmo. Quando conheci meu marido, ele falou "a gente pode fazer uma coisa juntos, eu já tenho minha agência". Ele sempre teve a agência própria dele, sempre trabalhou como empreendedor. Então, aceitei esse desafio e a gente começou a construir nossa agência juntos. Mas foi bem...

Ainda 06:49 (inaudível) agora três anos e, para mim, não dá para mudar assim, de um dia para o outro. Está sendo sempre um aprendizado, esse modo de trabalhar empreendendo.

07:04

C: Sim, com certeza! É nesse processo de aprendizado. É por isso que estou fazendo minha investigação, porque acho que profissionais como você e seu marido, agora com as plataformas digitais têm uma nova janela para explorar e como que vocês se adaptam a isso. Por isso convidei você para a entrevista, porque acho que é um background diferente, bastante interessante também. Então, você e seu marido começaram o estúdio faz três anos?

07:36

JDR: Juntos, sim!

07:39

C: Certo! Então tá! Vamos fazer direitinho. Você saiu da Inglaterra, foi para a Suíça

com ele e você estava trabalhando como?

07:47

JDR: Quando a gente se mudou para a Suíça a gente abriu o nosso estúdio, só que como a gente chegou num lugar novo, teve demora para conseguir clientes, e também peguei um trabalho como empregada numa agência na Suíça. Fiquei lá por um ano como contratada deles, enquanto a gente organizava a questão do nosso próprio estúdio. Eu fiquei um ano nessa agência, depois saí e a gente continuou trabalhando com eles, fornecendo nosso serviço para eles através do nosso estúdio. Começamos a pegar mais clientes e o estúdio começou a realmente... E é como a gente trabalha hoje.

08:41

C: Entendi. Vocês estavam na Suíça, trabalhando no estúdio e funcionava como? Funcionava de maneira remota? Vocês tinham reuniões físicas? Como que era?

08:53

JDR: Bom, nesse momento em que a gente morava na Suíça, nosso estúdio funcionava na nossa casa, no nosso apartamento. A gente tinha um espaço dedicado ao estúdio fotográfico com todo o equipamento, no nosso apartamento. Mas nosso estúdio também é móvel. A gente oferece para os clientes. Como nosso setor é a gastronomia, tem restaurantes, tem produtores, tipo vinícolas.

09:20

C: (inaudível) até lá, né?

09:21

JDR: Sim, a gente vai, por isso nosso estúdio é móvel. A gente consegue levar todo o equipamento no local para fazer as fotos ou o cliente traz, o que acontece bastante também. Naquela época, quando a gente morava lá, o cliente ia no nosso estúdio, levava o produto, levava seu prato, a gente preparava na cozinha e fotografava lá no estúdio, funcionava das duas formas. Quando a gente morava lá ainda, para conseguir os clientes era meio assim, no boca-a-boca, conhece e vai, conhece alguém e manda e-mail, tenta marcar uma reunião. Era bem presencial a forma do atendimento ao cliente. Funcionava assim. A gente mandava e-mail, tentava marcar uma reunião, marcava uma reunião ou alguém indicava, a gente ia lá e conhecia a pessoa. Então, o trabalho sempre foi remoto, a gente sempre trabalhou da nossa casa, do nosso estúdio, mas sempre teve sim, contato presencial com o cliente. Sempre tinha.

10:17

C: Vocês começaram o estúdio e depois?

10:22

JDR: Então, no ano passado começou a crise do coronavírus.

10:27

C: E vocês ainda estavam lá na Suíça?

10:30

JDR: Sim, estávamos lá as coisas começaram a complicar um pouco porque, na verdade, a cidade onde a gente morava era uma enclave italiana, dentro da Suíça. Na Suíça, europeu não é bem assim para morar lá. A Suíça não faz parte da União Europeia. Mas a Suíça tem uma cidade italiana dentro do seu território que, por sermos italianos, nós poderíamos morar lá, então, burocraticamente, nós

morávamos na Itália. Mas, a vida prática de qualquer pessoa que mora nessa cidade, é na Suíça. Nós tínhamos conta em banco na Suíça, nossos clientes eram suíços, os esquemas de saúde, transporte, telefonia, tudo suíço. Só que, quando chegou a crise do coronavírus, essa cidade sofreu, meio que entrou em falimento porque tinha toda uma questão, que não vou entrar em detalhes agora, mas toda uma questão burocrática que ficou sendo mal vista pela Suíça, que é muito rica. E esse pequeno território começou a ser mal visto por causa dessas questões burocráticas. Então a gente viu que a gente conseguiu manter o nosso trabalho, mas a gente queria crescer e vimos que ali a gente não ia mais conseguir crescer, por causa dessa barreira de fronteira realmente territorial. E a gente decidiu então ir realmente para a Itália, porque lá a gente não tinha essa barreira de ter que

convencer os clientes de que não, a gente mora na Suíça mas não mora na Suíça. Começou toda uma questão assim. E também com o coronavírus os 12:09 (inaudível) fechou, eles começaram a não pegar mais fornecedores de outros países, começaram a fazer só entre eles, então a gente decidiu fazer essa mudança de vir para a Itália. Realmente, a gente chegou aqui no fim do ano passado. Quando a gente chegou aqui, nossa ideia era abrir o estúdio físico, numa loja, um estabelecimento físico separado da nossa casa. Essa era a nossa ideia. Porque aqui, onde a gente está, tem uma tradição gastronômica muito forte, tem muito trabalho. Então a gente pensou "vamos abrir uma loja física", então a gente tem nosso próprio estúdio, propriamente, ali. Só que logo que a gente chegou, a gente começou a ouvir as histórias de que ia ter a segunda onda do coronavírus, que o nosso setor, que é a gastronomia, ia fechar de novo. As pessoas teriam que voltar em lockdown. Então, a situação financeira geral ia continuar muito difícil.

13:14

C: Não era bem a oportunidade ainda.

13:15

JDR: (inaudível) momento abrir o negócio físico, porque não ia ter demanda, porque as pessoas estariam em lockdown e os restaurantes estariam fechados, os produtores estariam focados em outra coisa. Foi bem assim, quando uma amiga me indicou a plataforma, o Upwork. a gente começou a investigar bem como era o trabalho na plataforma e meio que, fazendo uma metáfora, a loja acabou virando o Upwork, a plataforma. A gente acabou investindo o nosso tempo nisso.

13:53

C: Entendi. Vocês se estabilizaram no Upwork. Vocês entraram na plataforma quando?

13:59

JDR: Acho que fiz meu cadastro em novembro do ano passado. Faz pouco tempo.

14:09

C: Entendi. Então, para já, enquanto a gente não estabiliza a questão do coronavírus, vocês estão nas plataformas.

14:16

JDR: Sim. E também temos os clientes que a gente tem fora da plataforma, que a gente já tinha e que mantiveram o trabalho conosco, mesmo a gente vindo para cá. Toda essa questão do coronavírus ensinou aos clientes que é possível trabalhar de forma remota.

14:39

C: Com certeza.

14:42

JDR: Porque antes sempre tinha essa pressão da reunião, do "vem aqui me encontrar", do "vamos nos ver, nos falar". Isso, querendo ou não, o coronavírus gerou essa oportunidade de os clientes também verem dessa outra forma. Então, a gente manteve os clientes que a gente tinha lá na Suíça e trabalha hoje com eles de forma remota aqui, além do Upwork.

15:05

C: Entendi. e você diria que os trabalhos que você consegue no Upwork correspondem a quanto do fluxo total do estúdio?

15:16

JDR: Hoje em dia... Deixa eu fazer aqui uma conta rápida. Vamos dizer que é 40%.

15:33

C: Bacana! É relevante então, o uso da plataforma. E vocês usam mais alguma outra atualmente?

15:42

JDR: Não. A gente fez cadastro numa plataforma italiana local, mas a própria plataforma não tem a abrangência que o Upwork tem. Muito pouco trabalho postado, muito pouco cliente.

16:01

C: Qual que é o nome da plataforma?

16:04

JDR: Digitazon.

16:09

C: Estou apanhando as plataformas digitais que as pessoas tem utilizado, depois dou uma pesquisada mais a fundo para registrar.

16:21

JDR: A gente fez cadastro em muitas. Tem uma que se chama... (inaudível). Não me lembro agora.

16:35

C: E esse é da Itália também?

16:36

JDR: Não. Ah, AddLance. Acho que o que o Upwork tem de mais vantajoso é que, no início, você ganha alguns créditos, você consegue aplicar para trabalho, você consegue mandar mensagem para as pessoas. Acaba rápido. Logo você tem que virar um membro plus. Mas eles te dão essa oportunidade de começar sem pagar nada, enquanto essas outras plataformas não. Muitas delas você não consegue fazer praticamente nada se você não pagar a mensalidade de cara. E tem muito menos abrangência. O Upwork é o que mais realmente tem muito trabalho.

17:29

C: Com certeza. E era melhor antes, o Upwork. Tinham muito mais connects. (inaudível) anos atrás tinham muito mais connects, no começo dá realmente para você começar. Em nenhum momento você precisa... a não ser que você crescesse. Mas, detalhes à parte. Então, bacana! Vocês estabeleceram então, parte do

trabalho de vocês. Vocês conseguiram ensinar para os clientes a fazer remoto e passaram a adorar o Upwork para suprir a necessidade de fazer de forma remota e não ter como, por conta da pandemia, poder sair, a gastronomia ficou afetada.

18:09

JDR: Exatamente. E também como forma de gerar mais renda. Esse, na verdade, foi o ponto principal. Como a gente pode ganhar mais clientes, para gerar mais renda, num momento em que está tudo fechado? Esse foi o ponto principal.

18:24

C: Então vocês não se consideram freelancer, vocês se consideram empreendedores?

18:29

JDR: Exatamente! Sim, é um estúdio. Eu criei o primeiro perfil como freelancer, vou até te indicar essa minha amiga que também trabalha com a plataforma, você pode mandar uma mensagem para ver se ela estaria disposta...

18:43

C: Nossa, seria maravilhoso!

18:45

JDR: Porque ela trabalha muito com a plataforma e eu vi que ela também fez assim para conseguir os primeiros clientes, mas ela também não é uma freelancer. Ela também é um estúdio. São duas sócias, ela e mais um atendimento, mas no início ela criou o perfil como freelancer porque era a forma mais fácil de conseguir os primeiros clientes. Mas agora eu já movi para o perfil da agência, que é onde estou mais focada agora.

19:17

C: Entendi. E como tem sido a experiência da agência?

19:21

JDR: Ainda não conseguimos nenhum trabalho pelo perfil da agência, mas também porque não dediquei ainda todo o tempo que eu dediquei montando o perfil freelancer, de colocar muitos detalhes, de colocar muitos trabalhos, explorar muitos projetos. Ainda não terminei, vamos dizer assim, o perfil, deixar ele brilhando. (risos) Ainda não terminei essa fase. Estou focada nisso no momento.

20:01

C: Bacana! Então está bem. Fica aqui registrado o seu background. Nessa segunda parte da entrevista eu pergunto um pouco mais sobre como você se organiza no seu dia-a-dia. Você tem uma rotina básica/ Como que funciona o seu dia? Você acorda e faz o que, normalmente?

20:21

JDR: Três dias por semana, segunda, terça e quarta eu trabalho. A gente tem um contrato com um cliente que é por horas semanais, mensais digamos assim. Então fica meio acordado com eles que são esses três dias, no horário comercial, estamos disponíveis para eles, porque às vezes eles precisam de coisas urgentes, "muda isso aqui rápido" e tal. Então a gente concordou que nesses três dias a gente está disponível para esse cliente durante o horário comercial. Esses três dias são mais fixos, digamos assim, de 9h às 18h, um trabalho mais na mesa do escritório mesmo. Mas, sempre rola de fazer um pouco, se algum outro cliente pede alguma coisa urgente etc. O meu marido não, ele continua atendendo os outros clientes, normal

no dia. Ele organiza também os horários dele, o que tem para fazer no dia ele vai, fotografa ou cria ou desenha. Na quinta e na sexta, que é quando nós dois estamos completamente livres para todos os clientes, a gente também se organiza assim. Ver o que tem para fazer no dia e organiza isso "hoje tem que liberar isso", "hoje tem que falar isso", "hoje tem essa reunião", "hoje tem não sei o que". E faz. Eu procuro dedicar sempre, todo dia, pelo menos meia hora e no final de semana um pouco mais, umas duas ou três horas, para a plataforma. Para poder ir lá, mandar propostas novas, ver projetos postados, enviar as propostas etc.

22:13

C: Entendi. Você faz exercício? Você precisa meditar? O que inclui na sua rotina para você conseguir focar no seu trabalho, por exemplo?

22:25

JDR: No momento, não. Só no final de semana que a gente sai no sábado ou domingo para fazer uma trilha, para a praia, a gente mora na praia. A gente decide "vamos pra a praia tal fazer uma caminhada, vamos subir a montanha e fazer essa trilha". Isso acontece no final de semana que a gente ou vai para a beira do mar e

faz um piquenique, faz uma caminhada até a próxima semana, mas no final de semana.

22:49

C: Entendi. E quantas horas por dia você trabalha normalmente?

22:56

JDR: Vamos dizer assim, umas 8h. Não menos que isso. E no sábado de manhã também, normalmente.

23:12

C: E você tem dias de descanso? Como que vocês organizam os tempos de férias?

23:23

JDR: Bom, domingo é um dia que a gente não trabalha. E em questão de férias, na verdade, a gente não tem esse conceito. Mas como a gente trabalha remoto, como fixo são três dias e os outros dias são flexíveis, a gente acaba viajando e leva o trabalho com a gente, trabalha no trem se precisa ou fica algumas horas durante o dia para entregar alguma coisa que precisa. Mas por exemplo, tem dias que se a gente faz uma pequena viagem, a gente fica sexta, sábado e domingo sem trabalhar porque a gente sabe que na semana seguinte a gente dá um gás e recupera. Mas a gente não separa muito "em julho, duas semanas não vamos trabalhar". A gente nunca deixa de trabalhar, a gente só divide de uma forma diferente. A gente leva o trabalho com a gente, aonde a gente for, porque a gente nunca deixa de ganhar.

24:31

C: Claro! Então vocês fazem essa organização para sempre levar com vocês uma forma de estar conectado com o trabalho.

24:42

JDR: Sim, sempre! A gente já fez viagens assim e sempre funcionou.

24:47

C: Bacana! Voltando um pouco para a sua organização, você usa algum método de organização? Um aplicativo, um timer? Você bloqueia horas do seu calendário? Como que você se mantém organizada enquanto você trabalha?

25:03

JDR: Não tenho nada. Não faço nada. Tenho uma lista de coisas que tenho que fazer naquele dia e vou fazendo.

25:11

C: Você tem um to do boa. e não usa nenhum aplicativo?

25:14

JDR: Não!

25:15

C: E funciona bem para você, você se mantém sempre... Você tem curiosidade de procurar algum desses aplicativos?

25:24

JDR: Não. Quando eu trabalhava em empresas, sempre tive que usar isso, desde muitos anos. Desde sempre. No Brasil, em Londres, em todos os lugares, sempre tive que fazer esse tipo de gerenciamento de tempo, reportar horas, se organizar. No fim das contas, como eu e meu marido, a gente consegue se organizar, é mais tempo perdido tentando organizar o tempo do que realmente só chegando e fazendo o que tem que ser feito (risos).

26:08

C: Com certeza (risos). Esse é um dos pontos também. Vocês não usam Trello, Slack ou algo do gênero, para comunicação?

26:15

JDR: Sim, conheço, já usei tudo isso, mas hoje em dia não uso mais.

26:20

C: Vocês não usam mais. e os clientes que vocês trabalham não exigem de vocês usar esse tipo de...

26:26

JDR: Não. No Upwork, dependendo do trabalho, tem dois tipos, o trabalho por horas e o trabalho fixo. Óbvio que tem que ter uma certa organização. Quando o trabalho é por horas, como que eu prefiro fazer? Antes de fechar o contrato com o cliente, eu já mando para ele quantas horas vai ser. isso pode ser dividido em tantas semanas ou em uma semana. Isso independe. Mas eu digo para ele que para completar o trabalho, serão 'x' horas. E ele concorda, então, previamente. eu não gosto que tenha nenhuma certa cobrança sobre se eu loguei mais ou menos horas. Então, a gente manda já antes "vão ser 80h" e o cliente diz "ok, são 80h". Eu faço o trabalho e isso sim, mando tudo especificado. Por exemplo, num trabalho de identidade eu mando. Ok. Logo, tantas horas; para finalizar a identidade completa, mais tantas horas; para fazer um brand guideline mais tantas horas; fotos, tantas horas. Isso sim eu me organizo e tenho tudo anotado em papel, não tenho nada digital. Anoto e vou logando as horas conforme as etapas do trabalho vão sendo completadas. É isso, vou organizando para eu saber se já loguei todas as horas que foram acordadas

com o cliente ou se não, se ainda faltam algumas horas. Isso eu me organizo bem, mas é no papel, não tenho plataforma digital.

28:09

C: entendi. Mas você já foi questionada por algum cliente, a quantidade de horas que você logou?

28:14

JDR: Aconteceu agora uma situação que ainda não tinha acontecido comigo. Como eu disse, eu pré acordo as horas com o cliente, antes do contrato. Quando ele manda o contrato, quando eu aceito a oferta, eu já escrevo lá "como concordado, 80h". Então eu posso, por exemplo, trabalhar como a gente organiza aqui nosso tempo, como a gente quer. Às vezes estou trabalhando no meu computador, meu marido está trabalhando no dele simultaneamente, às vezes, um trabalho que não é manual, são horas de sair na rua, pesquisar uma embalagem nos supermercados. Tudo conta. Então, sempre fiz assim. A gente sempre trabalha, depois vou ali e logo as horas manualmente. Digo "essa semana trabalhei 20h para esse trabalho, como concordado dessa etapa etc". E semana passada aconteceu uma situação um pouco diferente, em que o cliente colocou no contrato a obrigatoriedade do tracking pelo aplicativo das suas horas trabalhadas e o aplicativo do Upwork faz screenshots da tua tela e tem que está com ele ligado, o tracking hours. E o cliente colocou a obrigatoriedade disso no contrato.

29:41

C: Você sempre fazia manualmente?

29:45

JDR: Sempre manualmente.

29:46

C: Ah, que engraçado. Por que?

29:49

JDR: Por que? Então falei para o cliente que não daria para trabalhar desse jeito, porque não dá para trabalhar com o tracking, porque a gente é um estúdio que, como falei, pode ser que eu e meu marido estejamos trabalhando simultaneamente, em computadores diversos, como que a gente vai track double hours? Não tem como, entende? Ou a gente pode está lá fora pegando a folha de uma árvore, indo comprar um ingrediente porque a gente precisa ter uma referência para desenhar. e tudo isso conta como hora do trabalho. Num processo criativo é impossível de você fazer esse record só no seu computador.

30:33

C: Claro.

30:34

JDR: Por isso que eu sempre exijo. Na verdade, eu nunca tinha visto um cliente ainda ter colocado essa obrigatoriedade no contrato. Isso foi uma novidade para mim, que agora aprendi com o erro de não pegar um trabalho com essa obrigatoriedade. Mas antes, nenhum deles tinha sido, isso que estou falando. Outra coisa, a gente só pega trabalhos que envolvem a fotografia. Então, a fotografia, não tem como você track na fotografia. Entende? e o cliente não quis aceitar. Eu pedi, por favor, para ele trocar, retirar isso porque a gente tem horas que não são visíveis no computador e também porque às vezes trabalha uma hora, às vezes trabalha cinco horas seguidas, vê uma coisa e faz mais meia hora de desenho. Não é uma coisa fixa. E isso vem porque nós somos um estúdio, não somos um freelancer que está aqui na frente do computador a todo tempo. O cliente não quis aceitar isso, não quis retirar essa cláusula.

31:42

C: E vocês acabaram não fazendo?

31:44

JDR: A gente acabou não fazendo o trabalho.

31:46

C: Nossa, que dó!

31:49

JDR: Sim, mas tudo...

31:49

C: Curioso mesmo, muito interessante, faz perfeito sentido que vocês façam o registro manual, inclusive, existe por conta disso que você está explicando. tem certas horas que não são associadas ao computador realmente.

32:03

JDR: Exatamente. E como expliquei, a gente gosta de mandar antes, porque talvez as pessoas não fazem isso. Talvez, a maioria dos freelancers tem o seu valor por hora, então chega no fim da semana e loga tantas horas e o cliente se assusta. E eu entendo isso. Então é por isso que eu sempre mando antes, dizendo que vão ser tantas horas, que ele já pode calcular quanto vai gastar antes da gente começar o trabalho. Se ele tem pressa a gente faz tudo em uma semana, se não tem pressa a gente divide em três semanas. isso independe. Mas, poder colocar as horas manualmente, quando eu mando as horas antes, quantas horas vão ser, o cliente não se assusta depois.

32:52

C: Falando assim, de serem as horas manualmente inseridas, é como você dar o valor fixo, é como dizer "o serviço custa tanto e a gente pode dividir isso ao longo de algumas semanas". É uma cabeça que não é assim, tão sem pé nem cabeça.

33:08

JDR: Não.

33:09

C: E o cliente ter insistido tanto é até surpreendente.

33:12

JDR: É. Como a gente trabalha? A gente tem um contrato, até hoje, que é fixo, que é um modo que a gente trabalha, que a gente faz um contrato longo, que é um projeto extremamente completo, que o valor é um pouco mais alto, talvez porque as pessoas acham que é um pouco mais alto, mas como é um fixo, a gente está como uma agência, um estúdio dedicado a esse cliente. Tudo que ele precisar a gente vai fazer e o valor fixo já está fixo. quando é por horas, não. Vem uma descrição muito detalhada do que aquelas horas incluem, então, digo "em 80 horas você vai receber isso e aquilo", mas quando o cliente diz que queria, por exemplo, mais uma outra foto, o contrato ainda está aberto para incluir mais horas se o cliente quiser. Acho que depende de como o cliente prefere fazer o contrato dele. A gente prefere o contrato fixo, sempre. Mas não são todos os clientes que estão abertos a investir realmente em um grande projeto. Essa é uma dificuldade do site. Poucos clientes realmente têm um valor justo para investir no projeto.

34:29

C: Entendi. E como vocês tabelam esses valores? Vocês têm em mente, por conta da experiência "o logo custa tanto, não sei o quê custa tanto, tantas horas". Como que vocês colocam um valor no trabalho de vocês?

34:43

JDR: O nosso foco, que é o trabalho de branding completo, que inclui criar o branding de uma empresa do zero, que desenvolvimentos de identidade, fotografia, site, criação de conteúdo para mídia social, materiais gráficos de venda, comunicação, etc. Isso é um projeto completo que a gente vende. E a gente baseou o valor localmente, pegando o quanto seria o valor que cada material desses, cada parte dessa no mercado... Como fala em português? O 35:26 (inglês)?

35:27

C: A média.

35:28

JDR: A média. Quanto é a média disso. No fim, a gente soma tudo e chega num valor de projeto, que é o que a gente, então, oferece. Esse trabalho é desenvolvido durante um ano e o cliente paga em doze vezes. Em um ano ele vai receber. Óbvio que a identidade da marca, a identidade visual, tudo isso é desenvolvido nos primeiros meses. As fotos dos sites, vai tudo se desenvolvendo, mas ele tem o nosso apoio durante durante um ano inteiro, que é o ano mais crítico de lançamento de uma marca nova. Tem uma promoção de verão, tem natal, tem essas coisas. A gente está ali também para fazer campanhas dedicadas e construir, principalmente, a imagem online que, hoje em dia, é muito importante. De Google, de Instagram, de Facebook. A gente está ali para cuidar disso durante todo o ano. E isso é pelo valor fixo que o cliente paga em doze vezes. E a gente está ali do lado dele durante o ano inteiro. Isso é como a gente foca em conseguir projetos.

36:41

C: O acompanhamento completo. Então vocês não fazem tipo um (inaudível), uma coisinha "faz então uma apresentação para (inaudível)".

36:52

JDR: Não fazemos.

36:55

C: Vocês fazem projetos maiores, mais robustos?

36:56

JDR: Exatamente. E é assim que são nossos clientes. Nossos clientes fixos que a gente tem no Brasil, na Suíça, nos EUA são assim. São esse tipo de trabalho. No Upwork a gente começou a ver que não tem tanta demanda por esse tipo de cliente, mas tem. A gente tem que conseguir mais. Mas são mais projetos pequenos, que ou a gente faz, por exemplo, tem o pacote Amazon, que precisa fazer uma embalagem. uma pessoa vai lançar uma loja na Amazon e precisa da embalagem e das fotos do produto para começar a vender. Isso é um pacote que a gente faz. Mas tem que incluir tudo isso, não vai fazer só a embalagem ou só a foto. Foto sim, foto a gente trabalha só com fotografia. Mas o trabalho de design nunca vem só um logo. A gente não faz isso. A gente faz o trabalho completo. No caso de um produto que vai ser vendido na Amazon, não tem nada além disso. É a marca do produto, com a embalagem, com a sua identidade. A gente faz isso porque já é um completo de produto. Ou a gente faz logo e identidade visual, site e um material tipo um pacote, digamos de branding pequeno, menor, pacote de identidade visual. Mas a gente nunca faz só um flyer. Alguém que já tem uma marca nos pede para fazer um flyer, isso a gente não faz.

38:33

C: Entendi.

38:34

JDR: Ou a gente cria, ou a gente não pega. Nosso foco...

38:38

C: Vocês preferem construir uma relação mais longa de trabalho, não tão rapidinha, resolve isso aqui e tchau.

38:46

JDR: Sim. A não ser que seja trabalho de fotografia. Se o trabalho que já aconteceu, de trabalho de fotografia. O produtor tem esse molho e ele precisa das fotos desse molho, ele traz aqui ou nos manda e a gente faz. Isso é um trabalho de foto e a gente faz.

39:09

C: Entendi.

39:08

JDR: Mas tem que ser também do setor da gastronomia. É o nosso foco. A gente faz qualquer tipo de trabalho desse, que seja no setor da gastronomia.

39:17

C: Com certeza. E como que vocês mantêm um fluxo constante de trabalho, para estar sempre com coisa para fazer?

39:26

JDR: Procurando cliente (risos).

39:29

C: É aquilo que você falou, de gastar, pelo menos, meia horinha por dia dedicada na plataforma, alimentando possíveis novos clientes. É isso?

39:41

C: É. Ou a gente cria as nossas coisas. A gente tem nossa lista de nossas coisas para o nosso estúdio, de como a gente pode desenvolver, divulgar o nosso estúdio. A gente faz isso sempre. A gente tem, por exemplo, no nosso site, um projeto no blog em que, a cada duas semanas, no início era a cada semana, agora está a cada duas semanas, a gente posta um trabalho pessoal em que a gente reproduz receitas de chefs de restaurantes. Aqui os chefs que são nossos conhecidos, nossos amigos, mandam as receitas, a gente reproduz e fotografa no estúdio e a cada duas semanas a gente faz uma postagem a respeito desse prato e desse chef.

40:28

C: Que legal!

40:30

JDR: Ou a gente que está criando certos materiais de divulgação nossos. Tempo sempre falta, porque mesmo que a gente não tenha trabalho do cliente, no momento, para desenvolver, a gente tem a nossa própria demanda.

40:50

C: Claro. Isso até faz uma ponte para a próxima pergunta, que era como que vocês fazem a promoção do trabalho de vocês, que meios vocês utilizam para mostrar o que vocês fazem. Você falou que tem um site, vocês têm rede social, vocês fazem uma newsletter? O que vocês fazem?

41:09

JDR: Bastante conteúdo para o Instagram, sendo gerado a todo momento. Meu marido trabalha todos os dias para isso. Praticamente todos os dias, a não ser que tenha um trabalho muito importante para um cliente, para resolver naquele dia que ele está focado naquilo, ele não fotografa, mas na maioria dos dias ele fotografa todos os dias, nem que seja para nós, para o nosso estúdio, para divulgação de trabalho. Tem muito do Instagram, tem o trabalho de olhar potenciais clientes online e começar a seguir, começar um diálogo ali. Tem a plataforma, buscando clientes ali. A gente ainda está passando por esse período de coronavírus, que já faz um ano, mas o jeito mais efetivo mesmo é saindo na rua e indo no restaurante, conhecendo o chefe, se apresentando.

42:13

C: Entendi. Era indo mesmo no restaurante. Que bacana!

42:18

JDR: E no caso dos produtores, mandam e-mail, tentam agendar uma visita, vai lá, se apresenta. Essa é a forma correta.

42:29

C: Uma iniciativa de vocês de entrar em contato.

42:34

JDR: Sim, porque na verdade a gente já tentou muito mandar e-mail, pesquisar os potenciais clientes, mandar e-mail de apresentação, mas isso praticamente não dá resultado nenhum.

42:46

C: Entendi. Imagino. Acho que quem trabalha muito no ambiente físico não presta muita atenção no ambiente digital.

42:57

JDR: Por isso que nossa ideia ainda é abrir o estúdio físico.

43:04

C: Vocês ainda pensam em abrir o estúdio físico?

43:05

JDR: A gente vai abrir o estúdio físico logo que der, que a oportunidade melhorar aqui. A gente vai abrir o estúdio físico porque dá muita visibilidade. A gente está numa região muito turística, que tem muita gente na rua e quando as pessoas vêm o negócio elas se sentem seguras.

43:25

C: Sim, com certeza. Passa mais credibilidade.

43:33

JDR: Com certeza. Mas a nossa ideia é ter o estúdio para isso, e daí as pessoas podem vir no nosso estúdio, vir conhecer. Mas a ideia é continuar trabalhando, mas o estúdio como um suporte físico para o trabalho online. A gente não quer parar de ter os clientes no Upwork, são clientes e trabalhos muito legais que a gente desenvolveu ali. Para falar bem a verdade, talvez a recompensa financeira não tenha sido a esperada, foi um pouco mais baixa, mas o tipo do trabalho que apareceu foi muito interessante, foi muito bom, então a gente quer continuar, com certeza, buscando clientes ali.

44:14

C: Então vocês se planejam para o futuro, mesmo que vocês abram o estúdio físico de vocês, continuar nutrindo novos clientes e relações existentes na plataforma?

44:24

JDR: Sim! Isso com certeza.

44:28

C: Bacana! O que me leva à próxima parte da entrevista, que é a sua relação com os clientes, com colegas e com as próprias plataformas. E com possíveis clientes, com novos clientes, como que funciona para um novo cliente entrar no estúdio de vocês e começar a trabalhar com vocês?

44:50

JDR: Normalmente tem essa conversa inicial sobre o que realmente é demanda. Se realmente é uma coisa que a gente pode suprir e se é o trabalho que a gente está interessado em fazer e que a gente acha que o cliente necessita. A gente manda uma proposta de valor com toda a descrição do que vai ser desenvolvido e, normalmente, é isso que acontece, o cliente aceita ou não. E assim começa. A partir do momento que o cliente aceita a proposta, a gente fecha e assina o contrato no Upwork. a gente começa a recolher todas as informações necessárias e o trabalho começa.

45:28

C: Entendi. E você tem alguns clientes que são fixos? Eu sei que você falou desses clientes fora da plataforma, mas dentro da plataforma o estúdio tem clientes que volta e meia voltam pedindo novas coisas?

45:47

JDR: Sim. Teve já. A gente tem um fixo que fez o contrato de um ano e a gente está no quarto mês. O outro a gente fez o trabalho de branding e agora ele veio já com mais uma demanda de ajudar a criar os access para o aplicativo, porque eles também são uma plataforma digital. Então ele veio com um pouco mais de trabalho, perguntou se eu estaria disposta a fazer isso também. Acho que foi esse que voltou com um pouco mais de trabalho. Tenho três recorrentes no momento. Os outros dois estão meio que em stand by. Estão esperando coisas acontecerem do lado deles, para o trabalho continuar.

46:40

C: Mas chegaram também a finalizar o contrato?

46:43

JDR: Não finalizaram. Tem um que está finalizado o trabalho, foi tudo entregue, tudo feito, mas ele ainda não finalizou o contrato. Talvez ele tenha ideia de pedir mais coisas. Sei que o produto dele tem umas variantes que a gente não fez a foto. Talvez ele tenha essa ideia, de daqui alguns meses pedir mais fotos. Talvez seja por isso que ele não fechou o contrato.

47:07

C: Entendi. E como que vocês nutrem esse relacionamento com os clientes fixos?

47:14

JDR: Tem uma comunicação semanal, digamos assim. Dependendo do que estiver acontecendo no momento, a comunicação é ainda mais frequente. se o cliente precisa de alguma coisa a gente acaba se falando um dia, dois dias, três dias

seguidos. Se não, com esses clientes fixos tem uma comunicação semanal ou a

cada duas semanas tem uma comunicação. Porque, normalmente, quando o cliente faz esse contrato fixo ele, já no início, estabelece uma relação de confiança. Então, por exemplo, a gente cuida da mídia social, a gente vai desenvolvendo coisas que o cliente vai vendo que está acontecendo mesmo sem ele falar com a gente.

Entende?

47:57

C: Com certeza.

47:59

JDR: Então o cliente vê que o site dele foi updated, foi postado coisas na mídia social, foi mandado para ele uma proposta de promoção. E o cliente decide se ele quer responder, se ele tem tempo para ver isso, se não tem tempo. Não tem uma pressão. Nosso trabalho está sendo feito e ele vê isso. Então, às vezes, tem cliente que passa mais de um mês sem falar. Mas eles veem que todo dia está sendo postado na mídia social dele, que foi enviada uma proposta disso por e-mail, se ele não quis responder, não respondeu. Esse tipo de coisa. A gente está sempre criando conteúdo e acho que isso também cria uma relação de confiança.

48:49

C: Com certeza. Legal! E das plataformas digitais que vocês utilizam, vocês usam principalmente o Upwork, mas vocês tentaram Fiverr, freelancer.com, alguma dessas outras?

49:05

JDR: Sim.

49:07

C: Como foi a experiência com essas outras plataformas?

49:10

JDR: Acho que... Assim, o que aconteceu com o Upwork? Eu já tinha feito um perfil no Upwork há anos atrás, tipo, em 2019. E vi que não tinha dado nada, abandonei. Mande algumas propostas, vi que não tinha dado em nada e abandonei. No fim do ano passado, essa minha amiga, de novo, a gente estava conversando sobre trabalho e ela falou "você conhece o Upwork?", falei "até conheço, mas não tinha dado nada". Ela falou "olha, para mim está funcionando bastante, dá uma olhada lá". Então eu investi um tempo em construir um perfil um pouco mais.

49:46

C: Robusto.

49:47

JDR: Robusto. Exatamente. E funcionou. Acho que vai muito disso. Vai do tempo e da dedicação que você coloca na plataforma. Não dá para colocar e dedicar muito tempo para todas as plataformas, senão fica um trabalho mal feito para todas. Então, foi escolhido uma para dedicar esse tempo, que é o Upwork.

50:16

C: Entendi. e o que fez vocês escolherem o Upwork, especificamente? O relato da sua amiga?

50:22

JDR: A amiga que indicou.

50:25

C: Ah, entendi. Como para ela estava dando certo, vocês acharam "bom, acho que isso aqui talvez resulte"?

50:31

JDR: Dá certo, é.

50:33

C: Entendi. Bacana! E depois, à medida que vocês foram fazendo, a própria experiência de vocês...

50:38

JDR: Começou a dar certo, fechamos o primeiro trabalho o valor um pouco mais baixo, depois a gente começou a aumentar um pouco o valor e foi indo. Mas tem que conseguir mais trabalhos. A ideia é conseguir cada vez mais.

50:52

C: Entendi. Bacana!

50:52

JDR: Mas é o que falei. Depende da dedicação. Talvez, se dedicasse muito às outras plataformas, talvez começasse a vir trabalho. Só que como não dá para dedicar todo tempo, não tem hora suficiente no dia para fazer tudo, foi a decisão do Upwork.

51:09

C: Entendi. Baseado na recomendação da sua amiga?

51:12

JDR: É. Cristina, vou ter que encerrar. Você se importa? Falta muito para acabar?

51:20

C: Faltavam algumas questões relativas à plataforma, mas se você estiver muito sem tempo, posso mandar por escrito e você responde?

51:29

JDR: Com certeza! Logo depois, à tarde, posso te responder. Só que agora estou precisando... Pensei que eram uns 40 minutos.

51:42

C: Sim, sim. Desculpa. Ela normalmente acaba levando uma hora. Depende bastante do quanto a gente acaba conversando, na verdade (risos).

51:47

JDR: Não tem problema.

51:48

C: Se você quiser, a gente pode retomar em outro horário de hoje e a gente continua quando você estiver livre de novo. Tanto faz.

51:56

JDR: Mas posso te responder por e-mail sim, se você não se importar.

52:01

C: Não, tudo bem. Sem problemas.

52:03

C: Está bem!

52:04

C: Está bem? Muito obrigada, Juliana, por ter participado.

52:09

JDR: Desculpa interromper assim, mas é porque realmente tenho que...

52:12

C: Não tem problema, compreendo completamente. As perguntas só estão em inglês porque a maioria dos participantes falam inglês, mas você pode responder em português, porque vou ter que transcrever em português. Está bem?

52:24

JDR: Pode deixar! Muito obrigada!

52:26

C: Bom trabalho para você hoje.

52:27

JDR: Igualmente! Tchau!

52:29

C: Tchau, tchau!

<<Parte 2>>

How's your relation with the Digital platforms your work with?

Uma relação muito positiva, pois, como eu mencionei, a plataforma surgiu como uma opção muito importante na pandemia, e se mostrou eficaz e promissora. Minha intenção é conseguir cada vez mais clientes na plataforma. Também gosto porque é muito organizado, a questão dos ganhos e reports por cliente, e o suporte deles é ótimo também, sempre me ajudaram quando precisei com questões bancária e administrativas.

What are the consequences, for you, of using Digital Platforms to exercise your work activities?

Principalmente, para nós, é a possibilidade de alcançar clientes e projetos relevantes ao nosso foco de atuação independente da localização geográfica, pois clients de qualquer lugar podem se beneficiar da nossa expertise, ao mesmo tempo que a plataforma também nos trouxe o prazer de achar esses projetos, em um mútuo benefício entre cliente e profissional.

E também traz uma formalidade para a relação de trabalho remota, ou seja, está tudo sempre registrado, contrato, horas, deliverables, etc.

Do you find using Digital Platforms to be more, or less, beneficial for your work?

Muito mais benéfico, a cultura de trabalho remoto que elas estão criando é muito positiva na nossa opinião. Como nós vemos, a união do trabalho remoto com a visita presencial algumas vezes por ano com os clientes é ideal. Pois é importante sim que nós conheçamos as suas fazendas, as suas estruturas, os seus restaurantes, etc. Também acho que este tipo de gerenciamento de trabalho faz com que sobre mais tempo para outras atividades profissionais de aperfeiçoamento como participar de cursos online, ou workshops, eventos, congressos presenciais. Não é preciso mais tirar férias para participar de um evento, é possível levar o trabalho consigo.

Também o feedback dos clientes, que pode ser construído e visível por todos na plataforma, é uma forma justa de demonstrar a qualidade dos serviços.

Do you feel like the Digital platforms you use are lacking something? What is missing from their structure in your opinion?

Na minha opinião, falta uma solução para a questão da conversão da moeda e do valor do trabalho de acordo com a localização geográfica do profissional. Como a oferta de agências e freelancers é muito grande, às vezes tenho a insegurança de que é muito difícil acessar os bons trabalhos e clientes. No meu caso, como vivo na Europa e minha renda é em Euro, seria preciso baixar muito o valor cobrado para conseguir muitos trabalhos e subir no ranking do

Upwork. Por exemplo, profissionais na América Latina e na Ásia podem cobrar muito menos, pois eles ganham muito mais na conversão do dólar para a moeda deles. Já meu estúdio não pode cobrar pouco pois na conversão nós perdemos muito. Muitos clientes não valorizam o 'value for money' na hora de escolher o profissional, e optam pelos que podem cobrar menos.

Do you ever work with other freelancers? How's your work relationship with them?

Não, nunca.

Have you ever worked with a team of freelancers to complete a project? If yes, how was your experience?

Não, nunca.

Have you ever thought of being a project leader? Making some sort of virtual agency and building teams to complete projects?

Não, porque eu e meu marido temos muito prazer no nosso trabalho, focado principalmente na fotografia gastronômica, e somos os realizadores e implementadores dos projetos que desenvolvemos, e acredito que seria muito difícil conciliar um estilo e conceito criativo com outros designers. Nós gostamos de ter o controle criativo. Penso na possibilidade de colaborar com outros profissionais no caso de tarefas técnicas no caso developers para sites ou aplicativos super personalizados.

Do you like being a Freelancer? Would you consider work as an employee in the future?

Não voltaria a ser empregada. Ser freelancer/empreendedor tem muitos desafios, principalmente a renda não estável, a dificuldade de crédito financeiro no início, investimento de tempo e dinheiro muito alto, etc. São pontos que, para o profissional que ama o que faz e encontrou o seu caminho e o seu propósito, são superados. Liberdade, qualidade de vida, responsabilidade e coragem, não voltaria a ser empregada por esses fatores. Mas recomendo a qualquer profissional trabalhar em empresas/agências antes de se tornar freelancer, para interagir com outros profissionais, trabalhar em equipe, aprender as pequenas questões do dia-a-dia e poder errar sob o aval de uma empresa no início é muito importante.

What is the measure of success for you?

Qualidade de vida, satisfação no tipo de projetos que desenvolvemos e o quanto o nosso trabalho é valorizado, ou seja, o quanto cobramos X tempo que trabalhamos.

O objetivo é passar a fazer trabalhos somente no nosso nicho mais específico (gastronomia sustentável), cobrando um valor justo que nos permita viver com qualidade e mais tempo livre.

In your opinion, what would you say is the ideal condition for a successful career?

Ser valorizado o suficiente para poder escolher os trabalhos que mais alinham com o nosso conceito sustentável e também criativo, podendo cobrar o valor justo que nos garanta tranquilidade e qualidade de vida.

Place of Birth: Caxias do Sul, Brazil

Sex/gender: Female

Date of Birth: 29/10/1984

Do you have any children? No

Academic background? Bachelor's degree

Do you consider studying again or making a specialization? Sim, meu marido quer fazer mestrado em comunicação e eu na verdade gostaria de participar de mais workshops e cursos experimentais, não teóricos.

Where are you based? Ospedaletti, Italy.

<< Parte 3 >>

Qual o seu título profissional? Como você se apresenta?

Graphic Designer

De 0 a 10, quão satisfeita você está com a sua rotina? Se pudesse mudar ou acrescentar algo, o que seria?

5 - gostaria de ter mais tempo livre para exercícios físicos e atividades de criação livre.

De 0 a 10, quão satisfeita você está com as plataformas que utiliza?

8

Tem planos para o futuro? Se sim, quais são os seus planos a curto (6 meses), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos) para a sua carreira?

Curto:

- realizar curtos cursos online de atualização/aperfeiçoamento
- iniciar a criar exposições de fotografia documental
- ampliar a abrangência de conexão com novos clientes do estúdio

Medio:

- aumentar a estrutura física do estúdio para ser melhor reconhecida como empreendedora e proprietária de um negócio
- fazer mais networking com profissionais das áreas do design, fotografia e gastronomia

Longo:

- estabelecimento do modelo de trabalho remoto com presença física na loja/estúdio somente por agendamento
- realização de mais projetos fotográficos documentais além das exposições, mas também livros, viagens e se possível projetos encomendados remunerados.

Que fatores irão influenciar a sua tomada de decisão?

Unicamente fatores financeiros.

Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeita você está trabalhando como trabalhadora independente/freelancer?

10

Em uma escala de 0 a 10, quão segura financeiramente você se sente como trabalhadora independente/freelancer?

5

Freelancer-07

Unknown Speaker 0:02

research is based on trying to find out a little bit more about how freelancers, organize their daily routines. So, first, if you could tell me a little of the basics about your professional trajectory. However, things aren't started for you.

Unknown Speaker 0:23

Yeah, of course, so I guess that goes back to studying English literature, while I was in London, and after graduating, I found a marketing job. Right off the bat. It was my first job after university. I stayed at that job for a year. And then I decided to go traveling around Europe. And when I got to go. I was really enjoying my time but I was basically running out of time. So I, I looked for something to do while I was here, required me to spend all my

time in office. And I found that, obviously, with a marketing background, and an English degree, I could find. I was pretty employable, as a copywriter, or content writer. Keep going with directing. What I continue. Yeah, Yeah. No, I don't know whether what it was the beginning and so then I was offered a freelance position with Farfetch, which is a luxury platform, a luxury fashion platform based in Portugal. I worked with them on a freelance basis for six months, got offered a full time position in Porto, which I was in for a year. But then I found that just working freelance made more sense to me at that time and I had enough contacts and games to to wet freelance and and start my work, returned to postgraduate education with potensi University ACCA talacre and I've been working freelance. In that way since September, 2019, right. That's right, yeah.

Unknown Speaker 2:32

Okay, cool. And then, so that's how you started working as a freelancer, after you finished working with Farfetch.

Unknown Speaker 2:45

So I did my first, when I first started working for. It was on a freelance basis, but it was a, I guess I was a freelancer, but I was only working solely for profit, so it was sort of an in between. Now you have, like, multiple clients. I have multiple clients that I deal with one agency that does everything for me in terms of setting up the work. Okay. And so that makes you a freelancer for one year and a half. Yeah, yeah, yeah. And right now, you're a full time freelancer. No I'm I work full time as a developer for a company here in Portugal are important. And then I also freelance on the side. And what do you mean as a developer, what do you do, it's a it's a learning content, so it's sort of based on what I do freelance as well but I, I work for education company here. I do interviews with specialists. They give me information, and then they come to us for lessons for people around the world, they study courses, and use them. I developed him in the sense that I develop the content,

Unknown Speaker 4:19

really interesting.

Unknown Speaker 4:22

Okay. That gives me a little background to start so Bart is meant to day today are getting. So, I would like to know a little bit more about how you organize your days. Do you have a basic routine. What do you do when you first wake up.

Unknown Speaker 4:45

I like generally. Yeah. Okay, cool. So, I wake up at seven in the morning. We have a coffee, and then I go and either do a workout in a park or go for a run. And I did that five days a week, then I have two days off. Just like slowly. Not as strenuous. I start my full time work at nine. So, I've usually done my workout, and I'm home by about eight or eight of a sudden I have a little bit of time that sort of have a look at what I've got to do that day before I get my full time work. And that's also kind of tied to those little jobs. It's the little things and not the work itself, maybe if I have to condemn an invoice, or I have to send an email to someone, and that will be the time to do that. And then nine till six is full time full time work. That's pretty much standard. Okay, so then I have a little bit of time that sort of have a look at what I've got to do that day before I get my full time work started. And, and that's also kind of time to do those little jobs, just the little things and not the work itself, maybe if I have to confirm an invoice, or I have to send an email to someone that will be the time to do it, then 906 is full time full time work. That's pretty much standard. The middle for an hour, then onwards, pretty much improvising. So I would say I average in terms of freelance I guess during the week I average about an hour a day. Usually, I'll just do that straight after work. Let's do an hour, and then enjoy my evening. Sometimes I'll leave it late, and then do it like 10 at night, whatever is preferable but it sometimes happens here. And ideally, that way I can stamp with my work, although by the weekend, I might have to do a couple of hours on a Saturday or Sunday, just to catch up.

Unknown Speaker 7:43

Five hours a week, sometimes a little bit more. Yeah, hitted in over the weekends but you try to give your days off. On weekends, that is,

Unknown Speaker 7:56

yeah, yeah that's it, so I prefer to kind of imagine my full time work and my freelance work is sort of at the same time schedule, so instead of nine to six I work nine to seven or nine till eight, and then I just fill in that spare time with my relax. But yeah, I like to have. Okay, So basically, how many hours a day. Just freelance everything. I guess nine, maybe 10 and a half.

Unknown Speaker 8:44

Okay, nine to 10 hours. And then you try to keep your freelancing to one hour, two hour stop.

Unknown Speaker 8:51

Right. Yeah.

Unknown Speaker 8:54

And do you have. I know you have rest day do you have vacations, do you managed to, like,

Unknown Speaker 9:02

oh yeah yeah so I do the same. So I get I think it's 22 days out of my contract and I also, I treat my freelance the same so I won't accept work around that time, obviously that's not like a vacation, the freelance that doesn't pay for doing it but I just don't take on the work and then during my contract of holidays.

Unknown Speaker 9:28

And do you have any organizational methods like apps or timers or do you block time your calendar to organize. What do you want

Unknown Speaker 9:41

to help. So I used to use an app for managing my tasks, and I just stopped using it, and I couldn't find it. So now I'm pretty much just going, day by day, slightly chaotic, but it's the agency I use that to be has an online platform, which isn't the best but it shows me what I need to do it shows me what deadlines are quite good website so that's that's definitely what I use now but in terms of actual planning. I don't really know what it was the name of the platform you use the name of the platform, it's been nice. So the company has a house. Exactly, exactly. So you yourself, You used to use in house staff, but for yourself, not even like a planner, or a to do list that. Sorry, I'm slightly embarrassed, but. Me too. And, yeah, for freelance. I'm logging down and saying what is coming up and getting on top of it. Okay.

Unknown Speaker 11:12

Don't feel embarrassed about it. Okay, so just so I'm clear your freelance work today is mediated by an agency that gives you tests to do that is exactly how did you come across his agency, because I'm trying to wrap my mind around it, and I,

Unknown Speaker 11:39

Yeah, of course, the founder, contacted me via LinkedIn. I will say like four years ago, just, it was just my thought process. And he said he's setting up this content company and if I'll be interested in getting started, and at the time

I was saying that I was actually going to be working full time, perfect so I wouldn't really work right now. And but we stayed in touch via LinkedIn, and then when I was thinking of leaving or leaving the full time, like after school available we were like, Yeah, sure. And then, agencies, article or is actually based in Canada. Yeah, but they work with a lot of I think almost all the clients are UK, although some Australia as well. And they were the ones providing. Yeah. And how do you keep a steady work. As you if you work in an agency that's how you keep your custody workflow, you're never looking for freelance stuff right now that they're pretty good, they, they just published like they say we have this project coming up. What's your availability, and I let them know, and now they assign it to me. And that's how they deal with things, genuinely, I don't have the problem of not having enough, I usually have the opposite problem. So, yeah. Okay. Oh, and

Unknown Speaker 13:25

do you use any mean to showcase your work, like to have an Instagram or on a website or do you rely mostly on LinkedIn.

Unknown Speaker 13:38

I used to have a website, but I have since closed that because it wasn't really necessary. But I did have a WordPress website where I just, I just had everything that I would send it to clients, but then the agency work has been pretty consistent. I didn't feel the need to have it still. No, it was just a three word.

Unknown Speaker 14:15

Okay, and now if everything that you're feeling very sad, you don't use any distinction, then, to. Okay.

Unknown Speaker 14:27

Yeah, I suppose so I think my work is probably kind of different to other ones. And like, I suppose if I was doing graphic work or photography, I want to show sort of what my vision is or what my style is or what my identity is. Whereas this work is very much I'm going to adapt to whatever they want, and I'm not going to play. You know, it's going to be sort of just adapting the copy whatever the client wants. So, I feel like my references and my experience, say more than portfolio could

Unknown Speaker 15:12

gain the trust of your clients by sharing with them, where you work. That's a good way of putting it, yeah. Okay, cool and for your freelance work price on each desk that your company, or is it the agency,

Unknown Speaker 15:32

budget, how does it work.

Unknown Speaker 15:35

The agency defines the budget. They usually do a word population. I've had a few projects where I've had to go back to them and let them know that I don't want to work on this project because I feel like the per word system has to take into account research time so sometimes it can be really fair and very good for me and yeah I'll usually take on the project and if it's not going how I like to go outside the budget and you decided to take it or not. Yeah. Oh, that's a good way to go about it. Yeah, yeah.

Unknown Speaker 16:22

Oh, so. So this next section is more about the relationships and the clients who work with maybe a digital platforms that you have. You have the ongoing client of any other, how does your clients

Unknown Speaker 16:45

know that it's solely agency at the moment. A lot of clients. Yeah, yeah, they have a lot, but I think they basically act as the middleman so even, for example, when they want edits, it will go to the agency. The client then the agent comes back to me and says, I've in the past, another other thing we find is the buyer relationship is a can be great, can be not.

Unknown Speaker 17:29

And how do you nurture the relationship your work relationship you have with the agency, which is the one. How do you keep everyone happy.

Unknown Speaker 17:41

I feel like I've always been pretty honest and at the same time, dependable, so I will let them know if my workload is too much, I'll just say, I'm going to work if I feel like a project hasn't been well organized, I'm going to let them know than I've done everything that I said I was going to do and to the same sort of standards. And I think that's pretty much put me in a good position in terms of them coming to me with my work. But yeah, I think, I think when I first started I was really afraid of saying like, this isn't going well or, or just saying anything that was remotely negative. But then, as time has gone on, I realized that it's always for the best, to be honest.

Unknown Speaker 18:32

Have you ever used then you say you know platforms like Upwork Fiverr freelancer.com

Unknown Speaker 18:39

Yeah, I had, I had an awful experience on Upwork, so I, yeah, this was just my laptop. And I was thinking, try and maximize how many clients I had, I went to Upwork, and the first job I did I got pretty easily. You know within like a year and I probably did, like, three, and I got, I got one of them. And I did the job. Basically, this guy was offering for a very simple website copy which items on your time before. Did it Oh, delivered Oh, they didn't proofread of it, they said it was fine, authorize it. I got paid. I left them feedback, and then they left. They left really bad feedback for me, writing wasn't good enough for things like this, it was really strange. And, yeah, and basically I, it was very confusing for me and I actually had to send it to all my, like, not all, a lot of my past colleagues, I send it to and I was like, can you just read through this and make sure that I'm not missing, really. And, and the only thing that. Sorry. They were waiting for and Yeah, kinda but they, but they paid me so it was really weird. I didn't understand. I guess from my private messages like I understood that they didn't speak English very well, and I don't know if I perhaps used language that was too complicated, but I really didn't think it was remotely complicated but that's a possibility I guess. But anyway, at that point on, I had, you know one feedback, negative. I never got more work and I was like I'm just gonna close this account. It's not working for me.

Unknown Speaker 20:40

Any, any plays a very important, like you see the important role of the the Big Bang, right.

Unknown Speaker 20:47

Yeah, exactly, exactly, but it was a bit disappointing because there wasn't a lot going on. I looked online, might get appealed or can I find after work, look into this. There was nothing available then. Your feedback is important but.

Unknown Speaker 21:11

Yeah, I got a problem. Thankfully, I already had, like, I have a 100% rating. And if you didn't like me and I did, like, I know he wasn't liking whatever's going on but I was trying really hard to like know let me make you better, and he never really was awful, awful experience. Yeah, just a stain in my profile and forever. And yeah, I can do about it,

and I have an account for like. It's very tough. It's very, That's really interesting to know. I was probably the best feedback can make you even run away from the platform. But,

Unknown Speaker 21:59

yeah, I mean it being the first one I just felt like, I mean, perhaps it was even a psychological thing after that, that whenever I went to apply I was just like, Well, why would they ever accept my offer. When my feedback is just 0% positive, wonderful. And he gave me like one star. Oh nice, I don't know I can't remember I think it was three stars, or whatever, two stars, maybe it was pretty bad it was, it was really bad, considering that we had spoken through messages, and he never said anything was bad.

Unknown Speaker 22:35

Yeah, that's great, and it weighs weirdly in your mind right. Yeah. And then you start doubting yourself. Of course, if you read obviously makes you doubt yourself which is wrong, and what are the consequences that you felt when you use both sides maybe needing a therapist.

Unknown Speaker 23:03

Yeah, like my experience was so sure that, and obviously was not the ideal experience and I think it was just bad luck, more than anything that I sort of felt like I put a lot of time into setting up my profile and putting in various bids for work, getting the job. And then like my sort of the way I look back on it was like, I did all that stuff. I obviously was not getting paid for because that was like my investment into the platform. And then, I never really gotten a return on that investment because, well, I got paid for one job. It wasn't, wasn't what I was hoping for. But yeah, I mean, obviously, it's not bad memory.

Unknown Speaker 23:59

Okay. Um, okay, so I guess the, I'll do the other questions regarding the digital platforms you answer it if you feel like they make sense for you. Okay. Did you find using a port, even though it was just one time, to be more or less beneficial for your work.

Unknown Speaker 24:28

I don't even know really how to define more or less. I guess more, I guess more, it was an experience and expectations are everything and I suppose I should have, maybe I could have spoken more before confirming all the payment and everything. Yeah, I'd say more just for the experience of dealing with clients.

Unknown Speaker 24:57

Do you feel like the, the platform is lacking something in their structure that could be more helpful for a freelancer. Can't think of anything off top my head, unfortunately. Yeah. Okay. Okay, cool. No problem. Um, okay, so. And do you ever work with other freelancers. And, no, no, you're never you never talked to other freelancers. We never have like co workers or designer that you have to cooperate with something like this.

Unknown Speaker 26:00

I think that there's multiple. I sometimes work on projects where I do have other people doing the same thing as me, but we don't communicate on it.

Unknown Speaker 26:11

Okay. And. Okay. Have you ever thought of being a project leader, like making a team and leading the project to its completion.

Unknown Speaker 26:27

Yeah, it was, it was something that I interviewed for, in February, 2020, which is pretty cool.

Unknown Speaker 26:40

But

Unknown Speaker 26:43

it didn't come through because of the pandemic, but it was a yeah, for me, I thought I had the opportunity to.

Unknown Speaker 26:49

Oh cool, and you think it's a, it's a good thing for you would be a natural path for your career, for instance. Yeah, I

Unknown Speaker 26:58

think you would have been good, it would have been a different experience. I think it would have been the equivalent of like a full time freelance prophecy, a lot more time consuming but it would have been interesting to do that sort of leadership.

Unknown Speaker 27:16

Yeah, and the position you were going for was like some sort of virtual agency, type of thing.

Unknown Speaker 27:25

So, the agency I work for one of its main clients is built up with this particular resale company based in the United States. And they sort of have like concerts and music events and sporting events and they sell, they sell, we did a lot of work for them through the agency and then they went to the agency, and was saying that they will go to a magazine, an online magazine with daily content, and they want someone to basically be the leader of the project. So I, the agency couldn't before for interview. And it went really well. But this was February 2020 and Pandemic hit in the weeks afterwards. It was, yeah. So then they canceled this company is, is really started in a lot of trouble. The person who gave the interview didn't have a job, about three weeks after, in, so yeah the younger students he was complaining. But, yeah,

Unknown Speaker 28:36

they're okay, you were interested in, and you would be, yeah. Okay. And do you like, Well, did you like working as a freelancer or do you rather work as an employee.

Unknown Speaker 28:57

It really is depending on the phases of my life. I think while I was doing my clicker, it was really handy to be able to say, okay, Monday, Tuesday, I'm going to do freelance work and then the rest of the week to focus on studying or whatever, ending my study and sort of vibe, like the security of having a salary and not having to worry too much about all the other stuff, knowing that I've got that money coming in and that I don't have to worry about it.

Unknown Speaker 29:41

And do you feel, you will get back home being a full time freelancer or is it too early

Unknown Speaker 29:48

to tell.

Unknown Speaker 29:50

No, I can't really see happening now and I think it's going to be a sort of five hustle thing and supplementing my main income with a stable future and then I think, within a few years.

Unknown Speaker 30:10

Daniel, let's just restart the meeting because it's saying, it will end in like 10 minutes, and I just didn't cut it off right in the middle of something so do my getting out and then getting back in. The second thing, so do I just leave. Yeah, I'll finish the meeting for everyone, and then you just pop back in. Okay. Talk to you soon.

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-08

Unknown Speaker 0:00

And we can get started right away. So the first part of the interview is about learning a bit more about your professional trajectory. So, should it be like a ping pong game with Quicken questions and quick answers just so I can make your general profile. Okay. So, where were you born

Unknown Speaker 0:22
in St. Louis, Missouri.

Unknown Speaker 0:24
So, the name of the city, sorry,

Unknown Speaker 0:27
Louis. St. Louis, Missouri.

Unknown Speaker 0:30
Cool. And where are you based now

Unknown Speaker 0:35
Lanta Georgia.

Unknown Speaker 0:38
How long have you been in Atlanta.

Unknown Speaker 0:39
I'm here two different times so the back again for 10 years. Before that, I moved to New York for a while for 12 years. Oh cool.

Unknown Speaker 0:51
When were you born

Unknown Speaker 0:53
1977 77

Unknown Speaker 0:56

Cool. Do you have any children, I guess yes,

Unknown Speaker 1:02

five year old and a nine year old. Ah, which one was sick. And my five year old. Oh my god. I think he ended up being fine it's just we have so much pollen here, it's hard to tell what his allergies are but it's my role or. I see.

Unknown Speaker 1:18

Totally, and they get so cute when they're, when they're sick, sick. Yeah, so yeah. Okay, and what is your academic background,

Unknown Speaker 1:29

and went to college I have a Bachelor in fine arts and I studied Calvin video. And then after that I became a video editor.

Unknown Speaker 1:39

Video Editor. Cool. And do you consider studying again, or making a specialization.

Unknown Speaker 1:47

No,

Unknown Speaker 1:48

no. Okay. And do you feel a constant need to keep updating yourself with like quick courses or you know, those like reading stuff online or reading books, something like this. Yes. How often do you. I don't know, do this kind of updating,

Unknown Speaker 2:09

maybe something like four times a year, it's every it's usually every few months. Cool. Nice. And

Unknown Speaker 2:17

what is your professional background.

Unknown Speaker 2:21

After college as a video editor mostly on commercials. They also worked on a few films, like I worked on Lost in Translation, which was really fun, really. And then I slowly got into freelance writing and most of my background was in travel writing to start that on for. I don't know, like, pretty much, I've been told like pandemic, basically. And that's my clients now are more small business and agencies, things like that, which I actually prefer I like to travel writing but it's doesn't pay well it's harder and harder to travel for free anymore, things like that, so. So yeah, then a freelance writer I don't really do much video editing work anymore unless somebody a current client asks, mostly because the kind of equipment I learned on its commercial grade like really, the professional like quality and I can do video edit on consumer based software but it's just, it's not. It's not my preference, I prefer writing at this point.

Unknown Speaker 3:37

Right. And are you a full time Freelancer at the moment. Yes you are. And go ahead, you were saying,

Unknown Speaker 3:49

saying yes.

Unknown Speaker 3:50

So and you are a full time Freelancer now, and what do you do, basically.

Unknown Speaker 3:56

And right now, like copywriting

Unknown Speaker 3:59

copywriting and not as much video editing as you used to know.

Unknown Speaker 4:04

I don't usually let you edit.

Unknown Speaker 4:07

And how did you start working as a freelancer.

Unknown Speaker 4:11

When I was in New York. I had a staff job for a little while as a video assistant, and on 911 I was actually at an interview and I was going to quit my job. After the interview because I was going to get freelance or so much work in New York, commercial video editors it almost didn't make sense to be sacked and then you made so much more money. While I was there at the interview. Trade Towers got hit. I did not quit my job that day which was lucky. I quit. About a year later. So Ryan,

Unknown Speaker 4:46

wow that's intense.

Unknown Speaker 4:47

Yeah.

Unknown Speaker 4:50

My boss was so great, though I feel like even if I had it and then that had happened I think he would just let me stayed until or so right

Unknown Speaker 4:59

when things got back like

Unknown Speaker 5:02

drank a little. Right. Cool,

Unknown Speaker 5:05

so that makes, how long have you been a freelancer, then, then you know 20 years.

Unknown Speaker 5:12

Oh my god, yeah I guess I think it's been 19 years I quit the year after 911 and that was 2001 Right, right, and we're 21 So, wow, yeah I guess it was a variable. I did have it, I did have two jobs in between that for about a year, year and a half but I've never liked being on staff, or going to an office, you always prefer working as a freelancer. Yeah, Ma.

Unknown Speaker 5:42

Okay so we have a general profile. This second part is meant to learn a little bit more about your day to day, organization and processes. So I'd like to learn a little bit more how we organize your day. Do you have a basic routine.

Unknown Speaker 6:01

And, um, yeah, I, a lot of my routine for the reason freelance and so I can kind of vailable for the kids needs so in the past and their babies, it was very just kind of, whenever I could figure out when to work. It was pretty chaotic all the time, but I made it work. Now, I guess, and also self employed, he's also a freelancer, he's a graphic designer. And so we, we get up and take the kids to school together. And then we come home and hang out and have coffee and then we usually get started around eight work until they come home around two. And then I usually don't work much until. Oh, seven when they're kind of having like some screentime or reading their books or whatever, and kind of get to a point now we're in trying to get everything done during school hours. Because it's gotten a heart like during the pandemic, because work was kind of unpredictable. I worked all the time, like in the morning when I was trying to do virtuals for them at night and it's pretty intense, but I'm trying to get away from that. Now, I'm not sure, school's almost out here, we get out really early in Atlanta and so I'm not I actually don't have a plan yet to figure that out. Right, unless you the kids so

Unknown Speaker 7:31

I see it's kind of like you do as you go

Unknown Speaker 7:33

right. Yeah, yeah. Older notes are easier to more self sufficient, but, right. So, and

Unknown Speaker 7:44

cool and. Okay. And do you have like anything that you do to keep. I don't know. Do you meditate, do you exercise do you do something daily that helps you keep your work, and, like, work life balance.

Unknown Speaker 7:59

Yeah and the trend to take a walk every day for at least. I usually take too long today usually take a half hour what after lunch like sometime around one. And then again, dinner, because otherwise I just into bogged down with work and everything else, right, you just sit all day. Yeah, and I do meditate some, but I'm trying to get back to work self care of me the pandemic kind of derailed everything like I, I really did nothing except kid stuff and work like almost literally nothing, and on top of that, we moved during it. And we're in a rental house or houses being built, construction delays because the COVID and and supply chains are so interrupted. So we're about to move again I think next week, hopefully. But, anyways, we survived, but it was pretty hectic. Of course,

Unknown Speaker 8:59

I was hectic for most people with kids. Oh yeah,

Unknown Speaker 9:02

I mean, at the end of the day we got it we got lucky. We were still able somehow to work and travel writing really doesn't translate well during the pandemic and my husband's clients are almost all Broadway shows, and they have, they're still not open, they don't open until the fall, but somehow it worked out. So, yeah.

Unknown Speaker 9:22

Okay, and how many hours a day do generally work, you feel, um,

Unknown Speaker 9:26

let's see it too. Probably, probably about six. If not, not around, but okay. and then probably four or five between eight and two ish and then probably at least another hour, maybe two hours in the evening. Okay, cool. And I usually work six days a week.

Unknown Speaker 9:47

We work six days a week.

Unknown Speaker 9:49

Yeah, usually but on weekends I'm usually just finishing stuff up and I might only work two or three hours. Two or three hours,

Unknown Speaker 9:58

okay and that's what I was going to ask next to have a go. Have rest days like Sundays, no work.

Unknown Speaker 10:04

Sundays. Yeah, I've been just this just started last week but I'm trying to take a Thursday off while the kids are at school. And then instead working as needed at night on like Thursday or, Wednesday, Thursday, as needed, because it's not really conducive to take time off on the weekends because there's just kid stuff to do, that's fine I mean I like, like all hanging out together we go do fun stuff but that's all being on as a mom is still not rest time, so I've been trying to like take your four hours on Thursday to go do something but I just started that last week. And because we're at the basketball so I'm not sure what that's going to look like but last week I went to like a writer's group in Atlanta, just to see what it was like and I might go hiking this week. Cool, that's, yeah figuring that out. Awesome.

Unknown Speaker 10:58

And how do you manage your vacation time, do you guys do.

Unknown Speaker 11:04

We very rarely take vacation time it's never worked out. We usually just work on we're there and I can usually work ahead so that work I have going on is more minimal, but we haven't really gone big, I guess we went, we did get a Florida last summer, during the pandemic before I got really nuts but in the past we would travel I was usually working on a travel piece so my editor would send me somewhere. As the Tourism Board wanted some kind of coverage so they would usually put us up. So even though we were it was doing fun stuff I was always like taking notes or we were going to see something and yeah I was trying to figure out how to put it together for a piece of, we're really terrible at taking time off. Okay. When we travel, it's, we've not really found a good way to do it.

Unknown Speaker 11:55

Okay, but you do plan on, on trying to make it like okay I really need to take vacation or are you comfortable the way you are.

Unknown Speaker 12:06

I guess it's fine the way we are I mean it's not ideal but it seems to work better than just working at all, because it kind of piles up, we, I mean we don't work. Definitely a lighter load because, you know, you can't like say in the hotel or condo all day with it. As we try to trade off a little bit, or do something like, we go to the beach, outside for like a good four hours and then they're usually exhausted and do their tablets or whatever so I tried to work then at night, cram as much as I could do. I see. Okay,

Unknown Speaker 12:43

cool. And do you have any organizational methods like do you do use any apps or timers are blocked time on your agenda or something, how does that work for

Unknown Speaker 12:54

you. Yeah, it's interesting because I've tried to do a lot time and different things but I've never really never been able to get it to work, because stuff for the kids is often unpredictable and a lot of my client works unpredictable. So for me, what I found is, I mean I use the apps that my clients use so Astra uses Trello and one of my other clients uses monday.com. I use their project management tools to stay organized, but what I found is I have a small bullet journal. Those are just literally like just you put a dot, it's like a it's like a to do list all the time. I've actually found that for me that's really helpful as I write out. I have to do in any given day, and it's like a small book that I keep and that I find more effective because I can't always predict what time I have to work but I can look at the tasks I have and figure out which ones are more, or the most release time and then working on my to my day accordingly.

Unknown Speaker 13:58

And you do that on a journal like a physical

Unknown Speaker 14:00

journal, and I do it yet, I usually fill it out the night before. Then, Add some more in the next day as needed. If I forgot something or something comes up. I also like it because repetitive keeps it reminds me how much I'm doing gonna get away and like oh I'm actually being super productive because sometimes you just feel like, you know you're a freelancer, sometimes you feel like the work, never gets done no matter what. If I keep a bullet journal I'm like oh this is I'm doing a lot every day.

Unknown Speaker 14:31

And you can cross the tasks now. Yeah, they're like, yay. Yeah. Okay, cool. And you, you, you said you use like Trello and monday.com with other. Yeah. How is your experience using those project management apps.

Unknown Speaker 14:50

Yeah, so use air table with somebody, I like them, I don't, I don't generally have any issue jumping into new bugs me that everybody has a different, right, like a different word, it's a lot of like switching back and forth. It's gotten to the point where I've asked a couple. One of my clients for more work and other clients for less so that I can have less clients. Most strictly for the purpose of not having to use so many different project management tools all the time. Right, that makes sense. Yeah, it's just too much to keep track of. So,

Unknown Speaker 15:29

yeah, you think maybe that's why you don't use one for yourself.

Unknown Speaker 15:35

Yeah, actually, totally, because I did use Trello for a minute myself because it's it's you know it's like a to do list of sorts, but I just found that it was like one more thing to add, right. If I have to actually have a book,

Unknown Speaker 15:50

physical book I can. I prefer that and so cool. And in,

Unknown Speaker 15:56

how does it work, working with our table for you, our table monday.com,

Unknown Speaker 16:01

where most of my clients management systems are pretty straightforward. Do you have one that's a little more complex, where we're just the way they had to organize, that's kind of took a minute to figure out, but they're I mean they're fine, and it, I guess I prefer they have those tools when not, because at least I can go in and always see what's going on. I don't necessarily have to always be on top of what's happening next. It's just kind of there and if I forget, then I can just go back and reference it.

Unknown Speaker 16:38

Right. Okay. And how do you keep a steady workflow

Unknown Speaker 16:43

with clients, yeah. That's a good question. It's kind of ebbs and flows, I, I have a goals for myself. And during the pandemic I worked more than I was possible like literally I didn't think I could work or anywhere but I ended up like making a significant amount more during the pandemic than before, which was kind of surprising but it was also my goal because my husband's work had been awesome, but then was able to do that it's totally not sustainable so I've had to spend the last like almost two months trying to figure out like which clients, I liked working with, which one's the most consistent, which ones would end up yielding a steady payday, because it's not, to me it's not always about which one pays more it's kind of which ones. I put my mail I sell the most so it, I just it was a lot of trial and error, and just trying to look at who is taking up the most time and who wasn't and which ones were just kind of giving me projects like once a month that were kind of distracting. And so I've kind of afforded some clients kind of let some people go. I think I've come to a good, happy medium but. So basically what I need more work I look on Upwork, I usually have a pretty good success rate and converting clients, I'm pretty good at writing, cover letters and pitches. Like if I needed a new client, this week I could probably find one, and onboard them this week if I really had to. So I like that I mean that took a while to work out so that wasn't something that just had happened. Right. And so that's how I find most of my clients sometimes I get projects by referral, and a few magazine clients in Atlanta area, and once in a while I do national magazines but I like doing that but it's really a learning process, and more, more demanding. So,

Unknown Speaker 18:52

yeah, cool, and how do you promote your work, which means do you think work better for you, like, Do you have a website or.

Unknown Speaker 19:04

I do have a website, but hardly anybody ever asks, I actually just find that on Upwork, it's an. I tend to have like a couple of cover letters I use and then tweak and customize depending on what I'm applying for. And then I just send them custom samples so if, like a lot of my clients are apartment finders or like real estate related content which has worked out really well because it's very similar to travel writing because a lot of it's location based and kind of structuring an overview of what this place looks like and where to stay and things like that so. But I'll just send them. Once I had one or two real estate, writing clips, just send them really specific samples, and then also think about what my current clients like if I'm applying for something. Relate her again, I'll think about what my current clients like in need, and then I'll reference that so if they, if they're looking for more. If their KPIs, or to sign up more people for their apartment was finer than I might just ask them in the cover letter, like what are you looking for are you looking for more signups Are you looking for more traffic. Are you working on sponsored content and I gotten the impression from people that freelancers never asked them that like what their goals are, right, and so I, I tried to establish right off the bat that I know what I'm doing and talking about. So I found that just customizing my cover letters and pitches is the most effective way I find work. Nice. I wouldn't even necessarily

recommend that for other people. I think for most people, referrals and an online presence is probably better but for whatever reason this works for me.

Unknown Speaker 20:56

Sure. And that's what I'm here to learn about that works for you. Okay cool, and how do you put a price on your work, how do you say like, okay this task is going to cost this much. How does that work for you. Right,

Unknown Speaker 21:13

most of the time when I apply for stuff, it's already there's already a budget, and at work, of what they're looking to pay and sometimes if they don't have the budget listed I can just tell by the type of tasks, and what they're expecting that it's probably not worth it. Like if they say they're looking for an intermediate writer but have like this long list of stuff I'm like I, I just assume they don't really know what they're talking about and are probably not gonna be a good fit. But I usually kind of price it around what they set the budget at, I actually liked that about Upwork, because then I have an idea of what they want to pay and I usually asked for the most they're willing to pay. I have raised my rates and hands I usually just tell them like any to raise rates starting next month, let me know if you want to continue that kind of thing, usually that's not a problem. So, and when I do write for magazines like locally or nationally they already have a set budget. So, I haven't had to do a lot of setting my own budget is happens sometimes, but I actually prefer netting the client budget to start with. I just find it makes my life easier. Sure, sure.

Unknown Speaker 22:25

And you mentioned sometimes you asked for. To increase your rates, how does that work normally. Like you just have a conversation and that

Unknown Speaker 22:37

usually I mean, most of the time. If I had been with somebody for about a year or so, but sometimes it's because the level of work they want is more involved, then they indicated or then I thought, and they weren't more of my time, so usually it's the situation where I'm you know hoping they'll say yes and we can continue, but I'm. They say no it's not a huge issue to me because it's, it's not working. As I see. Yeah, so I usually just send them an email like we've been working together this long, or this level of work, you know, kind of beyond the scope of what we talked about and I usually say it I'm pretty friendly and conversational way I'm not remotely like confrontational or demanding about it or just I'm gonna raise marrieds dollars net by \$5 an hour whatever the number is effective and I was given like a month, because if they don't want to continue then they can find somebody else. So that's usually been fine. But mostly what I want is like flexibility from clients, because I just, I can't always be available right when they want me to be, I try to turn things around quickly but sometimes just personalized stuff for the kids gets in the way so I'm more interested in than that.

Unknown Speaker 23:55

Cool.

Unknown Speaker 23:56

Okay, so this next section of the interview is actually about learning a bit more about your relationships with other workers and your clients and digital platforms you might use. So, for what I get are you have ongoing clients,

Unknown Speaker 24:14

right. Yes.

Unknown Speaker 24:15

How do you nurture your work relationship with them.

Unknown Speaker 24:21

And

Unknown Speaker 24:25

it's a good question. I don't know if I have a good answer for that because usually there's just ongoing work, and usually they all have either a staff meeting or a check in, and I guess I usually I try to ask about once a month or so, if they feel like things are going okay if there's anything they want me to be doing differently. You know, I try not to get too personal with them about personal life stuff unless they seem to mean that way because some, some of my friends, like are all about wanting to talk about their mom stuff or whatever so I try to kind of walk that line between being professional and friendly based on, like I take the lead. Basically, I do try to check in at least once a month just to see how things are going for the work or if they've told me something like their rescue vacation or going to buy a house or whatever, I'll kind of like check up on those communication touch points one because I'm curious but also so they know I'm paying attention. Cool.

Unknown Speaker 25:27

so keep steady communication. Yeah, together like if everything's okay. Okay. And do you use any digital platforms like oh poor Fiverr freelancer.com If yes, which ones do you use

Unknown Speaker 25:41

yeah just Upwork,

Unknown Speaker 25:43

just Upwork, what do you use just afford.

Unknown Speaker 25:47

Just read is the most effective I don't know if it's because I put the most time into it, I'm not sure but when I've gone to other platforms. I've never I haven't gotten much traction and I think it's probably because I just need to put more time into it, but I feel like tons of work, works for me and I have limited time, I'd rather keep just keep doing that.

Unknown Speaker 26:11

But you have tried using other platforms. Yeah, I

Unknown Speaker 26:15

think I have a profile like guru.com and I'm trying to think what else did fiber, a little bit, that was actually an OK experience I think you just have to leverage it to your advantage because it's really not about \$5 work, you know, it's about leveraging your services in such a way that people are upgrading and, you know, It was okay but I didn't find it as effective at work, and I feel like there's a better variety of clients and I've worked like I found grades on there that are national brands like many times. And then, I guess I just got the system, I actually had everybody hates the fee that ever cakes. It's not my favorite thing but I actually like that all the billing is just done. Don't that I kind of can't stand invoicing and keeping up with bookkeeping because I just, I feel like I don't have time to be organized, and I like that effort generates reports, and makes getting my taxes done really easy, because I can just generate all the reports I need and send them off to my accountant, and I can see what what kind of income is coming, there's been a couple of times especially during the pandemic, where maybe I made a lot one month but then not so much

the next so that would tell me like okay I need to find like one or two one off projects, like some kind of an article right to bring up my income so I it was easy for me to track my goals that way. Right. Yeah, and I do sometimes find clients by just cold emailing them, I actually had good luck with that. If I want to work with a company. Also there's just cold email them and a lot of times that yields a result so I have a few clients like that,

Unknown Speaker 28:05
that you reach through email,

Unknown Speaker 28:06
yeah like I yeah like go go through LinkedIn, see who the content manager was figure out what their email was then just write them and introduce myself and they were looking for content and this is kind of what I do and

Unknown Speaker 28:24
cool. That's really cool. Okay, so yeah, the next question is actually how's your relation with the digital platform you work with. So, how do you feel like, how's the dynamic between you and up work, do you generally like it. What do you don't like.

Unknown Speaker 28:41
Yeah, I think it's great. I don't like some of the restrictions like, I think one time somebody asked me for a zoom call they got like some automatic and upward, that's what I had to do it through their system. So, you know, there's obviously like a big brother component going on where they're really monitoring your communication and also you know the fees aren't isn't awesome when they take the best but the other reason we want to find longer term clients, because I can't remember what the fee is the three 5% Once you've worked with somebody over certain amount. I don't remember but it gets lower and the more you work with somebody into me if they're doing all the billing basically for me, and use their time tracker if the client requests it. I like the convenience. I usually actually tell people, if they can find on their own, that's a better way to do it, because I think in my situation I just always feel so pressed for time, I kind of want everything in one place ready to go. But I think if you have some more time and resources to kind of build things up on your own. I think that's the better way to go, but for me I like it because it's convenient, it's one place to Billings done, communications, they're like tools the just makes it easy for me, call.

Unknown Speaker 30:09
And if you mentioned it's easy for you to pay your taxes and stuff so in the US using Upwork is you find it very easy to set everything, then,

Unknown Speaker 30:22
yeah, I can just download the reports I need, and then send to the console, yeah, yeah, ice,

Unknown Speaker 30:30
a consultant sorry the your accountant. Yeah. Okay, and what do you feel are the consequences for you, of using the digital the start up work, in your case, to do your activities, what do you feel like what are the tools in your life. Like, it's convenient and, yeah.

Unknown Speaker 30:54
And so, I'm sorry. What are you asking it what are the pros to using it or,

Unknown Speaker 31:00
like, the consequences like what are the good things, I think I'm repeating myself a little maybe,

Unknown Speaker 31:07

like, what are the good and bad things to like, I think I don't need. Yeah convenience getting paid on time. Being able to find clients, quickly and when I need them. Always new jobs, because all the time I like their filter system so I don't have to even look at jobs that are well paying you know you can set it by income or try that type of thing so I just find it easy to narrow down what I need, and the cons. I guess the fees they take out. And I think, in the fact that the end of the day, they're sort of basically upwards clients, you know because you're there, a burger is kind of the middleman and you're not really supposed to take work to find their offensive system, so that for me, I don't really care about that right now, I mean I could see as the kids get older, more and more time to work. I could see me wanting to do more of my own thing and be off at work but for now, I don't really care about the cons, right, because what I need is convenience.

Unknown Speaker 32:13

So it pays off for you. Okay. And do you find using a port to be more, more or less beneficial for your work,

Unknown Speaker 32:24

and were beneficial.

Unknown Speaker 32:28

And do you feel like the the quirked D apart. Do you feel like Upwork is lacking something. What is missing from their structure in your opinion.

Unknown Speaker 32:39

Yeah, it's a good question. Um, no, that's a good question. I mean it kind of suits my needs for now. Like I said I think I will outgrow it at some point in the near future I I guess I know of people who I mean Esther does it like she seems to find robust clients that pay really well that are, and she presents herself as an agency there. I've never explored that like I thought about it, trying to be more of a Content Agency and hiring other writers but I feel like I'm kind of in the middle of where my income isn't quite that I could outsource very easily I actually do sometimes hire. Searchers and virtual assistants to help put together, like the bones of a piece of a article I'm doing if I get really busy but I don't know, I'm not sure right now, I, I don't know that it's lacking because I'm specifically using it to meet my scheduling needs and need for convenience. Right. Okay,

Unknown Speaker 33:51

I'm no problem with that, if you know, you don't feel like it's like it's something, it's okay. Um, and, okay, so, um, do you ever work with other freelancers. Yeah,

Unknown Speaker 34:03

I do I occasionally hire crew for copy editors, and once I hire like a junior writer and I'll ask because I'll ask them to do the initial research for like an article I'm doing and together kind of outline some of the key points and then I can write from there. But mostly, mostly I just kind of my own, do my own thing because it's just easier for me to get it done, and I don't really enjoy managing people, like I kind of just prefer working on my own but I think as like I said as the kids get older, I think I might want to do more of that. Okay,

Unknown Speaker 34:41

and how how's your work relationship with the those co workers, you might work with.

Unknown Speaker 34:48

Oh good. Yeah, no complaints. Like, sometimes there's a time where is the best copy editors I found live in the Philippines. I don't know why, just like super skilled and very reasonably priced, things like that so I guess maybe the time, is change. Sometimes anything turned around like so fast. That's not always really conducive to asking somebody to do that because I'll be like, you know 48 hours. But yeah, It's fine like I complaints, and when I work with clients and other team members and their team members it's always fine me I've been kind of freelancing so long in person and online, that I don't. Nothing really surprises me anymore, like I can kind of get along with anybody, right.

Unknown Speaker 35:43

And do you feel like you can exchange experiences with people you work with, do you, do you ever feel isolated.

Unknown Speaker 35:51

Oh yeah, totally, but that's just because it's just the nature of

Unknown Speaker 35:57

also

Unknown Speaker 35:59

good stuff school I just tried to put my head down and get through everything. But yeah, I definitely do I, at the same time though I prefer bloom and not like I don't mind a couple of trade offs, I guess I'm saying. But my husband is also self employed so we've always worked together, there's a little tiny bit well almost a little time they've been married, we've been married 16 years so he's always around if he needs me to talk to him. Right, that's a good thing, right, yeah. Yeah, and I know a lot of people cannot work with our spouses, but it's, it's fine for us. Cool.

Unknown Speaker 36:37

And have you ever worked. I think so, right, with a team of freelancers to complete a project and if yes how was your experience working with the team.

Unknown Speaker 36:49

And yeah, it was good, I, I mean, I don't really like project managing things so as long as somebody else is kind of running the show and, but also gives me space to get stuff done. It's fine and I don't, I don't really mind if thing goes a little haywire, so to speak and then they say oh can, sorry. Can you go back in and do this, it's kind of an emergency so even though the other team member may be caused some kind of an issue it's to me it's not a big deal and that's just the nature of working on a project and moving pieces together so, and that's fine I just don't, I don't like project managing things so as long as there's like a point person to things that were organized and pretty content.

Unknown Speaker 37:38

That's actually the next question, if you ever thought of being a project leader yourself making some sort of virtual agency and building teams to complete

Unknown Speaker 37:47

projects. Yeah, I think I might, in a couple years but I think it'd be on a small scale, and just focused on writing and maybe asking people to complete things that I can then go in and kind of reworked a little bit and edit because I'm pretty fast at that. So I could see it happening but like the way I surrender business would drive me crazy like I just could not keep up with all that. What do you mean, well she has so many different types of projects, and so many

different types of clients, and so many pieces to it like design and copywriting and then write this book as, where is it, whereas I think I would just want to focus on content, if I did an agency, right.

Unknown Speaker 38:31

Well, while she goes at it and does ever. I think she's,

Unknown Speaker 38:35

I think she's great and super talented I just wouldn't be able to do it. It's just so I would not be able to keep track of that many details.

Unknown Speaker 38:43

Yeah, okay, cool.

Unknown Speaker 38:45

Great,

Unknown Speaker 38:46

and this final part of the interview is actually about your expectations and hopes and dreams as a professional. So, first, Do you like being a freelancer, would you consider working as an employee in the future. Um,

Unknown Speaker 39:05

I like being a freelancer. I would never say, I won't be an employee again because I've done it a couple of times, but it's the past has always been like a means to an end, like I always knew I was only going to stay you're too and it was because I was kind of looking for new opportunity or a new type of skill set and it restless really quick having doing the same thing day in and day out and not having control over my schedule, so possible but unlikely that I'd be an employee and. Okay,

Unknown Speaker 39:42

what is the measure of success for you.

Unknown Speaker 0:00

Question, and I think it's different things. I definitely need flexibility, because of the age, my kids are, it's just not feasible any other way unless them in like after school care which is fine but the kind of work I do is, doesn't really necessity. So for me, flexibility, income, like I base I probably worked like 25 ish, hours a week but make a full time income but that took a really long time to build up to. So flexibility, level of income, like hitting an income goal. And then also doing work I like sometimes you know depending on what's going on, especially during the pandemic. I'll just take out anything possibly find. But more and more I'm trying to be much easier with what I pick, and trying to pick work that I actually enjoy doing and that is lack of a better word easy, like I want to be challenged in some way but I'm not really interested in working on like a long term. Long be writing projects, you know, for an entire website I kind of like working with agencies who need ongoing steady work but with projects that take maybe like a couple of hours to complete. Right,

Unknown Speaker 1:26

so sorry for this but someone's knocking on my door, would you like training for just. Okay,

Unknown Speaker 1:32

I'll be right back.

Unknown Speaker 1:56

So sorry for this, but okay. So basically, the measure of success for you is flexibility in your achieving your income goals and working on what you like. Yeah, cool. That's actually an excellent answer. And in your opinion, what would you say is the ideal condition for you to achieve the success you envision for yourself. Do you feel that you have achieved it. What do you think

Unknown Speaker 2:30

that's a good question. Um, it seemed pretty close, I like to figure out the time management, angle more, because, Because I pick work tends to be completed in less time like, you know, a couple of hours here or there, makes it harder to scale, like meaning. I think that's a part of why like, I don't take time off hardly ever when I got vacation because if I'm doing this like kind of shorter batches of work for different clients, I'm still like hitting a nice income goal, but I'm not making enough to then say, I'm gonna take like a whole week off, you know, so that's kind of always like been the middle ground I've spent trying to figure that out I don't know if, if I just need a better system for working ahead if I need to decide, oh I'm going to go on vacation next month so this month I'm going to pick up whatever, you know, this much more work. No, but I'd say I'm pretty close to hitting my measure of success, I think I'd like to figure out timepiece better because even though it's working. It definitely feels a little chaotic, to plan to plan ahead. Right. And.

Unknown Speaker 3:44

Okay. So, the best way for you to achieve the success you want to, is to figure out how you manage your own time.

Unknown Speaker 3:58

Yeah I think so. Cool, okay, because then we got the other pieces, pretty well in place so

Unknown Speaker 4:04

yeah I feel like after chatting with you this last hour. Okay then so yeah that was basically it.

Unknown Speaker 4:13

Um,

Unknown Speaker 4:15

thank you so much. Let me turn on my video just so we can like chat a little towards Dan.

Unknown Speaker 4:21

Hi.

Unknown Speaker 4:25

Portugal. Yeah.

Unknown Speaker 4:28

Let me just stop recording, since we are just going to chat.

Unknown Speaker 4:34

Okay and then. tuition for the year and then it can be done in or, you know, things like that. But I don't think I've had a staff job since. No 10 I guess 10 years like before my daughter was born.

Unknown Speaker 4:50

So, yeah, why do you feel like you you like working as a freelancer so much,

Unknown Speaker 4:56

is it flexibility I just I, and I also, and especially I don't know if it I'm sure not all writers feel this way but for me, I can't, I need to be in my own head. And a lot of like brain dumping and structuring to get the writing to work and just going to like endless meetings and endless like collaboration that really interrupts my process. So I know plenty of copywriters who want that experience you want like the, especially when I did, video editing, because a copywriter from the advertising agencies who have written a commercial income. And I get it I get why that's an important skill but for me I just kind of in a way, want to be left alone and just like my work done. So, but at the same time I do want to like had a client kind of like Esther and I like that because I like the pieces of like kind of having a team like people you can reach out to for things. But we're I'm pretty much like proud of this to get my work done.

Unknown Speaker 5:55

Right, and that's what you really like about being. Yeah,

Unknown Speaker 6:00

I think so at least for now I could see, I could see that changing as my kids get older but. Yeah, for now, to get foot so right,

Unknown Speaker 6:11

cool. Okay, thank you, thank you so much for participating, and

Unknown Speaker 6:17

I said that format and if you think of anything else you need to ask or want to revisit anything let me know I'm happy to Hello, that would be great thank you.

Unknown Speaker 6:25

I'm actually I'm too like feeling this creped out to see if everything is in order. I feel like I'm almost done, but if something comes up that would be great if I could jump in another session with you,

Unknown Speaker 6:38

oh yeah I mean I feel like that's the way it is when I write stuff, Like I had one narrative in mind before I'm like oh this is actually about something else. So, again,

Unknown Speaker 6:46

it's an exploratory research so, sometimes things comes up again. Okay, so thank you so much for participating and once I'm done, I, if you are interested I can send you the results.

Unknown Speaker 7:01

Yes, I would love that. That'd be great.

Unknown Speaker 7:03

So thank you Susan. Have a nice day.

Unknown Speaker 7:05

Bye bye.

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-09

Unknown Speaker 0:01
Okay,

Unknown Speaker 0:01
cool.

Unknown Speaker 0:03
So,

Unknown Speaker 0:05
as you know, um,

Unknown Speaker 0:06
my interview my interview my research I'm doing to find out a little bit more about how freelancers organize their daily routine, especially having to deal with different digital platforms, and other challenges along their daily routines. So, I sent you the script, I changed the order a little bit, so for the beginning, I am going to do a first section, where it's gonna feel like a ping pong game. I'll ask two quick questions and you do quick answers just so I can make your general profile. Okay. Okay, so what was the place where are you were originally from,

Unknown Speaker 0:54
from,

Unknown Speaker 0:55
from Hungary MBFS Budapest. Yeah,

Unknown Speaker 1:01
cool. And where are you based now.

Unknown Speaker 1:05
Um you know Paris I live in Budapest.

Unknown Speaker 1:07
Okay,

Unknown Speaker 1:07
Excellent.

Unknown Speaker 1:10
When were you born.

Unknown Speaker 1:13

When in 1991. Do you have any children. Now,

Unknown Speaker 1:21

do you plan on having children.

Unknown Speaker 1:23

Yeah, sure. I want to be a mama

Unknown Speaker 1:28

is just a, just a curiosity, I find that women with children and working as freelancers, have a whole new set of challenges in their way, so it's always nice to know what you envision. Okay, so what is your academic background.

Unknown Speaker 1:50

You mean a wife, and graduate I graduated, or what kind of certificates. I have more, or what do you mean,

Unknown Speaker 2:00

where did you go to college. Did you make, did you take a master's degree or did you do, personalization, etc.

Unknown Speaker 2:10

Okay, so I don't have a master's degree, but I've learned. I studied in two schools. One was a two year design course to learn the basics, and the second one was a university course course, especially in typographic and it's the gave me a special typographic master certificate but it's a, it's another degree. Okay, cool.

Unknown Speaker 2:44

Anything else you'd like to add.

Unknown Speaker 2:47

Um, I think

Unknown Speaker 2:51

it's okay. And do you ever consider studying again, or making a specialization.

Unknown Speaker 2:58

Wow. And yet, I think no, but I don't know what future brings.

Unknown Speaker 3:12

Of course,

Unknown Speaker 3:14

I think it's better to have real life experience. That's why I choose not to go to uni and have degree and this was my choice to start working and, of course. At this point,

Unknown Speaker 3:32

of course, of course. And do you feel a need to update yourself, like you need to read many blogs or, you know, read books or research stuff do you feel this constant need to update yourself.

Unknown Speaker 3:49

Yeah, Of course. And because the market. This is change so fast, so we need to be updated and. And also they're very different areas in graphic design, and I've learned something when biggest design and printing but I feel like UX design also so I, for example, I I'm not planning to go to university abroad here and I'm going to have a degree teach UI and UX design, and then in university collateral, but I want to I want to learn more different areas in graphic design. Yeah.

Unknown Speaker 4:39

Okay cool, I completely understand how you feel. Okay and what about your professional background, how did you start in the market, how did you start to work.

Unknown Speaker 4:53

Yeah. Okay, so after I've learned for years. And, as I mentioned, I, I choose to start working, and start to find a job, because I've thought that it will be more beneficial if I, if I take part in a real life project and and gain experiences like this, and I found that university course study is can refine your style and your, your thinking methods, and your creativity. But, But I, I started, I wanted to I really wanted to work as soon as possible so I worked for one year as a junior designer for a small a small company with a few people. And after that, after one year I, I find my full time job, and this was my only full time job, because then I became a freelancer. And this was, it was also a small company, but it was a very cool startup company, I've worked for them for five years. And I learned a lot of things I also a little bit of UI, UX design. We this startup company was, we provided online gamification services for events and for campaigns, and also we created an interactive campaign for Discovery Channel, and we completed projects for for bigger companies, For example, Mercedes Benz who are very or Google and so on. And after that I became a freelancer, after five years.

Unknown Speaker 7:02

Oh very cool. And how long have you been a freelancer then.

Unknown Speaker 7:10

Yeah, it's two years now. I don't like the job and the team, but I, I became very tired. Sometimes the deadlines were so tight when any paperwork in the weekends or through the night so in 2019 Spring time around springtime, I started to work as an independent professional because I was looking for the kind of freedom to manage my time on my own.

Unknown Speaker 7:40

Cool. And so that's how you started working as a freelancer and how was the first, you know, few months. How are we got working. Yeah. Well,

Unknown Speaker 7:54

I was, I was thinking if I just switch another job to that's not too. Time heavy and I don't need to manage tight deadlines but I was really curious about freelancing and that time, and I decided to become to become a freelancer because then I was talking about talking with people about it, they already told okay if you become a freelancer, then I have a project for you and a few people saw that, and before that I also found Upwork, and mostly I think 60% Because of that, I, I was brave enough to start freelancing, because I felt it can bring in a lot of opportunities, even if I don't know them in my own country in my own city. Many persons who can provide me projects. So the first few months was was stopped because the some projects were started that it needed time to, to get to get more projects and do all these freelancing Stackelberg. Oh,

Unknown Speaker 9:19

very nice, and right now you are a full time Freelancer then.

Unknown Speaker 9:24

Yes.

Unknown Speaker 9:25

Cool. Okay, so now that I have your general profile. The second part is meant to learn a little bit more about your basic day to day organization your processes and how are you basically organize your professional life. So I would like to learn a little bit more how we organize your day to day tasks. Do you have a basic routine.

Unknown Speaker 9:50

Well, yeah, I have kind of flexible,

Unknown Speaker 9:57

so

Unknown Speaker 9:59

I like to keep a routine because it cleans your mind and you, you know the, what to do and the morning time and the afternoon. But I also keep it very flexible and that's why I like freelancing. I usually use my calendar on my phone to have me. And to remind me of the important meetings and appointments that I use this only for a reminder. Besides this, I usually create a plan for each week to manage the actual project and plan the details. What to do each day, and what needs to be discussed with the client, or we today, do I need to complete milestones. So, yeah, I usually make, make a plan for, for one week in details. Cool. And do you, do you feel like you need something in your daily routine that

Unknown Speaker 11:10

you need to do everyday like, I don't know meditation exercise. Something to keep you going, or any special detail you want to add.

Unknown Speaker 11:22

You mean to. In my free time, do you mean like in my free time to boost my. I didn't know my creativity. Yeah. Do you mean that, yes. Yeah, so I know many people for example you and go to yoga courses and and or something like that. For me it's, it's really important. I'm Christian and unbeliever and so it's important for me to start my day to discuss my life and the details with the gods, in whom I believe and then. So, this is very important for me if this is the booth. In my life, the real boost and the source, source of energy, and also i i say this, I will need my. It's, it's, I really need that to take walking long walking and hiking and and the nature to refresh your mind and, and just have some cleaning. And just some inspiration, Paul Nice.

Unknown Speaker 12:45

That's really cool. Nice that you're a believer. Thank you, and about your routine so you wake up around what time. Yeah.

Unknown Speaker 13:01

Round, that really early, around eight o'clock. And I didn't know really good.

Unknown Speaker 13:09

I'm going to say that eight o'clock for me it's very early, so. Okay, so you wake up at A, you normally work how many hours a day.

Unknown Speaker 13:22

It's also so flexible, it's really depends on the ongoing projects. I can see an average number for example between five and eight hours.

Unknown Speaker 13:36

And

Unknown Speaker 13:37

it's really up to the ongoing project before I became a freelancer and I was asking my friends who was already freelancers, they told me that there is a circulation in in the life of freelancing so there are some weeks when you need to need to do a lot of work because you got a lot of projects. And sometimes when I, when I worked more than 10 hours 10 or 12 hours a day, but I tried to avoid that, because the reason why I became a freelancer because I, I slept very few hours and I was really tired so that's why I tried to manage my time too. It's very important for me to manage my deadlines and milestones to provide me the freedom to have enough sleep, for example,

Unknown Speaker 14:32

for me now, work life balance.

Unknown Speaker 14:35

And just to give you a brief insight, it's also because that I think I'm not very old and I'm 30 now 30 years old but in the last year I had some, some issues with, with my house, and, and that's why I need to also read, read, think how do I connect to work life and and create balance work life.

Unknown Speaker 15:08

Cool, cool,

Unknown Speaker 15:10

that's a very good motive. And do you have any rest days. How do you manage your off time do you take vacations.

Unknown Speaker 15:21

Yeah, it's important for me to have at least one day per week. But I usually take two days, so at least one day, at least for me, but it's usually not the not the weekend sometimes I've worked on weekends. But then I choose a day during the day from Monday to Friday to find a date, dressed, that is you. At that time, I, I, as I mentioned, I go to the nature, and if I have the opportunity, online or personally meet my friends and family, or just do some hobby. I like I really like motor sports for example, Formula One, so I, I take my time to, to see the races and that's, that's how I refresh myself.

Unknown Speaker 16:28

Oh, and about vacation. Have you ever managed to take a vacation since you started freelancing.

Unknown Speaker 16:34

Yeah, yes. And in the first year is also a tough one because I needed to learn that I set one or two week for vacation but I failed to manage to that. I was working with some clients who, who really wanted to work done. That's how I vacation was a bit strange, because I just had time relaxing and half time working on the project that was needed to

be done. And after this was my first experience as a freelancer making a vacation. Then my second location was how six months later, in the winter time. And this was also a hard one because I really, I was not expected to manage my vacation, as a freelancer, but after that I, I learned the lessons and, and I could make my vacation to finalize everything before the vacation and discuss everything, and, and discuss with the clients that I have these one or two week off. So, and after that we can continue on the work. So I want to. Yeah, so the first year was a tough one but after that. Yeah, I have, at least in every six months, I have vacation time,

Unknown Speaker 18:14
every six months you take what one week, two weeks.

Unknown Speaker 18:19
Oh, I, as least one week but if I can, I might make it two week,

Unknown Speaker 18:25
weeks, and the way you did with your clients was you talk, you managed to finish everything you had to and talk to them so you wouldn't need to work during your off

Unknown Speaker 18:37
time was added, yes.

Unknown Speaker 18:40
And that seems to be working so far.

Unknown Speaker 18:43
Yes, yes. Excellent.

Unknown Speaker 18:45
Okay and what about your organizational methods like Do you use any apps time or do you block time on your calendar or any other means to keep you organized when you're working do.

Unknown Speaker 19:02
Yeah, yeah. My favorite one is Monday I don't know if you, if you know, Monday, but I really like this app. And we also use this app. At my previous workplace open I became a freelancer. Okay, also work not just for a group it's gonna work for me too. And I like Monday to organize my, my V, V equipments, as I mentioned that I make plans for for the weekend. So yeah, I used Monday to to make the end in details. And also, there are some apps that I do not use every day in Arabic, but just in case of some, some ongoing projects for example, for example slack or Basecamp, or even Viber, I use them. When I, when I work with either freelancers or are. It's really up to the client or the other Freelancer which, which actually application, do they prefer.

Unknown Speaker 20:29
And

Unknown Speaker 20:31
so, how's your experience with monday.com Did you, you, you, you have used it when you worked in the startup, and now you still use it you really like it. What do you feel about it,

Unknown Speaker 20:44

there's

Unknown Speaker 20:45
pressure to use it.

Unknown Speaker 20:48
Um, I really like the structure, I like that. I can easily, re, re arrange the tasks, and, and, and the one thing that has annoyed me that it was really, really slow sometimes. And I think it needs to be improved in that. And also, as I have a little knowledge on UI, UX design. I think it was really, it was really easy to get used to it, and start to use this, but the, the UI design, I think it's a little bit. All the, it's not really up to date. But anyways, for example, I've also used us, but I use this summer, app in the startup. Right and I think it's a really fancy one it looks great but I didn't find it helpful for me because it was really complicated for me, where can I find this and that, and how to help them manage things so it was a bit complicated for me so Monday's works for me. It's a bit all the style for me but I'm a little slow, but on the other hand, it's

Unknown Speaker 22:15
perfect.

Unknown Speaker 22:17
It has a very intuitive interface.

Unknown Speaker 22:22
Yeah. Yes.

Unknown Speaker 22:24
And what about select Base, Base Camp fiber, what do you feel about using those channels to communicate with clients and teams.

Unknown Speaker 22:34
Yeah.

Unknown Speaker 22:38
Slack is also very intriguing one and I really like that because it's very easy to use, to, to send files, I think it's very, it's very effective for, for, for quick communication for example, we usually use this to, because if you use emails and the messages, it's, it's really hard to find the old emails in your, in your inbox so we use Slack to foster the communication, and also it's very good to send files but it, it, I think slack lacks the thing that it's, it's not easy to send the big files through slack. And it's also not easy to find the old files, which I've sent to the client. So it's not really good to organize the project files, Basecamp is a better run on it. I, I rather prefer slack on the communications side, But, on, on the Triax file and managing the fires, as in Basecamp, it's better. Right. Nice.

Unknown Speaker 24:08
And to keep a steady workflow on your daily routine. How do you do it to make, like, okay, so every day you have some tests to do, how do you keep the steady workflow. Oh,

Unknown Speaker 24:26
what do you mean, what do you mean by that. How,

Unknown Speaker 24:30

for instance, as a freelancer you don't have like a boss who will hand you tasks to do, you will have some times to go after clients and you would project, how do you keep a steady income of work and tasks to do daily.

Unknown Speaker 24:48

Yeah. This is also hard lesson in the beginning to learn this, because it's not easy. Yeah, you need to do not just do the graphic design part you do everything you in front of the client as a as a freelancer, and

Unknown Speaker 25:18

I manage my time to complete the project, and milestones in time, but in every day, I, I separate the specific time,

Unknown Speaker 25:33

for,

Unknown Speaker 25:34

for finding new projects. And for example an app for, and I do not have a website yet, and I do not use marketing tools for example Facebook and so on but I plan to do it in the future, maybe, and, but my routine is to, as I complete my tasks, and my projects. i Every day I separate the time to find new projects. Nice and

Unknown Speaker 26:09

how much time do you separate daily to look for new gigs.

Unknown Speaker 26:17

It's a, it's also flexible because if I have much to do on the ongoing tax tasks, then I, it's, it's just a half an hour per day but maybe if I have more time denies them for an hour to get to do this. Cool. Nice.

Unknown Speaker 26:40

and you'll normally look for projects on Upwork,

Unknown Speaker 26:44

yes. Yes, correct.

Unknown Speaker 26:47

Okay. And so the next question was, if you promoted your work somehow and which means gives you more turn around, do you have like a LinkedIn page or an Instagram, or something like that, other than your Upwork profile to, you know, tell people hey I'm working, hire me.

Unknown Speaker 27:09

Yeah, um, when to when to, to to use LinkedIn also because this, I haven't got. Unfortunately I haven't got a completed LinkedIn profile, but I think it would be very, very helpful, and the importance and I planned already plans as my a friend of mine, who will help me, please, an expert on LinkedIn. So, this is a, it's a plan for the next few weeks or months to complete this, but I use Behance as a portfolio page

Unknown Speaker 27:55

and.

Unknown Speaker 27:57

And also, I'm just, I passed I didn't have an Instagram as a part of the kind of portfolio representation page but this is also an ongoing project for me. That, to, to have on Instagram that I put my, my previous rags, but currently I have a Behance and just to go back to the previous question. Then, I said that how much time do I spend on, on the to find new projects. I said, 30 minutes or an hour, but it's also just to find new projects on at work and and study the new job offer offers, but if I wanted. If I can't, the effort and time, which I invest in, In, in my portfolio and how to present and to present my previous verbs in a good way and to update my portfolio, then I will say, I spend more than one hour. If I have time to get news, if you, if I hope you understand what I mean that. I think if I ever start invest my time in my portfolio and update my portfolio portfolio, it's also. It also means that I'm working for the upcoming project, I will have.

Unknown Speaker 29:48

Yeah, I totally understand. Um, okay, so, so right now we will use Behance as a portfolio page, and you use your Upwork profile to find new clients, and you, you plan to complete your LinkedIn and Instagram, professional account. And if you do think about making a website as well or do you think you don't need it right now.

Unknown Speaker 30:16

Right now I don't think that it's really necessary. But if it's nice to have one. So, yeah, may I,

Unknown Speaker 30:26

may I just make a suggestion, maybe.

Unknown Speaker 30:29

Yeah, sure.

Unknown Speaker 30:31

I was speaking with another interviewee, And she said she had a portfolio in Adobe portfolio, which was like was almost like her own website, and it's for free, and it's also, you can connect it with Behance, so it should be easy to make the transition, if you were thinking about having a website, maybe you could research Adobe portfolio that could be interesting for you.

Unknown Speaker 30:58

Wow, thank you very much, or. Thank you.

Unknown Speaker 31:04

Because I didn't know and you know I you everyone, like I use Photoshop, Illustrator, everything, all day every day, and I didn't know I didn't realize, though portfolio was for dead so when she told him I was like, Huh. Sure sir. You're giving me so much gems, I feel like I should share something. Okay. Okay, thanks, about the promoting that. And the next question is how do you press a phi your work, how do you put a price on each and every task, clients ask from you.

Unknown Speaker 31:47

I haven't average price that I've that I set for myself. That's an hourly rate, which I've worked also in, in Hungary, because sometimes I have projects here in Budapest, Hungary and people, but it's not the same every time. Because sometimes the clients have different. It depends on, on, it depends. It really depends the that the timing. Do they need the work to be done really fast. Originally short turnaround, or, or maybe they are just a small company and cannot afford can't afford the higher hourly rate but that they want to want to leave me for it for this just for one project that they want to provide more projects for me and, and so it, it is beneficial for me to, to make the price

lower but have a project that's going on, and, and they give me projects in, in every month for example. So, it's, for me, I don't know if it's okay or maybe I can do it better. But for me, the price is really up to the clients.

Unknown Speaker 33:38

Right, so you, you, you make it, like, according to the clients

Unknown Speaker 33:44

budget them. Yes. First I tried to communicate my, my average. Right. But if I feel. It will be a red light and no no steps that never. And then, then I, I'm open for to negotiate. Yeah, Yeah, cool. And, okay, okay,

Unknown Speaker 34:13

and the average price, you set for yourself. Use you set this price based on what people in Hungary. Normally,

Unknown Speaker 34:23

earn, would you use to work

Unknown Speaker 34:26

on your old daytime job. What is it based on, and then gone to the number.

Unknown Speaker 34:35

It's different in our work and different in different in the Hungarian project, because I've been graphic designers can I earn much more money in, in abroad, compared to, to Hungary in Budapest. Right, so I was, I made the research on the Hungarian prices, and I started that. How many years work experience, do I have, what kind of projects. Did I completed, how many experience, do I have, how much does it was the value of my experience so I set a price for another very low budget price, but another very, very high price so I'm kind of in between, to, say, in the Hungarian prices. But also, I made this research on Upwork, that with, for example, five or 10 years experience people, How do they rate, and, and how. So I compared myself to others. Also in Africa and also in, in Hungary, and the two price are different. Right, okay. Oh, excellent.

Unknown Speaker 36:17

Okay so the next section of the interview, then, is to understand a little bit more about the relationship you established with other workers and your clients and up work, for instance. So, do you have any ongoing clients.

Unknown Speaker 36:36

Yeah,

Unknown Speaker 36:36

yes you do. And how do you nurture this work relationship.

Unknown Speaker 36:42

Um,

Unknown Speaker 36:45

what what the main point that you are wanting to wanting to more money to know more deeply.

Unknown Speaker 36:55

Since you have this ongoing client how do you keep it, ongoing, how do you keep them from wanting to collaborate

from your with you. Keep them insert interested in working with you.

Unknown Speaker 37:10

Okay. I think the most effective way to keep a client is to provide excellent for which they are satisfied with, and to have to communicate very well with them to be very responsive, flexible, if they needed, but don't sell all your stuff so I'm not to be as flexible that, as I told you to spend my nights on working but I tried to be as flexible as I can. And then they made the communication part right friendly, flexible, as I do my copy of my projects and milestones. I communicate as I as I'm making, and designing the project that I'm not ready i i keep the communication, and, and asking questions and, and provide them information, then rely, be ready, read the project, then they can receive the new designs. So I think this is, in my opinion, the most important thing to provide very very good work, or your science tool. And it was, it surprised me that it happened to me because if I were to be someone I really want you to do my best and, and many times on Upwork, They gave me bonuses, just because they liked my work and they were satisfied, and they told me okay you completed this project now I have another project. You like to take part in it so it, it was very, very good to have this kind of feedback.

Unknown Speaker 39:19

Oh, that's super nice,

Unknown Speaker 39:21

congrats. Thank you. And

Unknown Speaker 39:26

so, you use a port,

Unknown Speaker 39:28

right.

Unknown Speaker 39:28

Do you use any other digital platform like Fiverr freelancer.com, or anything else.

Unknown Speaker 39:39

I think I've registered, I have a sign up for a favor, but I don't use them. I just use a bird. Currently,

Unknown Speaker 39:53

why don't show you, fiber, where was the issue.

Unknown Speaker 0:00

was there. Is it safe and I'm ready to research was that, and then I found that work. Then, I, I've read, for, for the I, I verified for this data company for one extra year silly because in my fourth year so it was interesting that when I found out for it, it, it sounded really interesting for me, it was really easy to use, and almost had my first first client, and for four, it was very easy to find a client. This was the main thing that I noticed that it's really easy to use and connect with the new clients all over the world. And I had my, I had this kind of so that, well, maybe. Now I don't have time for much work. Besides my full time job but maybe I will have time for this and maybe I will use up for it, then a year after, and I, this situation came when I decided to start freelancing. As I said, Upwork was 50% reason why I started freelancing because I've already seen that there is an opportunity because if I just have the, the opportunities here in Hungary, as I don't use marketing and I don't use Facebook. I think it didn't really work out how that here is I can promote my work and have have clients from from Denmark and from Italy and from New

York. It really impressed me is, you feel like you can reach more people.

Unknown Speaker 2:07

Yes.

Unknown Speaker 2:08

Okay, cool, and what are the consequences for you using Upwork to do your activities, good and bad.

Unknown Speaker 2:21

Yeah.

Unknown Speaker 2:24

Yeah, this. It has me to, to have another. I've had to have me really to, to provide me the opportunity to become a freelancer, so it's helped me a lot. And it's also very good that they guarantee that I will get the money. After I invest a lot of effort in the project. And on the other hand I have some clicks, how can how could they improve themselves. For example, I do, just fixed price jobs, I do not use that. Oddly, jobs, because I do not like their screen scanner, application, or whatever. Because, yeah, I got five with that app. And I am not, I don't feel like that. When the clients and breathe and finish the project. I need to wait five days to get the money. And on the hourly jobs, they get it firstly if they are top rated freelancer or something like that. So I've, In my opinion, they could improve on, to improve, to give more freedom on, on, get your money easier and great Greg.

Unknown Speaker 4:16

Cool.

Unknown Speaker 4:17

And so basically you don't like the the screens can wrap the little clock that clock your hours. And so that you usually do have more fixed price project, and you think your payments take too long to be deposited in your account. Okay. And overall, do you find using up work to be more or less beneficial for your work. Yeah, it's beneficial. Yeah. Oh,

Unknown Speaker 4:54

it's not a question,

Unknown Speaker 5:00

it's um, it's weird, somehow because on the other hand, I'm not a big fan of globalization or how can I say that, I like that people have their own country. And, or their or their own traditions and don't want to be a part or just call each other a big global family I like that, we have weird, different than we have different countries. So it's a kind of mixed thing for me because it provides so many opportunities that helps me, But on the, on the other hand, if I go if I see the future. I don't like this kind of globalization process, you feel like a part is part of a globalization process. And little steps Yes. In what way.

Unknown Speaker 6:04

Because,

Unknown Speaker 6:07

um,

Unknown Speaker 6:10

because you, you client in New York is just, it's really, like, if you have a client hereby requests so if its boundaries are off so

Unknown Speaker 6:32

it.

Unknown Speaker 6:34

It's hard to describe that. Then, when the, when you can reach out to other people. You do not need to have these people in your own country and, and it's not a problem, and I really enjoy the, the, to work with, with other people, from, from other countries I really really enjoy it. I just on the other hand, and on the political side. Yeah, there's the main point on the political side, I do not support globalism globalization. I see. And you feel like Upwork somehow. Does a sort of globalization and you think this is a negative side of Upwork or think it directly, it's not, does the globalization, but on the effect, how does it affect people's work, life has. It has an effect of globalization, no effect on people. But I think it's healthy, it's a healthy one healthy effect. As long as people are not forced to be part of a global in a globalization process. So if you have if you have your choice to work without paper, but I really enjoy, really. But the point when I say no, this is the globalization. Then, then, politicians, force people to take part in it. See, now I feel like I understood your point of view. That's really interesting. Thank you. Okay, so you find it more beneficial you have a little worries when it comes to the, like, kind of endorsing of globalization, which is a very interesting point of view. In the Do you feel like Upwork is lacking something. What is it missing from its structure. There's some is it, sorry. Is there something missing from their structure, in your opinion.

Unknown Speaker 9:11

Well,

Unknown Speaker 9:20

maybe just want to say that. You just have one opportunity to reach out to our clients. Three new clients you send your letter and send, send your portfolio and proposal. And there, and when the client receives all the proposals. It's really up to you, how they see the result how each Freelancer will be the first, I know it's it's really up to the AI or I didn't know how to they sort the Freelancers, based on their, their,

Unknown Speaker 10:09

their,

Unknown Speaker 10:13

that means that the, the clients want to have for example they want to praise it freelancer, it's sure that I I'm not beyond the, in the first few listed freelancers in, on, on their screen, but I would like to have a platform where I can send, not just one letter to the to the client to the new client but somehow provide me a more open comment communication with with new clients. I don't know how, but I just feel it, it will be helpful, would be helpful to have a more open communication. Cool. Okay. And do you ever work with other freelancers, Lassie to you. Yes. And how is your work relationship with them, do you, you think you have the opportunity to share experiences, is it more work related how does it work for you. And I really like this is also really, really up to the project, but sometimes I do work together with other freelancers. And I really enjoy this. Because in a group. When you work in a group, it empowers creativity more creativity new as, as we make, workshops, and brainstorming. I think I really like when I grew up with other freelancers because they, I know the, what kind of value. They have, they, what, what their strongest points are, what their strongest skills in design, so we can share the tasks that they, they complete that part of the project with that, what they like the most and what is their strongest skill. And then I complete the other part of the project which is my, my strongest skill, and so that's why I like it because our skills are our make the

result, even better.

Unknown Speaker 12:49

Right.

Unknown Speaker 12:50

Cool. And I also sometimes I would just on the big one three Lester, and I will, I have an old friend who was sometimes call me that he has, he has a new project that don't have enough time for it so maybe we can work together. And also sometimes I work for the with the group, group of people. And I also like to take pride in voluntary work. And, and this is how my, I forgot to mention it but it is really important to save for it and voluntary work in the beginning of my career. That's how I gained a lot of experience and I've worked a lot in group with other people and other freelancers and designers, I'm sorry, do you mean volunteer, as in, like for charity, or, as in like an intern, and not as an intern, it's like for charity, okay cool that's super cool. Nice. For a university group who made some programs, and educational programs in, in some universities and so on. Nice. Okay. And so you like working with other freelancers. Yeah, and you, so you, you worked with a team of freelancers before, have you ever worked with a team of freelancers before. How was the experience, or there was basically what you were explaining to me in a little while ago.

Unknown Speaker 14:46

Yeah, and

Unknown Speaker 14:50

it was, it was really easy to work with. Also they knew, I've known, those people so they were not new people for me. Maybe that. This is why also, we could work together very easily. And we can manage the project, and very effectively. So there is, there weren't any, any problems. Yes, yeah. Okay, do you want to add something.

Unknown Speaker 15:25

Um,

Unknown Speaker 15:27

no

Unknown Speaker 15:29

problem. And

Unknown Speaker 15:31

have you ever thought of being a project leader, making some sort of virtual agency building teams to complete projects something like this. And that kind of, not that kind of person. I'm not the kind of person who learns, who enjoys very much to be in the center of other people's attention. So, I'm ready to kind of people who, who like to support others with my work and, and do everything that if there's a leader, I can support the leader, the person who is a leader I can support ever the best, and I'm not dreaming of, not dreaming about it to be a leader or a boss. I see. Nice. Cool. and Okay, nice. So, the final part of the interview is actually about your expectations for the future. And what is your vision of success and satisfaction. So, first, so two years working as a freelancer, do you like being a freelancer, would you consider working as an employee, again in the future. Yeah, I will like to be a freelancer. I just enjoy the freedom that I can manage my time to choose the project, which I know I can I can provide very good quality work. And so I really like this kind of freedom and, but on the other hand, because you they're the money part of the thing. In Hungary, we have very special taxes for freelancers, which is very easy to

become a freelancer in Hungary and in Europe. But for a very very long time. And because they're the few years later I want to be. I want to be arrived and I want to be a mother. And it's not, it's not the best thing to be a freelancer, because you will. I mean, if I will have children and have and quit work because I need to take care of my children. I would get less money as a freelancer, according to the Hungarian tax law, that if I have a full time work, it will be it will be more beneficial for me. Oh, so So the, You mean like the Social Security, they would give you like a maternity leave, if you had a full time job, it would be a higher price than if you're a freelancer. Yeah, yeah, it's the prices is fairly different so you need to have so much work before, to, to save your money for the time you want to be a mama, or a mother. But, or you, you choose, you are freelancing and when you, when you see that okay there's a time to have a family, then just better to to find a full time job, this, this is the Hungarian situation now. And this is one point on the on the on the second point that I want to improve in UI and UX design. And that's why I'm thinking that, and then seeing the job offerings that maybe I, I go back to full time job just because of UI and UX design because I want to learn more and now I don't have enough knowledge on this topic and I cannot complete quality work as a UI, UX designer and I need to learn more and if I want to learn more on it, then I think it's the best thing to, to join UI, UX design Eric company and learn from them.

Unknown Speaker 20:22

I see. Okay, I'm nice. And so you consider you, you would consider working as an employee. To learn more about you, UI, UX design, and if you were ever to become a mother. You think you wouldn't start working as an employee, for the first years of your children is that it, yeah. Yes, yes, you don't feel like you can like organize yourself to make your on. I don't know, savings to to have your children or you just don't find this a good idea.

Unknown Speaker 21:01

Um,

Unknown Speaker 21:04

maybe it can work out somehow, but also we had COVID in the last year and so things are. We cannot can't have a long time plan that, what will happen in the next year or two layers so I when I think about this topic, I think it's, it's I think it's, it's a safe place or how can I say that to go back to a full time job. Right, yeah, totally. Now that you mentioned COVID Did COVID the pandemic and everything did it affect your job in any way.

Unknown Speaker 21:59

Um,

Unknown Speaker 22:02

somehow, yes, I had less project in the, in the first half of the period, really, um, because of the COVID, the clients were coming last to you, are you weren't able to go after clients, how was the dynamic.

Unknown Speaker 22:28

And, yeah,

Unknown Speaker 22:35

I think, the last client came to me because of because of the situation, the COVID, and everything was turned around and, and people just focusing on, and companies focusing on, on the most important things and maybe brand design and that design was not their highest priority. So this was one one side, on the other side, the beginning of a year ago, when I mentioned this health issue was started a year ago and it took me a few months to, to get back to the normal variable as, to, to continue working fry, fry. Okay. And there was actually a little off script I was just, I'm thinking about if I'm going to include the COVID pandemic effect on people's life for non. So thank

you for answering. Continuing with the script. So, what is the measure of success for you. What do you see as a successful situation, like as a graphic designer, I mean, success is thinkers,

Unknown Speaker 24:12

to

Unknown Speaker 24:16

think, if I can, I can describe it that just in one sentence I tried to give you a short answer, but a graphic designer I think successes. If you can help your clients is to, to, to provide the kind of work that help your client, grow, and succeed, the meantime, you also gain new skills, and, and became more creative person and. And so your bar skills, can you can gain new skills, and you can became a better graphic designer and. Meantime, as he, as you work on on the client success, and your personal success, you, you can keep your, your work life balance in. So you, you have real freedom in work life balance so you can complete the work with very, very good salary rate, and with your work you can you can provide yourself. A very good and safe life money life, or I sorry I don't know. The English, but on the, on the other hand you have the freedom that you are not workaholics. And you don't just leave for for working and working but you have you have real, you have other goals, besides your work that you use, think about the meaning of life, how to, how to help others how to make other lives better besides your work I think it's important for me. Nice. And so, based on what you just told me, what would you say is the ideal condition to achieve the success you envision for yourself and your condition. Yeah like this, this, this has happened and the stars have aligned and now you're super super successful. But I forget to think about this one. No.

Unknown Speaker 27:18

The deepest question in Dan's

Unknown Speaker 27:29

ideal condition. I cannot describe one specific, I can't describe a specific ideal condition for this one. It's, it's, it's, it's really up to you, that you have a very good intuition to decide to make decisions and to decide what opportunities do you take or not take. I think everyone in in their in themselves and in their deepest part can do have an intuition for for their life. How to which, which dishes decisions to take. So, I cannot say, and describe one specific condition, but just to, to rely on this intuition, and try to leave your life to have this to, to make a road, your staff that can can make this. I didn't know what's the ideal condition it's, it's really hard to describe it now. Let me try to rephrase the question so maybe you can have another interpretation. So, you feel like the measure of success for you being successful for you, is being able to help your clients grow to gain more skills and become more creative, have work life balance, freedom to work in a balanced way, and to have a safe money life. So, in order to have all the things that you just mentioned are Northern to have all those things, what do you think you would need to have in your life to achieve those things.

Unknown Speaker 29:52

Does that make sense. Yeah.

Unknown Speaker 29:59

You mean this specific job or, sorry, I really can't find that on this question, it doesn't have a right or wrong answer. Like, I would tell, I'll tell you one answer I received. Someone told me that there, there's their vision for success it was a marketing professional was to be able to provide the best work for clients, so the that he would always be happy and everyone in his team would be happy. So in order for this to happen, he would have to find very good quality clients that sold very good products and so that he could, you know, make the best marketing campaigns possible, if that makes sense. Right. So, so in order to help your clients grow game rescues have safe money life and

all the other things you said, What do you think you need to achieve this together. Yeah, no, I see. I was thinking of this question, and then more complicated, so I

Unknown Speaker 31:23

didn't want to repeat the answer might have just mentioned for me but the answer is, is really good and like that, and I think it's really important to, to have clients that convert, very, very smoothly and easily, and who values. Your see the value of your work, and, and also your personality, what you take in, and in the project, and then just see the. Okay, this needs to be completed okay that doesn't just go on, but they see your value, and as they see my value,

Unknown Speaker 32:18

I can.

Unknown Speaker 32:20

They also pay enough money for, for my work. So that's how I can make that my money life is, is safe because I have clients that who really values my work. And on the other hand, I need to improve myself and be updated on the technical sides, how to use the new features of the software's and be updated on the new trends, and on the technical trends to provide excellent work for, for my clients. And so yes, so the ideal condition is very good clients enough time to improve myself.

Unknown Speaker 33:21

And, and have

Unknown Speaker 33:26

the wisdom, how to prioritize prior prioritize your time and don't just work every day and every hour if your coffee a day just to. Yeah, to have enough free time and time for, for others, ice, and just as a final additional question.

Unknown Speaker 33:54

Also,

Unknown Speaker 33:55

how successful you feel that you are right now, today, like from what if you could use a number from one to 10 like I am here right now, and I want to achieve something extra in the future, how successful you feel right now. Okay, I will be honest. And I will say, I'm on the health way, So I think I say five because is because of two things. One thing is, I think, I, I had some bad experiences also when my clients didn't have values my work. So that's why I say a Friday, because I think many clients just see the budget side of the project, and don't see the people the person behind the work. And, and I think I read this one as a fire, because I want to be more successful and that way that people recognize more easily.

Unknown Speaker 35:33

Sorry, I just

Unknown Speaker 35:36

remembered for it, that

Unknown Speaker 35:38

the possibility that in you. So, I think I will have the possibility to

Unknown Speaker 35:50
somehow,

Unknown Speaker 35:53
you can improve. Yeah, improve and clients see the work I've done, then I will be more successful. Nice. Okay. Okay so that was it. Thank you so much.

Unknown Speaker 36:11
Let me,

Unknown Speaker 36:13
let me put my camera on again. Yeah. So yeah, that was it.

Unknown Speaker 36:23
The script is done.

Unknown Speaker 36:24
Thank you so much for participating. Mark, like it was it okay for you. Yeah, it was very very interesting and. Yeah, is this, it's very interesting and very fun to take part in it, and, and certify my answers very long. Because you said AROUND, AROUND 40 minutes, and I think it was longer because because of me going on for so complicated and long so don't worry. I understand that you, you might have a little. You take your time answering the questions I feel like you do this to make certain you're answering them in a considerate way which I really appreciate so don't worry about it. I just don't want to enter on your personal life timeline so thank you so much for being here with me for a little longer than anticipated. So thank you. Yeah, that was great. And once I'm finished with the research. If you would like me to send you my results so you can take a look on what I managed to accomplish, and the end of this year, I would be very happy to share it with you. Yes. And if you don't mind if some other question pops up, would you mind me sending you a message so you could answer me via text. Would that be okay. Of course, Yes, okay. It just have one time I just forget one thing. And if I can say just a few things. Sure. When you asked about the relationship with the client.

Unknown Speaker 38:27
Yes, but the

Unknown Speaker 38:31
nature does this relationship or something like that. I just wanted to mention a really fun story later not per client, because I think it's a, it's a very good way to, if, if the client is open for that you can you can be very friendly with them and, and, for example, I had a client who was Italian man but had a restaurant in New York and we started to work on up work and I made a presentation for him. And while we were working he just said that from New York, he'll spend the Christmas time with their friends in Hungary in Budapest. So we had also the chance to to meet, and we also use whatsapp we discussed an appointment and and went to a cafe for a coffee and and discuss about his discuss also the project personally and it was fun because you live in New York, and also accent chat about you the life of others so it's because it was a it was a very nice experience for me that I've worked with a client in the other part of the world and suddenly he spent his free time in in Hungary, so it was also nice, super nice, that's really cool, and it's actually I think it's one of the cool things. Also because you get to meet different people from around the world, and maybe meet in real life,

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-10

Não foi incluído na pesquisa

Freelancer-11

00:00

AT: Claro!

00:03

C: Por algum motivo meu Zoom tem feito isso ultimamente (risos), o que é meio 00:07 (inaudível), quando estou com alguém que fala inglês. Mas tudo bem.

00:12

AT: (Risos)

00:13

C: Mas, enfim, a primeira parte da entrevista é basicamente para montar seu perfil geral. Costumo falar que é tipo um joguinho de ping-pong, em que faço umas perguntas rápidas e você responde rapidinho.

00:30

C: Qual o seu local de nascimento?

00:32

AT: Porto, Portugal.

00:33

C: Mesmo do Porto, tripeira. Gosto!

00:36

AT: (Risos)

00:38

C: Trabalha a partir de qual cidade?

00:42

AT: Sim. Porto, Portugal.

00:43

C: Bacana! E data de nascimento?

00:47

AT: 10/09/1991. Vinte e nove aninhos.

00:54

C: Eu quase achei que era 09/10 que, no caso, seria a minha data de nascimento também. (risos)

01:02

AT: Quase que era! (risos)

01:08

C: Pronto! Você tem algum filho?

01:11

AT: Não.

01:11

C: Pensa em ter?

01:13

AT: Sim. Mais de um.

01:20

C: (inaudível)

01:22

AT: Não, não. Mais para frente! Há muita coisa que quero fazer e só depois vou pensar nisso.

01:32

C: Está bem. Mais tarde pergunto mais umas coisinhas a respeito disso, então. Qual é a sua trajetória acadêmica?

01:41

AT: Estive em Gaia até o 9º ano, estudando em Gaia. Nasci no Porto, mas vivi toda a minha praticamente em Gaia, só agora é que voltei outra vez para o Porto, onde estou vivendo com o meu companheiro há 9 meses, e estou adorando. Pronto, então fui para a escola (inaudível), no Porto, a escola que fica (inaudível), onde estive até o 12º ano. No 12º ano especializei-me em multimídia, não em design gráfico. Depois, o último projeto do 12º ano fiz em fotografia, não em multimídia, mas sim em fotografia e depois na faculdade é que tive um primeiro contato com o design de comunicação. Fiz faculdade na ESAD, na Escola Superior de Arte e Design de Matosinhos, onde também fiz não só licenciatura, como também mestrado em comunicação. Paralelamente a isso tive part-times, não na área, infelizmente, mas no que foi possível encontrar, para ajudar com as despesas da faculdade e apoiar a minha mãe, que também era mãe sozinha, pai e mãe ao mesmo tempo. Portanto, para dar esse apoio, foi meu primeiro emprego foi no Pingo Doce, como caixa (risos). Muito resumidamente, é isso.

03:26

C: Então você fez licenciatura e logo em seguida o mestrado?

03:31

AT: Sim, coisas da qual eu me arrependo. Mas você pode perguntar isso mais para a frente.

03:37

C: Sim, vamos indo com calma. Daqui a pouco vou perguntar sobre sua trajetória profissional e você pode acrescentar detalhes. Agora, você considera voltar a estudar ou fazer alguma especialização novamente?

03:51

AT: Eu adorava, adorava ter tempo, gostaria que meu dia tivesse mais que 24h. Sim, gostava muito, em ensino, adorava ensinar artes e design.

04:06

C: Que máximo! E você sente a necessidade de estar constantemente se atualizando para exercer sua profissão? Ou não?

04:16

AT: Depende, em que sentido que nós falamos disto. Porque eu acho porque eu acho que é importante nós estarmos a par, mas por exemplo, eu recorro muitas vezes ao analógico, ou seja, se me perguntarem “olha, queres trabalhar com o Procreate, ou com outro tipo de programa que está adaptado ao iPad, ou um tablet?”, eu digo que não... Porque não sinto que seja uma coisa para melhorar meu trabalho. Eu ilustro praticamente, aliás quase sempre, analogicamente, no papel. Eu ilustro, digitalizo, melhora o que tem que melhorar está pronto. É quase cru, não tenho nenhum tratamento digital. Agora, depende muito da área em que estás e o que é que é realmente prioritário, para ti, neste caso, para mim não é, aprender e acrescentar. Por exemplo, para mim é muito mais interessante... Desculpa!

05:17

C: Só um minutinho, alguém está ligando. Só um segundinho!

05:21

AT: Claro!

06:24

C: Era sobre o senso, acredite se quiser! Aquelas perguntas que o governo...

06:38

AT: Aqui em casa já preenchemos.

06:38

C: Também já preenchemos e ela disse que não. Preenchemos sim! (risos) Aconteceu uma coisa engraçada, nós morávamos no andar de cima e mudamos para o apartamento de baixo. Mas, enfim. Você estava falando que você sente a necessidade de estar a par, mas trabalha muito com o analógico, portanto não sente a necessidade de atualizar.

07:13

AT: Depende muito. Uma coisa que eu acho importante de atualizar, porque eu acho que aí há muitas coisas que fazem sentido para nós acompanharmos, que é a parte de gestão de projeto, por exemplo. Eu antes trabalhava com o Asana, mas agora estou trabalhando com o Notion e esse tem muito mais ferramentas em forma de partilha, de gestão, de distribuição de tarefas. Isso sim para mim é importante, sobretudo quando se trabalha em colaboração com outras pessoas e essas pessoas estão em diferentes áreas, portanto eu acho que é importante sim, mas se calhar é uma prioridade para mim, se calhar para outra pessoa já é

acompanhar quais são as trends de ilustração digital, ou acompanhar o último computador que saiu e por aí fora. Portanto depende muito.

08:03

C: Sim, aqui é mesmo para tentar perceber o que você considera importante de atualizar. Se para você talvez seja mais interessante ir mais para o lado da gestão de projetos, é bastante interessante de saber. Pronto, e qual a sua trajetória profissional? Você disse que seu primeiro emprego foi como caixa no Pingo Doce, desde então aonde chegamos?

08:28

AT: Curiosamente meu percurso em Design Gráfico, oscilou bastante. Em primeiro lugar porque eu fui direto mestrado e isso fez com que automaticamente eu ficasse mais tempo no percurso acadêmico e não tivesse trabalhado paralelamente. O que fez com que eu demorasse mais tempo ainda para eu perceber como é que funciona o mercado de trabalho, as exigências, quais são os valores que eu devo pedir, que são justos pelo meu trabalho, portanto, automaticamente, ter o reconhecimento e a validação do meu próprio trabalho. A consciência do meu trabalho também demorou a desenvolver-se porque entrei mais tarde. Portanto houve uma série de circunstâncias que fizeram atrasar mais a minha entrada no mundo do design gráfico. Não obstante, eu fui sempre trabalhando em ilustração, e aí sim sempre tive ilustração analógica, mas fui também brincando com a digital. Também estive bastante tempo em freelancer como fotógrafa de eventos, eu sempre fui apaixonada por fotografia, mas eu entendi que aquilo que queria mesmo fazer profissionalmente era design e fotografia seria um hobby, como ainda é hoje. E, portanto, meu primeiro emprego foi em fotografia, foi juntamente com o projeto (eu digo isso tirando os part times em lojas de roupa e supermercados, os quais aprendi imenso, mas em termos de percurso profissional na área de design, não faz sentido incluir). Fui para We Came From Space, um espaço onde vários designers formam um coletivo de criativos e artistas, um espaço onde usam técnicas de impressão manual, onde trabalhavam branding, cartaz e ilustração. Tudo o que possas imaginar, fotografia, acesso a ferramentas muito antigas, o que permitia uma série de testes com composição, aí sim comecei meu percurso como designer gráfica freelancer, mas muito devagarinho. Durante alguns anos fui trabalhando então como fotógrafa de eventos e depois em 2015 fui para a Farfetch fazer edição de fotografia. E só depois é que comecei realmente a trabalhar como designer gráfico e pronto, daí vieram as colaborações, os clientes, a surgir mais devagarinho, mas a surgir, uma ou duas empresas e é isso.

11:51

C: Então você esteve na Farfetch como fotógrafa, um pouco mais no começo.

11:55

AT: Edição de fotografia.

12:01

C: E depois você trabalhou em algumas empresas.

12:04

AT: Trabalhei na Castelbel, muitas embalagens, acompanhando a produção e acompanhando processos e mecanismos de pré-produção, pós-produção e produção. Não fiz o design que queria e por isso que sai. Por isso o que eu ambiciono é fazer gestão de projeto e direção criativa. Focar mais em editorial em oposição a Castelbel que era só produto, produto, produto. Comecei também a colaborar com colegas. Entre outras empresas parceiras menores que não vale a pena mencionar.

13:33

C: Como você começou a trabalhar como freelancer?

13:39

AT: Eu sou das piores freelancers que existem (risos). Sinto muita dificuldade em estar em casa. Não trabalho bem em casa, acho muito difícil encontrar para mim um espaço onde pudesse trabalhar. Encontrei isso no espaço de coworking, onde comecei a trabalhar também com outros colegas. Acho que foi mesmo quando comecei a trabalhar nos We Came From Space. Nós trabalhávamos todos em equipe, mas depois cada um tinha seus clientes e foi por aí que tive meu primeiro momento como freelancer, a sério, oficialmente. Não como fotógrafa, mas como designer.

14:40

C: Já há quanto tempo que você atua como freelancer?

14:47

AT: Cinco anos.

14:53

C: No momento você trabalha como freelancer em tempo integral?

14:56

AT: Sim.

15:00

C: Você acha que a pandemia afetou em alguma coisa o fluxo do seu trabalho?

15:07

AT: Não, porque eu também não permiti que isso acontecesse. E também porque tive a sorte da pandemia não me afetar diretamente. Ou seja, de não ter tido nenhum problema de saúde, nem com as pessoas próximas a mim. Isso ia ser diferente e continua sendo, mas com a parte psicológica e emocional, obviamente, diria que está completamente desestruturada por causa disso. Mas o ser humano é um ser perfeitamente adaptável. Acho que isso (inaudível) e nós começamos a reagir normalmente a essa rotina. Portanto, nada mudou drasticamente. Continuei indo para o estúdio trabalhar, senti que houve um decréscimo de cliente, obviamente que isso iria acontecer, sobretudo pelas áreas de restauração, hotelaria e por aí fora. Mas (inaudível) expectativas e nunca baixar os braços. Essa é a solução.

16:20

C: Pronto, legal. Beleza! Na segunda parte era para saber um pouquinho mais sobre sua rotina e os processos que você utiliza para manter seu dia a dia de trabalho organizado. Como que você organiza as tarefas do seu dia a dia? Você tem alguma rotina básica? Você acorda e faz o quê?

16:43

AT: Sou uma pessoa possível de duas coisas. Possível de sentir controle e possível de sentir que tudo está organizado. Portanto acho que elas se complementam bastante. Também posso sublinhar isso, que quando as coisas não ocorrem como quero, eu começo a ficar mais desorientada. Isso afeta meu dia com eu acordo, (inaudível) aproveito para ver os e-mails, anotar algumas (inaudível) que acho que sejam essenciais que recebam e-mail (inaudível). Então vou ao (inaudível) marco com uma tag amarela, e digo se está pendente para aprovação, de alteração. Vou fazendo alguns esquemas que vão ajudando. Nesse caso, não tem nenhum projeto em colaboração com (inaudível), mas vou fazendo consulta para ver como estão os projetos em andamento, nos vários canais que

tenho para cada projeto. Depois (inaudível), que nesse caso tenho dois, vou fazendo esse acompanhamento. Costumo chamar (inaudível), pelo menos de 15 em 15 dias (inaudível) vou aproveitando alguma coisa (inaudível), é preciso ver a gramática, ver (inaudível) um bocadinho desse acompanhamento ao cliente, porque esse cliente é (inaudível) da minha orientação. Num caso à parte, como já tive, existe uma equipe da outra parte do cliente, que só tenho que dar (inaudível), por isso, não existe essa parte de gestão. Minha manhã passa muito rápido, não dá para fazer muita coisa. Quando dou por mim, já são 11:30, meio-dia e eu já começo a ter que pensar em parar para almoçar, tomar um café. É isso. Vejo os e-mails, faço o (inaudível) dos clientes, entretanto, gosto muito de buscar referência de vários locais que já tenho virtualmente, seja website, seja blogs. Nesse caso, não sei se você conhece (inaudível) uma agência americana. São duas irmãs gêmeas.

19:28

C: Como chama?

19:31

AT: (inaudível). Vou te mandar pelo chat. São uma agência que já trabalhou com a Disney, com (inaudível), que é uma atriz (inaudível). Acabou, infelizmente, mas era esse o nome do projeto.

20:21

C: O coletivo que você mencionou que fazia parte?

20:23

AT: Sim! Acabou. Não foi recentemente, mas foi há um ano. E pronto. Na parte da tarde, se eu conseguir, faço a parte criativa, me dedico a ver referências que vão ajudando a responder de forma mais organizada os projetos. Também me interessa muito em brincar com a (inaudível), porque meu trabalho é bastante editorial (inaudível) nesse sentido. Depois a tarde já passou (risos). (inaudível) surgir uma reunião. Pronto. Faço (inaudível) que é importante na reunião e depois apresento os resultados, trabalho para esses resultados acontecerem.

21:30

C: Você tem algum método para se organizar, tipo um aplicativo, um lembrete? Você bloqueia tempo no calendário? Você tem um planner, uma agenda?

21:39

AT: Sim. Eu uso muito os lembretes no (inaudível) e tenho em mente. Mas, em termos de trabalho, gosto muito de usar a folha solta. Eu tento usar meus cadernos, mas não consigo, nem cadernos nem agendas. Para mim são muito bonitos para estragar, gastando folhas. Aliás, (inaudível) agendas e cadernos super bonitos, com diferentes papéis e eu acabo não conseguindo usar. Gosto muito do papel que está escrito por trás e vou fazendo as minhas anotações, depois passo, dependendo do cliente, para o Notion ou então, simplesmente num documento, um Google Docs (inaudível), um documento simples, nada de outro mundo. (inaudível)

22:55

C: E o Notion, qual é a sua experiência? Por que você começou a utilizá-lo?

23:00

AT: Adoro o Notion. O Notion foi (inaudível). O (inaudível) é quase uma versão simplificada do Notion. O Notion ainda estou explorando e tem mil e uma especificações, tem muita coisa que se pode fazer. Dentro de, por exemplo, uma tarefa, nós temos uma (inaudível) preencher com o link do drive, depois ter o link da chamada que ficou gravada, caso queira rever para saber o que o cliente disse, tenho bastante disponível. Depois podemos, por exemplo, dentro de uma tabela dessa tabela temos várias tags com cores diferentes em que eu posso colocar "aguardar o feedback do cliente, aguardar o feedback da gráfica". Acho que o Notion faz mais sentido quando o projeto implica várias pessoas, caso contrário, é muito complicado, tem muitas coisas para explorar e não é uma coisa que faça sentido, por exemplo, (inaudível). Não vale a pena usar o Notion para essa gestão. Faz sentido quando se tem muitos projetos com o mesmo cliente, ou então, quando existe uma grande equipe e muita gente para gerir. Essa é a minha perspectiva. (inaudível) um outro que se equipara muito ao Notion.

24:57

C: O Trello? (inaudível) 25:05

AT: Não. É um que tem o (inaudível) laranja. 25:23

C: É o (inaudível)? 25:29

AT: Estou ouvindo muito mal. Desculpa.

25:31

C: Tudo bem. Vou por um fone.

25:33

AT: Ok! (inaudível)

25:53

C: Não tem problema. O Notion é o que você mais gosta. Qual foi a sua experiência usando o Asana, por exemplo?

26:09

AT: Com essas plataformas foram bem curtinhas, foram para um projeto que desenvolvi com um estúdio de (inaudível), então era simplesmente distribuição de tarefas e (inaudível). Pode marcar um visto a tarefa, mas é bastante simples e intuitivo. (inaudível) independente do número de pessoas, mas é bem mais simples. Sem dúvidas.

26:37

C: Entendi. E quantas horas, mais ou menos, você trabalha por dia, em média?

26:44

AT: De dez a doze horas.

26:49

C: Você tem dias de descanso? Você trabalha nos fins de semana?

26:55

AT: Sou bastante indisciplinada nesse aspecto. Quando começo um projeto e quando estou cismada com esse projeto, não consigo controlar os meus limites, até quando eu trabalho durante o dia. Muitas vezes é fim de semana (inaudível) então vou para casa e vou trabalhar no projeto para não perder essa ideia, portanto é um bocadinho ruim, mas é o que acontece.

27:37

C: E você consegue organizar férias, por exemplo?

27:45

AT: Não tenho férias desde 2009 (risos).

27:51

C: Não te incomoda não ter férias desde 2009?

27:54

AT: Me incomoda muito. É uma grande pedra no sapato, mas está muito difícil.

28:03

C: Você pensa em se organizar para conseguir?

28:08

AT: Acho que sempre que tento me organizar nesse sentido, surge alguma coisa (risos). Obviamente que, em termos de (inaudível) estão caríssimas, portanto, temos que fazer (inaudível) esse tipo de despesa e muitas vezes, nós freelancers, eu e meus colegas compartilhamos da mesma opinião, raros são os

freelancers que realmente têm direito a ter uma pausa de 15 dias para descansar e, quando passarem esses 15 dias, os clientes vão estar esperando. Quando o freelancer não se mostra disponível por estar de férias, os clientes vão embora. é muito complicado. Com essa ansiedade e essa preocupação, dificilmente vou conseguir, nos próximos dez anos (risos), ter férias.

29:21

C: Você sente que não vai conseguir tirar férias?

29:24

AT: Tão cedo, não. Eu gostaria muito, mas não. Mas acredito que para outros a realidade seja diferente. Espero que sim, porque isso não é nada positivo.

29:40

C: Você não acha positivo, mas, ao mesmo tempo, não sente que tem abertura para conseguir mudar essa sua realidade?

29:49

AT: Acho que eu só conseguiria ter essa disponibilidade para fazer férias se eu me obrigasse a isso e se eu soubesse que ficaria completamente descansada e tranquila. Como me conheço, não conseguiria. A opção número dois seria ter uma perfeita cliente fiel, fixo e que eu soubesse que o meu descanso não implicaria no abandono por parte desses clientes, desses projetos e eu conseguiria ter direito a férias, como todo mundo que trabalha em empresas tem. E número três, acho que só se eu tivesse, mesmo que os clientes fossem embora, se eu juntasse dinheiro para depois das férias conseguisse aguentar sem esses clientes. Acho que só assim eu conseguiria criar oportunidades para tirar férias.

30:56

C: Entendi. Bacana. Para além disso, quais os meios você utiliza para promover o seu trabalho? Você tem website? Você tem redes sociais, LinkedIn?

31:13

AT: Tenho Instagram, LinkedIn, tenho (inaudível), tenho o (inaudível) que não está atualizado, portanto, não vou contar ele. Tenho um website que está em construção, porque houve um website mais antigo que eu quis reestruturar. Então, agora estou vendo opções de reestruturar o site.

31:45

C: Qual desses meios de promoção que você utiliza, você sente que te dá mais retorno de novos clientes e novos projetos?

31:59

AT: Curiosamente, o Instagram. Acaba sendo um caso contraditório porque, supostamente, um website como um portfólio online, ficaria melhor para o cliente chegar por esses meios. No Instagram, uma mensagem direta já me trouxe bastante clientes. Por mais estranho que possa parecer, mesmo eu não enviando o portfólio, muitas vezes acaba por enviar para agências ou para estúdios com quem quero trabalhar, porque no Instagram, já fiz em mãos, já fiz

através de e-mails, já fiz através de entrega digital e depois um 32:46 (inaudível) e quando faço por mensagem privada no Instagram, o feedback das pessoas é muito maior. É impressionante. Essa é minha experiência. Algo que não seja para outro, mas minha experiência é essa. É engraçado. É um pouquinho (inaudível).

33:08

C: Bacana! E como que você precifica o seu trabalho? Como que você põe um valor em cima do que você faz?

33:24

AT: Isso foi um grande desafio, até eu conseguir chegar a valores que considero justos. E depois, existe a parte, por projeto existem várias fases e tem sempre três tipos de orçamento nesse momento, que é o projeto, por exemplo, em que eu só faço a parte digital, depois da parte digital e a parte de gestão das artes gráficas quando são impressas, portanto, a parte da pós-produção e depois disso, começo a ilustração, ou seja, quando não pedem só a ilustração. Varia muito do projeto em si. Posso falar 34:10 (inaudível) incrível, que é (inaudível). Por exemplo, eu escrevo fininho e, depois, as formas que tenho que exaltar eu vario no valor. O mínimo é de 850 euros, por exemplo, pelo logo e depois, obviamente, temos várias revisões. Eu permito até duas revisões por orçamento. Isso vai sendo ajustado. É um diálogo que tem que existir com o cliente porque o cliente (inaudível) ou uma cor, ou um elemento. Outra coisa é estruturar toda a essência do logo, portanto esses valores têm que ser devidamente estruturados e

ajustados. Depois faremos uma (inaudível), por exemplo, tem muito a ver com o tipo de suporte, o tipo de material, o que vai me custar em termos de escolhas de material, quantas séries são necessárias, se é só uma unidade, qual é o tamanho da arte final. Portanto, depende muito dessas características. Só atendemos um por um (inaudível) provavelmente chegariam aos 900 euros, por exemplo, dependendo da metralidade, dependendo do que (inaudível) fez também e dar a resposta ao cliente, nesses aspectos.

35:52

C: Entendi. E dentro desses pacotes de branding, você inclui todo o apoio ao logo ou, tipo, um manual de branding. Você faz pacotes com várias etapas?

36:10

AT: Eu já tive vários tipos de clientes. Clientes que não tem nenhuma outra parte responsável por isso e que me pede tudo. E isso, obviamente, que terá um valor bastante diferente e que existe desde concessão...

36:37

C: Ana? Ana?

36:41

AT: Alô?

36:43

C: Oi. Voltei a te ouvir. Agora assim.

36:47

AT: Desculpa, não sei o que se passou. Minha internet deve estar... Você me ouviu?

36:59

C: Acho que sim. Você estava falando que alguns clientes não têm nenhum outro tipo de material gráfico, então eles pedem o trabalho completo. Você estava continuando e falhou;

37:15

AT: Pronto. Por exemplo, normalmente, grandes empresas procuram para coisas específicas. Eu faço o logo e a parte de equipe criativa (inaudível) desenvolver os outros suportes, aplicar a logo (inaudível) entendem que sim. a única coisa que envio é o (inaudível) e eles (inaudível) tudo que é relativo a logo, para não contaminar de alguma forma ou utilizarem a logo, mas tudo que tenha a ver (inaudível), tudo que tenha a ver com as várias formas que teu logo pode (inaudível) médias ou (inaudível) horizontais tem tudo isso. Será sempre outro custo (inaudível). O cliente com o qual eu mais gosto de trabalhar é o que realmente pede tudo, porque eu tenho o controle sobre tudo. É um processo muito mais interessante, porque depois, diante da abertura do cliente, dá para explorar até mesmo em (inaudível), dá para fazer a parte de produto, a parte de embalagem. Ser muito mais do que apenas (inaudível). Muitas vezes só tem (inaudível), de coisas fictícias e quando existe, de fato, uma produção física, concreta, real daquilo que se desenvolve depois, é muito mais gratificante, sem dúvida.

38:53

C: Sim, com certeza. E para chegar nesses valores que você aplica, como você chegou neles? Você olhou para outras profissionais que faziam coisas semelhantes? Qual que foi a sua estratégia?

39:05

AT: O Hugo, que também é design, acho que tu conhece, não sei se você conhece o (inaudível).

39:13

C: Sim, conheço o (inaudível). Tive aula com ele na (inaudível). 39:19

AT: Sério?

39:20

C: Sim! Ele fez com, acho que era a (inaudível), uma professora canadense e com uma outra moça. Era um curso livre de investigação visual e ele dava a parte da grafia (inaudível).

39:39

AT: Tu fez esse curso nas Belas Artes?

39:44

C: Foi, mas foi em 2017. De investigação Visual. Eram três meses.

39:49

AT: Pois eu acho que ele (inaudível) fez mais algum. Ia te perguntar se tu conhecia também o Miguel Moreira, mas foi em 2017, por isso acho que não. (inaudível)

40:02

C: Sim. O Miguel, não. Mas o (inaudível) estou familiarizada, até sigo eles no Instagram ainda, porque o trabalho deles é bem bacana.

40:13

AT: Sim (inaudível). O Hugo já tem um curso na área há onze anos e foi ele que, muitas vezes, teve que ter uma conversa comigo e dizer assim "tu não pode cobrar esse valor, (inaudível) e gastos ou recursos, dispersão de material é muito superior àquilo que você está cobrando". (inaudível) complicada nesse sentido, porque eu achava sempre que era sempre mais. Foi um desafio colocar mais do que um zero (risos) no valor, então foi um pouquinho mais (inaudível) confiança de que o trabalho cresça. Isso também aprendi com ele e com outros colegas, mas sobretudo com ele, porque tenho clientes também bastante assertivos, mas quando nós (inaudível), muitas vezes o que acontece é que o cliente sempre é fácil de lidar e responde ao orçamento (inaudível). O pior que pode acontecer é você receber um não.

41:32

C: E (inaudível) você já tem antes mesmo. Bacana! Ok, legal. Agora era justamente sobre a relação que você desenvolve com clientes e potenciais colegas que você possa colaborar junto. A primeira pergunta seria como você mantém um fluxo de trabalho constante. Constantemente novos projetos e coisas para fazer.

42:02

AT: Acho que sempre há coisas que podemos criar, sempre há coisas que podemos aprender, curiosidades que se pode matar, digamos assim. Acho que tem a ver muito também com a nossa personalidade e capacidade de contrariar, primeiro a preguiça, alguma vitimização. Por exemplo, vou dar o exemplo dos colegas que são completamente opostos um do outro. Tenho uma colega que é arquiteta e que odeia profundamente trabalhar no escritório, porque sempre que existe uma tensão, em termos de ambiente, isso provoca falta de, ou seja, contamina o 43:09 (inaudível) dela e não consegue desenvolver trabalhos ou dar respostas com tanta facilidade e, quando está casa, está no paraíso, porque não tem que sair de casa, porque tem tudo à mão. E esse meu colega, completamente diferente. É uma pessoa que precisa se sentir constantemente estimulada pelo exterior. Portanto, é o que provoca meus passeios pela rua, pelo porto, pela (inaudível), pelos jardins etc., para se sentir inspirado. Portanto, sente conforto de uma forma completamente diferente, (inaudível), do diálogo com as pessoas, da interação no próprio lugar de trabalho (inaudível) tem arquitetos no espaço de trabalho e (inaudível) vivendo das várias rapidinhas que sai. Acho que, embora sejam pessoas completamente diferentes, com circunstâncias

completamente diferentes, estou em controle do (inaudível). Portanto, acho que é muito pessoal, muito produto particular (inaudível), que faz com que nós consigamos trabalhar e estar constantemente ativos. Eu, por exemplo, sou uma pessoa que tenho sempre que estar fazendo coisas, não consigo estar parada e sinto que não estou produzindo o suficiente, que eu deveria produzir sempre. Se as minhas (inaudível) enquanto estou dormindo, seria perfeito (risos), (inaudível) sempre fazendo coisas. Mas também tive que aprender a fazer uma coisa (inaudível) e acho que isso aumentou minha produtividade. Foi, possivelmente, parar e ter um espaço no dia em que estou sozinha, reservada a mim própria, estou completamente inerte de tudo que tenha a ver com trabalho. Vou buscar um livro, vou buscar uma folha de papel, vou ficar no meu 45:14 (inaudível) preto, vou buscar as minhas cores favoritas (inaudível). Não vou pensar em cliente 'x' ou deadline 'y'. Há sempre uma hora que eu escreva numa folha de papel, seja para criar uma fotografia da minha cadela ou (inaudível) do vizinho (inaudível). Isso permite que eu descomprima tudo aquilo que está a mais. Pronto. Por exemplo, esse meu colega precisa estar constantemente com

pessoas, constantemente rodeado de energias diferentes da dele. E essa minha colega não. Por tanto, acho que nós conseguimos todos ter um equilíbrio muito próprio. Também (inaudível), ou seja, estou ativa, mas o que quero dizer é que, no fundo, nosso (inaudível) trabalho evolui, desenvolve, quando nós também conseguimos dizer a nós mesmos, sem qualquer sentimento de culpa, que temos que parar, temos que sossegar, temos que respirar. Porque somos muito novos e ainda temos muito caminho para percorrer e, portanto, para chegar lá, temos todos que ter limites. E eu digo isso porque já cheguei à exaustão duas vezes e essa exaustão, (inaudível) ficasse mesmo limitada fisicamente, é uma dificuldade que fez com que eu não conseguisse levantar da cadeira 46:59 (inaudível) porque eu não conseguia levantar da cadeira e estava trabalhando das 7h às 2h da manhã, todos os dias. Isso não fez com que eu aprendesse (inaudível), não fez com que eu fosse uma designer melhor ou uma melhor criativa, só fez com que eu aprendesse sobre meus limites. E eu não chego voltar nesse lugar. Portanto, hoje aprendi e acho que os 30 anos vão ensinar muito nesse sentido, porque acho que ainda sou muito exigente comigo mesma, mas acho que isso acaba (inaudível) extremamente sensível a tudo que me rodeia. Acho que chegar os 30, ou ao que for, está dizendo que tenho que escolher as batalhas e também ao quê e quem deve doar energia. Então, quando tu não dá dessa energia dessa coisa pior, guarda ela para ti e para coisas que tu gosta de fazer e coisas que te dizem alguma coisa realmente. Isso é absolutamente mágico, quando tu consegue olhar para um projeto novo e conseguir ter a mesma disposição, a mesma energia, a mesma vontade de ter um novo projeto. Desculpa (inaudível) (risos).

48:26

C: Não, por favor. Fique à vontade. É justamente para isso mesmo (risos).

48:33

AT: Desculpa.

48:35

C: Não, é esse tipo de entrevistado que a gente precisa mesmo.

48:40

AT: (risos)

48:41

C: Bacana! Compreendo perfeitamente a reflexão que você compartilhou agora. E você tem clientes recorrentes, clientes que voltam para trabalhar com você constantemente, que pedem coisas constantemente? Sim?

49:00

AT: Constantemente não, ou seja, são clientes apenas que trabalho com agências. Portanto, todos os meses ou de quinze em quinze dias tenho que apresentar alguma coisa.

49:15

C: Entendi. E como você mantém, como você nutre o relacionamento que você tem com esses clientes?

49:23

AT: Acho que o cliente, muitas vezes, e acho que isso pelo menos me ajudou, que é quase como se fosse um bebê, uma criança. Gosto de ser mimado, gosta de ser paparicado, gosta de receber surpresa, (inaudível) uma coisa boa aparece. Portanto, essa analogia não faz muito sentido para a maior parte, mas é quase como eu conseguir clientes só pelo simples fato de perguntar se estava tudo ok, se precisava de mais alguma coisa, se eu poderia ajudar, ser útil. Acho que muito mais do que, às vezes, o trabalho em si, quando existe esse acompanhamento, esse paparico, obviamente que não uso com todos os clientes, mas acho que esse acompanhamento, essa presença que não é constante, mas que está lá é expectável, acho que cativa muito. Por exemplo, tenho uma cliente que até me mandou mensagem hoje dizendo "olha, já fiz a encomenda, no dia 05 de junho e precisava muito que tu tirasses as fotografias. O que você sugere?" Tudo porque, no mês passado eu disse "temos esse produto tal, mas acho que poderíamos fazer isso, isso e isso daqui há um mês". E era um mês em que ela não estava contando em gastar esse dinheiro, mas por ter existido essa iniciativa, perguntar, me predispor - obviamente, com condições e limites, mas quando existe essa predisposição, acho que muita coisa vem por ali. E (inaudível) desfazendo esse acompanhamento ao cliente.

51:34

C: Bacana! Muito legal. E sobre plataformas digitais. Você utiliza alguma plataforma digital para divulgar seu trabalho, como por exemplo, o Upwork, o Fiverr, o freelance.com? Você não utiliza nenhuma?

51:51

AT: Não.

51:53

C: Todo o seu trabalho freelancer é por boca-a-boca, pelo Instagram, pelo LinkedIn?

52:00

AT: É isso. E acho que, como tem acontecido a maior parte das vezes, de ser por (inaudível). Por exemplo, acontece muito entre colegas e amigos "tenho um cliente que precisava de um site, mas não sou web design. Consegues fazer isso?". Então por recomendação, tem muita coisa que acontece. A partir do momento que o cliente confia no nosso trabalho, vai confiar na pessoa que recomendamos para fazer determinado serviço. Muitas vezes isso é uma coisa que me irrita profundamente e que ainda não mudou, que é o fato de confundirem design gráfico com web design e agora já existem três nomenclaturas diferentes para design gráfico: design digital, (inaudível). E para mim é muito simples, ou seja, para mim o web design é o design que desenvolve layout e que pode (inaudível) de programação e por aí fora, mas, essencialmente, trabalha na experiência e no design do layout e (inaudível). e design gráfico é uma coisa completamente (inaudível). Posso fazer um site, não é por aí, mas o que realmente se faz não tem nada a ver com (inaudível). Então, quando não me sinto capaz de desenvolver determinado trabalho, tenho que ter humildade de dizer que isso não faz parte do que sei fazer, mas vou procurar para o cliente, alguém que saiba fazer e que, por sorte, eu conheço e, portanto, será sempre (inaudível) e por aí fora. É isso. Vão recomendando meu trabalho e vai chegando muito a partir do site, que agora está em reconstrução, muito a partir do Instagram, mas, sobretudo, pelo diálogo que existe entre amigos e clientes.

54:22

C: Entendi! E você já considerou utilizar alguma dessas plataformas digitais ou nunca sentiu necessidade?

54:30

C: Não sei se consigo responder essa pergunta, porque não nego que possa ser útil e que gostaria de experimentar, mas nunca senti necessidade de experimentar e ver resultados, (inaudível) vou achar que é necessário. É uma questão de experimentar.

54:51

C: Entendi. Pronto. E em algum momento você já trabalhou com outros freelancers? Como que é a relação de trabalho que você estabeleceu com esses profissionais?

55:04

AT: Assim, pode ser muito complicado (risos). Primeiro porque acho que é sempre muito delicado. Eu ainda não encontrei, por exemplo, alguém que eu conseguisse pensar nessa pessoa (inaudível) formar um estúdio. Uma empresa com aquela pessoa. Ainda não senti e também porque sou como sou também. Porque nunca encontrei uma empatia, uma conexão suficientemente intensa com uma pessoa, para fazer um estúdio. É complicado (inaudível) com colegas que são amigos e, portanto, existe, muitas vezes, uma ultrapassagem dos limites, porque (inaudível). Quando (inaudível) eu mesma ultrapasso os limites. Então, muitas vezes (inaudível), o exemplo de um outro projeto que aconteceu, em que a pessoa é extraordinária, mas em termos de método de trabalho, tem zero método. E eu não fazia ideia. Eu olhava para o trabalho dessa pessoa e achava incrível, mas a forma como trabalhava, o fato dela não cumprir o deadline, o fato de não ser organizada nesse sentido, me deixou louca (risos).

Quando estamos trabalhando para um cliente, tem que ter seriedade, tem que (inaudível). Mas, para um cliente que é comum, quando definimos uma data, quando definimos estratégias (inaudível) esse caminho. Temos que apresentar resultados com qualidade. Acho que essa pessoa não fez por malícia, obviamente, mas é uma pessoa com a qual eu não consigo ter tanta..., não me identifico com a forma dela trabalhar. Também já tive experiências

positivas, mas acho que há questões que são muito importantes e que eu prefiro logo, os objetivos meus e daquela pessoa para esse projeto, depois estabeleço horários. Imagina, se nós estivermos em áreas diferentes. Estabeleço horários. Eu e essa pessoa, obviamente. Temos horários, temos deadlines, por exemplo, por semana ou, dependendo do projeto, pode ser "olha, quartas e sextas temos que ter uma reunião e vamos falar sobre o que estamos desenvolvendo etc.". Sempre (inaudível) da mesma área, temos que ter essa comunicação contínua, todos os dias, o que é mais fácil para mim até algo constante de estar com essa pessoa. Obviamente que com a pandemia não é fácil, mas me reuni com essas pessoas várias vezes, mostrando tudo que foi desenvolvido (inaudível). Outra coisa que acho fundamental é existir uma (inaudível), uma pasta compartilhada em que vamos colocando referências e o que achamos que faz sentido ter nesse projeto ou que (inaudível) final desse projeto. E falar muito, falar muito. Acho que é comunicando que muita coisa se resolve, se esclarece. e quando existe essa vontade, das várias partes, é ótimo.

59:07

C: Entendi.

59:07

AT: Acho que é isso.

59:11

C: E você já trabalhou num time de freelancer, uma equipe em que vocês colaborassem juntos para chegar e concluir um projeto? Como que foi?

59:23

AT: Isso aconteceu, acho que uma ou duas vezes (inaudível), já foi há algum tempo, em que cada um ficava responsável por várias partes desse projeto. Eu e uma colega ficamos com o editorial, depois o resto foi sendo incluído. (inaudível) todos estávamos incluídos em todas as fases, mas, especificamente, existia sempre a parte editorial, a parte de ilustração, a parte de encadernação, a parte das técnicas de execução manual e depois, (inaudível) ia vendo e gerindo, fazendo a ponte entre o cliente e a equipe. Mas (inaudível) e são pessoas leves, positivas e que, obviamente, tem tudo para correr bem.

1:00:22

C: Então, em geral, você achou uma experiência positiva?

1:00:26

AT: Muito positiva!

1:00:29

C: E depois de estar inserida nesse contexto colaborativo, você já pensou em você mesma ser líder de um projeto, eventualmente criar uma agência e montar equipes para realizar projetos?

1:00:46

AT: É uma pergunta muito interessante, só que eu nunca estaria à frente de uma agência ou de um estúdio. Ou seja, a parte (inaudível), o papel de liderança que eu estava a definir era, diante de um estúdio, ser responsável pela gestão de um projeto e direção criativa. Mas acho que estar à frente de uma agência e de um estúdio, que são universos completamente distintos, eu teria que prover muito mais tempo, interesses (inaudível) de diálogo, com os responsáveis pelo próprio projeto. Ou seja, se o gestor do projeto me permite acompanhar o projeto do início ao fim, (inaudível) quem está à frente de um estúdio, muito pouco tempo tem para criar, para desenvolver e mesmo para gerir. Então, não quero abdicar dessa parte de criar, de desenvolver as funções, responder a problemas, de criativos. Importante eu, mais rapidamente, eu até poderia assumir esse papel e formar um estúdio, mas preferia destacar uma pessoa que não fosse eu, para fazer a gestão do estúdio em si e do negócio, e depois ter a minha equipe trabalhando nos projetos. Por isso mesmo é que eu quero ensinar, é um sonho que eu tenho e que não sei se será possível concretizar ou não, mas que é ensinar crianças. Meu projeto de mestrado foi a proposta de um serviço educativo de design (inaudível) o design às escolas primárias, as pré-escolas, primeiro ciclo, segundo ciclo e por aí fora. Acho que existe, precisamente, essa falha na estrutura educativa de Portugal. Essa ponte entre... Ok, o design

é só desenho? É só colar peças? Então, porque as crianças não (inaudível) design, que é a resposta a um problema de forma criativa? Por que isso não existe? Ou seja, por que as crianças não podem pensar de forma construtiva também as artes? Não é só... Eu gostaria que as pessoas conseguissem responder a um problema concretamente e desenvolver raciocínios lógicos e instintivos não só na matemática, no português e na educação física, mas também nas artes. Acho que isso não acontece. Nunca me senti motivada nas minhas aulas de design, nunca me senti motivada a fazer corte e cola, isso não é uma coisa que me alimentava. Era brincadeira. Então, acho que quando se propõe esse serviço educativo, estamos tentando gerar uma mudança nesse aspecto. Isso provoca a parte de projeto e gosto (inaudível) da parte criativa, de dar resposta a um problema de forma criativa (inaudível). Portanto, (inaudível), são uma coisa que eu critico profundamente, embora já tenha trabalhado numa. É tudo rápido, é tudo para ontem e tem que desenvolver uma identidade gráfica em uma semana. Isso não é trabalhar com qualidade e eu preciso estar em plena consciência e qualidade comigo mesma quando, por exemplo, algo (inaudível).

1:04:36

C: Entendi. Bacana!

1:04:38

AT: (risos)

1:04:39

C: Pronto. Agora, nessa última parte da entrevista, eu queria saber um pouco mais sobre as suas expectativas futuras e, atuando como freelancer. Em primeiro

lugar, você gosta de ser freelancer, você consideraria voltar a trabalhar como assalariada no futuro? O que você sente?

1:05:01

AT: Acho que depende muito de onde é que eu iria trabalhar. Acho que nós nunca vamos saber, até experimentarmos, mas eu sinto com uma consciência muito maior e uma noção muito maior também, de como é que as coisas funcionam. E eu percebi da forma mais dura, que todos os estúdios são iguais, que todos têm praticamente os mesmos problemas, as mesmas toxicidades, o mesmo movimento, a mesma comodidade, a mesma forma de trabalhar, só que, simplesmente, têm nomes diferentes e mais ou menos pessoas. Por isso que eu também quis ser freelancer, para eu poder controlar a qualidade do que eu estou fazendo, nos meus termos. Acho que só nessas condições é que eu voltaria para uma empresa. Ou seja, por mais difícil que seja ser freelancer, porque é extremamente (inaudível), é uma realidade que acho que, muitas vezes nem sei como resisto, mas ao mesmo tempo, sinto que se não estou com as portas fechadas para outras oportunidades. Mas teria que ser em condições muito distintas daquelas com as quais concordei no passado. Isso implica em não estar 300% disponível para empresas, ter tempo para descansar, ter tempo para gerir minha vida pessoal, para aproveitar minha vida pessoal e para fazer uma coisa com a qual eu realmente me identifique. Por exemplo, não é agência, mas eu adoraria trabalhar no Planeta Tangerina, por exemplo.

1:06:47

C: Sim. (risos)

1:06:51

AT: (inaudível) Aliás, tenho quase todos os livros (inaudível) em todos porque a vida acontece e já (inaudível) portfólio para lá, mas lá é uma coisa muito fechada (inaudível) uma família. (inaudível).

1:07:11

C: Incrível!

1:07:12

AT: É de outro mundo. É uma vivenda e tem os (inaudível) com galinha, de coelhos e eu penso "Meu Deus, por que não estou aqui trabalhando? Como é possível eu não estar trabalhando ali?" Eles fazem coisas maravilhosas, mas também são pessoas que vivem em circunstâncias muito diferentes das minhas e que têm possibilidades diferentes de muitos de nós, portanto é assim.

1:07:40

C: Então você só voltaria a trabalhar associada numa empresa se essa empresa realmente tivesse uma proposta diferenciada dentro do (inaudível) da empresa?

1:07:51

AT: Sim.

1:07:52

C: Caso contrário, você prefere ser você mesma a pessoa que gere o controle do seu trabalho?

1:07:59

AT: Sim. Aliás, só um último exemplo, que é bastante concreto, foi (inaudível) para fazer o controle de qualidade na parte de fotografia, ou seja, seria não só sobre fotografia, mas teria que controlar não só a fotografia, mas também o design, edição, o (inaudível) etc. Mas eu disse não. Por mais (inaudível) e nem mesmo às vezes (inaudível), porque já sei que seria um trabalho em que eu estaria completamente branca, mais branca do que já sou, completamente pálida (inaudível) para fazer a mesma coisa todos os dias.

1:08:58

C: O tempo inteiro. Compreendo. Bacana! E, para você, qual é a medida do sucesso? O que sucesso significa para você?

1:09:15

AT: Muita paciência (risos). Esse (inaudível), depende muito do que é o sucesso para ti.

1:09:26

C: Para você, Ana Tigre. O que você acha que é sucesso? Você olha e fala "isso sim!" O que você considera?

1:09:38

AT: Que eu consiga ter uma vida digna e poder ganhar algum dinheiro com aquilo que eu mais amo fazer e, desde sempre, senti que nasci para fazer, que é criar e responder criativamente aos problemas que existem. Acho que não há nada no mundo que possa competir com isso. Não há dinheiro no mundo que pague o fato de estarmos de corpo e alma, sangue e suor, lágrimas, tudo, num projeto e chegarmos ao final do dia e pensarmos. Se eu tivesse que me levantar às 4h da manhã para ir trabalhar e curtir minha ideia, eu iria com o maior sorriso no rosto. E isso é uma coisa que não tem preço. Para terminar, por exemplo, já discuti muitas vezes com a minha mãe. Ela é professora há 37 anos e nós vivemos realidades completamente diferentes. Ela saiu com 23 anos de idade, foi trabalhar, sem mestrado, entrou logo. Ficou 10 anos (inaudível) na mesma escola e nunca mais saiu (inaudível) e, portanto, continuou. E faz aquilo que ama todos os dias, todas as horas do dia, durante 37 anos. e eu, infelizmente, nunca vou saber o que é isso, porque nunca tive o privilégio de poder, com 23 anos, primeiro que não tinha emprego, nem na minha área nem em área nenhuma, ou praticamente nenhuma. e o fato de ela hoje ter uma casa, ter um carro e perceber que não vai ser destruída, ter essa estabilidade, ter essa segurança, mas mais do que isso, é realizar, todos os dias, um trabalho que ama, por isso deixa de ser trabalho, automaticamente. É uma paixão. Não há nada que pague isso. E, portanto, quando passo por trabalhos que 1:11:53 (inaudível) um bocado, trabalhos de atendimento ao público, (inaudível) dois ou três anos sem emprego, mesmo estando gastando cada (inaudível) que tenho e que me sobra para fazer portfólio e trabalhar e fazer e acontecer. Só eu sei, quem passa com sigilo é que sabe o esforço que nossa geração tem que fazer e muita língua temos que morder, muitas coisas que tivemos que abdicar para poder, hoje, fazer aquilo

que gosta. Exemplos como o da minha mãe são raros, na nossa geração, pelo menos na minha geração é raro. Dou ainda mais valor aquilo que tenho hoje, por causa disso. De fato, é uma coisa que não me foi dada. É uma coisa que luto até hoje, todos os dias, insistentemente, para não perder. e há quem não tenha esse privilégio.

1:12:46

C: Muito lúcida a sua medida de sucesso.

1:12:52

AT: (risos) Desculpa o entusiasmo.

1:12:57

C: Não. É perfeito!

1:13:00

C: Na sua opinião, qual que seria a condição ideal então, para que você conseguisse alcançar esse sucesso que você almeja? Você mencionou que é um privilégio você ter estabilidade e segurança, fazendo aquilo que você ama. Para você conseguir essa estabilidade e segurança, e continuar fazendo o que você ama, qual que seriam as condições ideais para chegar lá? O que você acredita?

1:13:26

AT: Acho que essa resposta está, mais uma vez, em nós. Acho que, a partir do momento em que nós somos as pessoas que mais (inaudível) no mundo e na pessoa em que mais acreditamos, há muita coisa que se resolve por ela própria. Obviamente que não é só (inaudível). Há muita coisa que precisa acontecer em termos de processo, de crescimento pessoal e crescimento técnico, dependendo também daquilo que nós fazemos, mas acho que só o fato de nós sermos apaixonados pelo trabalho que propomos, essa consciência transmite, passa para outro. Portanto, quando essa consciência (inaudível), e há muita coisa que eu tenho que desenvolver nesse sentido, mas quando essa consciência passa pela conversa que nós tivemos com o cliente, pela conversa que temos com uma empresa, com uma agência, o que for, mesmo que estejamos a viver a maior barbaridade, essa pessoa vai acreditar no que estamos dizendo. Portanto, acho que também temos que saber vender nosso peixe. Foi uma coisa que tive que aprender da pior forma, que é (inaudível) traço de (inaudível), de uma mesa ou até, sei lá, (restaurante) ilustração. Vai (inaudível) essa ilustração e vai expor no Instagram, vai expor nos (inaudível), e vai expor (inaudível). Muitas vezes nós (inaudível) não presta e guardamos (inaudível). Tudo ali é insumo, quanto mais não seja para você desenvolver uma ideia mais tarde, ou escrever no teu caderno de notas e pensar "eu poderia mesmo estar chateado nesse dia ou vesti uma coisa engraçada, descobri uma música nesse dia e essa música pode servir para ser o título de uma (inaudível) ou para ilustrar, fazer uma ilustração dessa música. Portanto, acho que temos que ter muito cuidado com o material que vamos desenvolvendo, porque tudo é válido e possível ilustrar. Uma das coisas, por exemplo, que acontece com o Hugo, e isso eu sinto muito. a parte que eu mais gosto do trabalho dele é o processo. a parte que eu mais gosto de ver no Instagram, no (inaudível), na apresentação que faço de um projeto, é quando ele

mostra as falhas, quando ele mostra riscos que não deveriam estar ali. Quando nós apresentamos essa vulnerabilidade aos outros, porque também são muito (inaudível). As pessoas gostam muito de saber o que está por trás das coisas.

1:16:16

C: Sim.

1:16:16

AT: E isso vende. E isso não só com o Hugo. Mas acho que, no geral, quando nós mostramos o que está por detrás de um projeto e de uma arte final, ou de uma interação, isso vende. Ponto final. Isso é (inaudível) a pessoa valoriza muito mais (inaudível) uma fotografia da minha (inaudível) com café e que (inaudível), do que propriamente a pessoa com quem estou falando, o que estou mostrando como um trabalho. Isso é muito interessante de perceber. É engraçado.

1:17:11

C: É isso. Muito obrigada! Eram essas as perguntas. Só lembrei depois de perguntar. Eu também precisei processar um pouco aquilo que você estava compartilhando comigo. Vou acrescentar só mais uma questão que não está exatamente no roteiro, mas que imaginei que pudesse ser interessante. Você sente que seria difícil para você ter a sua família, estando nesse regime freelancer? Você sente que teria que se adaptar de alguma maneira? Porque você mencionou que gostaria de ter uma família, mas que não tira férias desde 2009. Você sente dificuldade de pensar "será que vai ser difícil conciliar a maternidade com o que faço? Vou precisar mudar a minha abordagem? O que você sente a respeito disso?

1:18:05

AT: Acho que, obviamente é um assunto que está longe ainda. Posso te dar uma resposta um pouco ambígua, mas acho que um filho vai mudar muita coisa, vai mudar as prioridades, vai mudar também nossa proatividade. Não falo isso por mim, mas falo por contato com amigas e amigos que são pais e mães. Acho que é uma questão de como você pretende ser mãe ou pai, como isso te transforma. Entre as circunstâncias, é onde você quer estar. (inaudível) muita gente, onde estão muitas mulheres que conheço, proatividade (inaudível) ficam mais distraídas, ficam mais desatentas, ficam mais (inaudível) aquilo que se passa a volta delas. (inaudível) normal, mas também é o oposto. Há pessoas que ficam com uma energia ultra mega (inaudível) como nunca vi. Acho que tem a ver com a forma como a própria gravidez, e depois o pós-parto, te transforma intimamente e fisicamente. Por exemplo, minha mãe e minha avó tiveram depressão pós-parto e só foram diagnosticadas vinte anos depois e (inaudível). E eu, como filha e como neta, juntamente com meus primos, sentimos isso. E sentiram isso na forma como fomos educados, em como nós fomos projetados para o mundo, como nos foi comunicado o que deveria ser feito e o que não deveria. Acho que depende muito disso. Acho que serei uma mãe muito serena, mas (inaudível) esperava ser o oposto, vou estar sempre preocup... (inaudível) energética, (inaudível) ao mesmo tempo.

1:20:10

C: Você acredita que tem a ver com como você vai se transformar quando acontecer e, a partir disso, adaptar-se?

1:20:18

AT: Isso.

1:20:20

C: Bacana!

1:20:21

AT: É questão de suas prioridades serem ou não as mesmas, porque eu adoraria continuar fazendo aquilo que amo com a pessoa que mais amo ou amarei no mundo, que é o meu filho ou minha filha. Se eu puder transportar o meu filho ou minha filha para esse (inaudível), acho que melhor não há, (inaudível) mesmo.

1:20:45

C: (risos) Era isso. Basicamente, era essa a entrevista. Eu pulei algumas das questões relativas a plataformas digitais, já que você não utilizava, o que não tem problema nenhum. E muito obrigada pelas suas palavras, pela sua contribuição. É de extrema ajuda, mesmo. Na verdade, eu queria agora, um pouquinho fora da entrevista, depois de ter escutado tudo que você falou, não sei nem se é meu lugar, mas vou fazer mesmo assim. Também sou designer, também sou freelancer e eu queria só te dar uma sugestão, talvez. Dá uma olhada nas plataformas digitais. Porque, duas coisas: eu, de verdade, acredito, pelo que você estava me falando, você me parece uma pessoa bastante organizada e metódica, acho que você talvez se encaixasse bem e, depois, como brasileira, que vem de um país em que a economia é um pouco frágil, a necessidade de fugir dos pormenores e dificuldade da economia de um país que não está indo muito bem, é muito real. Então, se você quiser, talvez, experimentar viver uma economia global e, assim, mais dinâmica, que te dê mais dinheiro e mais possibilidade de criar coisas muito diferentes, com recompensa para além do que o português médio pode pagar, no meu caso, o brasileiro médio, acho que valeria a pena dar uma tentada, porque acho que você tem o que uma pessoa precisaria e, talvez, fosse muito positivo para você. Ouvindo você falar, só quero que você tenha sucesso. Então vou te deixar duas plataformas digitais para você talvez ver se acha interessante.

1:22:45

AT: (inaudível)

1:22:45

C: Essa eu descobri recentemente, chama Toptal, para ser tipo os melhores talentos da internet. Você tem que fazer um processo seletivo e os caras são muito sérios, só vão te passar empresas bem grandes, trabalhos bem interessantes que realmente vão exigir um cuidado mais interessante e não uma soluçãozinha de hoje, para hoje. Então, se quiser dar uma olhada. Foi uma outra pessoa que eu entrevistei que me indicou. Não sei. Estou falando

aqui como pessoa, passando informações que estou angariando (risos).

1:23:22

AT: (risos) Agradeço imensamente. Geralmente uma pessoa que fica tão (inaudível) informação que existe, atenta à plataforma, atenta à software, atenta a tanta coisa, muitas vezes acaba ficando perdida no caminho, então é bom quando existe essa partilha.

1:23:42

C: Ana, o meu interesse com a minha pesquisa é justamente esse. Sou freelancer há três anos. É uma dificuldade imbecil que você não sabe o que fazer, não sabe para onde ir, você não sabe se está fazendo do jeito certo, não sabe se tinha como ser melhor. Não tem respostas, não é fácil de encontrar as respostas. Você aprende muito sozinha, você quebra muito a cara, você perde dinheiro, você perde tempo, você perde a cabeça. A minha ideia fazendo essa pesquisa, era tentar encontrar respostas, encontrar soluções, encontrar padrões e compartilhar com designers para facilitar a vida dessas pessoas. Então vou falando com as pessoas. Já entrevistei onze pessoas e, sempre no final da entrevista, se eu tiver alguma coisa para acrescentar eu falo assim "ou, dá uma olhada nisso porque me falaram, às vezes poderia ser interessante para você". É o que estou fazendo. E no final de tudo, quando eu tiver todos os dados avaliados, daqui para o final do ano, eu também compartilho com você os resultados da minha pesquisa!

1:24:45

AT: (inaudível)

1:24:46

C: Às vezes poderia ser interessante.

1:24:50

AT: Eu gostaria muito, não sei se vai acontecer ou não, mas também, diante as condições, gostaria muito de ver a apresentação do seu projeto.

1:25:00

C: Eu adoraria que você viesse, claro! A gente tem o Instagram, quando estiver acontecendo, te mando o link do Zoom, se for remoto, ou a data. É na católica, ali na (inaudível), então é tranquilo,

1:25:15

AT: Ah, sim! Eu moro (inaudível)

1:25:18

C: Do lado! Perfeito! (inaudível) E a outra plataforma que eu queria passar para você é a plataforma que eu mais uso e se chama Upwork. Não sei se você já ouviu falar.

1:25:34

AT: Já ouvi falar sim, mas nunca explorei.

1:25:44

C: Se você quiser explorar, acho que pode ser uma boa ideia. Eu te falo de antemão, para investir em fazer um perfil completo, amarradinho, bonitinho,

bacana. E acho que os resultados que você pode ganhar ali podem ser bastante interessantes para você. É uma plataforma dinâmica, tem a chance de você encontrar clientes muito bons. Eu tenho muitos clientes fixos, a partir do Upwork, dos EUA, da Austrália. e gente que paga muito melhor do que pagaria se estivesse aqui. É bacana.

1:26:23

AT: (inaudível) os clientes americanos são aqueles que antes do trabalho ficar pronto, já pagaram a totalidade.

1:26:30

C: Sim, exatamente! E eles são extremamente organizados, metódicos, eles têm briefings completos. Se você falar "acho que vou precisar de um pouco mais, vou precisar ajustar esse (inaudível)". ele vai virar para você e vai falar "tranquilo, quanto mais você precisa? Precisa de mais tempo?" Eles são muito objetivos. Tem essa possibilidade de você trabalhar com pessoas do mundo inteiro, tendo seu talento e sua capacidade de organização. Do que você

estava me falando, acho que poderia ser muito bom para você. Fica aí a dica!

1:27:06

AT: Claro! Te agradeço imensamente. Até vou compartilhar com você, não sei se você conhece, são dois colegas meus da faculdade e tem agora esse Instagram, há alguns meses. Somos (inaudível) e eu confesso que há uma intenção de (inaudível), mas que (inaudível), mas que às vezes é um caso estranho, a forma como eles comunicam. Mas a intenção aqui, e não quero que você valorize tanto o conteúdo por causa de coisas que falham e não são exatamente reais. Ou seja, é (inaudível) elucidar também a estrutura freelancer, ou seja, não sei como você faz um recibo, quanto que você desconta ou não, quanto que você tem que colocar a mais no orçamento para não perder dinheiro. Esse topo de questões, que acho que faz todo sentido e que, obviamente não existe na faculdade, porque não há interesse por parte do mercado, em que saibamos quanto é que devemos receber por trabalho. Isso é muito melhor para as empresas. Minha (inaudível) muitas conversas sobre esse assunto com meus amigos porque é isso, ou seja, quanto mais ignorante você for, com relação a essas questões, mais as grandes empresas lucram.

1:28:39

C: Exatamente. Uma coisa muito engraçada que descobri recentemente, por exemplo, e foi complexo lapso meu, porque, você ser freelancer é você ser um jack de todas as cartas. Eu fui fazer meu IRS esse ano e troquei de contador, porque o meu anterior não estava sendo muito responsável. Falando com ele, ele falou "você trabalha com clientes dos EUA e de outros países?", falei que sim. Ele disse "então, não precisa pagar IVA". E fiquei "O quê? Como assim não preciso pagar IVA? Senhor, estou pagando IVA há um tempo" e ele me mostrou os artigos e fiquei "filho da mãe!" Eu nunca ia saber. Calhei de descobrir, paguei IVA durante um ano inteiro e não precisava ter comido 23% dos meus rendimentos. Estive quase a sonegar impostos porque não queria ter que pagar o IVA. E os clientes de outros países não pedem recibo. Na verdade, eu pago os recibos, as finanças, para poder morar em Portugal. É a forma como tenho minha

permissão de residência, como trabalhadora independente. Quando ele falou isso eu fiquei "Como assim?" (risos)

1:30:01

AT: (risos)

1:30:02

C: Esse tempo inteiro. Esse tipo de informação a gente tem que descobrir sozinho, a gente precisa gastar dinheiro, quebrar a cara para aprender. Ser freelancer é difícil por causa disso e é por isso que estou fazendo essa pesquisa, é por isso que estou falando com você (risos).

1:30:23

AT: Acho isso ótimo e fico superfeliz. Quero aproveitar também para não demorar, mas tempo ainda. Queria te agradecer porque você é uma entrevistadora absolutamente fenomenal, super (inaudível), muito objetiva, (inaudível). Fiquei com muita curiosidade de te conhecer melhor, com (inaudível). e adoraria ver a apresentação do seu projeto, porque acho que é realmente incrível. Além de ter essa iniciativa e propor esse trabalho ingrato, porque muitas vezes acaba sendo ingrato.

1:31:06

C: Nem me fale (risos). MUITÍSSIMO obrigada! Vou ser sincera. Gostei muito de conversar com você, gostei muito do jeito. Não sei. Já entrevistei outras pessoas e gostei muito da forma como você pensa e, mano, acho que a gente podia tomar um café, conversar e falar sobre coisas e sobre o trabalho. Acho que poderia ser proveitoso para ambas.

1:31:34

AT: Adoraria. Aliás, acho que sim, temos muito pano para a manga, temos muita coisa que podemos conversar e acho que tenho muito a aprender contigo, com certeza. (inaudível) quiser fazer uma sessão de ilustração ou o que for...

1:31:51

C: Vamos! Vamos! (risos)

1:31:53

AT: (risos)

1:31:55

C: Fazer o que for, vai ser ótimo. Acho que, muitas vezes, (inaudível), acho que nós como comunidade (inaudível), estamos muito desunidos, fragmentados, estamos muito virados para nós mesmos. Observo e, faz parte (inaudível) muito difícil não ser de outra maneira, mas acho que temos que nos apoiar mais, acho que tem que existir mais humanidade, tem que existir mais bondade, mais espírito de ajuda. Se não for de outra forma, como nós vamos sobreviver? Nós somos as fatias do bolo que é menor, como se fosse o mais fundo de todos, em todos os sentidos e mais algum. Portanto, se não estivermos (inaudível).

1:33:01

C: Exatamente isso. Nossa profissão exige uma individualidade, ela exige o "eu". E por exigir tanto o "eu", é muito fácil você se perder dentro de si mesmo, dentro do próprio ego, dentro da própria criação. E perde um pouco aquela instantânea vontade de fazer comunidade. É bacana fazer comunidade, a gente cresce mais juntos. Adorei o seu convite, vou aceitar com certeza.

1:33:31

AT: Claro que sim! Claro que vai! (risos)

1:33:33

C: Acho que a gente poderia marar pelo insta ou algo assim, trocamos mensagem. Agora a gente tem mensagem do celular também. Sou uma pessoa muito de boa, moro na Rua das Flores. Se um dia você estiver...

1:33:45

AT: Ai, que maravilha! Sim!!! Se quiser, podemos marcar, não sei se esse fim de semana você tem disponibilidade, mas no domingo...

1:33:54

C: Acho que sim! O que você quer fazer?

1:33:57

AT: Podemos combinar um café, por exemplo, espaiar um bocadinho. Pode ser! Para conversarmos melhor.

1:34:02

C: Pronto!

1:34:02

C: Se tiver mais alguma questão, se quiser compartilhar mais alguma coisa.

1:34:08

C: Sim! Sempre falo isso também, se aparecer alguma coisa, se eu posso mandar uma mensagem. Então vamos falando por mensagem. Domingo a gente toma um café e faz alguma coisa. Combinado?

1:34:19

AT: Sim, sim! (risos)

1:34:21

C: (inaudível) amigos. (risos)

1:34:24

AT: Sim! (risos) E depois, se você precisar de alguma coisa, o que for, conta comigo. Estou aqui para o que precisar.

1:34:35

C: Está bem, Ana! Muito obrigada mesmo, pelo convite.

1:34:39

AT: Só mais uma questão: quando seria sua apresentação?

1:34:42

C: Acho que em outubro.

1:34:44

AT: Outubro? Ok!

1:34:47

C: Acho que outubro. Disseram agosto, mas eu não acredito nisso, por isso acho que em outubro.

1:34:53

AT: Também fiz a minha em final de setembro.

1:34:59

C: Eu ainda estou no meio das entrevistas, mal escrevi os primeiros capítulos, mesmo que tenha... Assim, quanto mais eu puder captar, eu vou! Quero fazer com calma.

1:35:09

AT: Vai ser legal! Claro, claro que sim. Tem que ir nesse tempo. Por isso, qualquer coisa que precisar... E no próximo domingo nos falamos.

1:35:21

C: Está bem. Muito obrigada. Boa noite! (beijos)

1:35:23

AT: Obrigada! Tchau! Beijinhos!

1:35:24

C: Tchau, tchau!

<<Parte 2 >>

Qual o seu título profissional? Como você se apresenta?

Designer Gráfico

De 0 a 10, quão satisfeita você estava com a sua rotina como freelancer? Se pudesse mudar ou acrescentar algo, o que seria?

3 - Estou a entrar numa fase de reestruturação e reformulação de processos de trabalho, planeamento e gestão de tarefas e comunicação com o mercado.

Tem planos para o futuro? Se sim, quais são os seus planos a curto (6 meses), médio (2 a 3 anos) e longo prazo (5 anos) para a sua carreira?

Tenho sim.

6 meses - Colocar o meu plano de reestruturação de prioridades em prática em setembro de 2021.

2 a 3 anos - Quero ter o meu estúdio/local de trabalho independente até 2023.

5 anos - Ter um volume de trabalho internacional que me "obrigue" a viajar pelo mundo.

Que fatores irão influenciar a sua tomada de decisão?

Disponibilidade financeira.

Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeita você se sentia trabalhando como freelancer?

6

Em uma escala de 0 a 10, quão segura financeiramente você se sentia como freelancer?

3

Agora que não é mais freelancer, como tem sido a nova rotina?

Nada conforme o esperado, mas a vida é assim mesmo. Há que continuar a batalhar pelo que nos faz mais feliz e nos faz sentir plenos. Isso para mim é, sem qualquer dúvida, ilustrar, fazer design no qual eu me revejo e estabelecer relações duradouras com os meus clientes.

Em uma escala de 0 a 10, quão satisfeita está com a mudança?

3

Voltaria pra vida de freela?
Sem dúvida.

Freelancer-12

Unknown Speaker 0:00
Okay, yeah,

Unknown Speaker 0:02
okay, everything is recording. Um, so the first part of the interview is it's kind of like a ping pong game. And now just ask, fast, quick questions and you can give me quick answers. So, where are you from, originally

Unknown Speaker 0:20
came from Italy.

Unknown Speaker 0:21
Which place ethically.

Unknown Speaker 0:25
Originally from near Venice, now we're leaving Milan,

Unknown Speaker 0:29
near Venice, and you live now in Milan.

Unknown Speaker 0:33
Yes.

Unknown Speaker 0:35
Okay,

Unknown Speaker 0:37
date of birth

Unknown Speaker 0:40
for June 1998 1998 Yes.

Unknown Speaker 0:47
Okay. Do you have any children, I'm guessing. No. Okay. What is your academic background.

Unknown Speaker 0:58
I'm currently degree in communication media and advertising.

Unknown Speaker 1:04
Okay, you're still in college. Okay. After you're finished graduate, graduating in college, do you consider studying again maybe doing a masters or postgraduate something like this.

Unknown Speaker 1:20

At the moment, not really, but we'll see. Okay.

Unknown Speaker 1:25

Do you feel a need to update yourself constantly. Yes, what do you do to a patriotism.

Unknown Speaker 1:34

I tried to do for myself on matters that I think are important nowadays, things that I like things that make me happy. And I keep, I tried to staying up to date with things that I really enjoy. Or even better, try to study new things or learning new skills, but maybe all these more on the personal level, not really on, like, degrees or master degrees or courses like, not today make level but more on a personal level.

Unknown Speaker 2:11

And where do you seek those informations

Unknown Speaker 2:14

line. Yeah, mate, majority on line or on books.

Unknown Speaker 2:20

Books. Okay, and what is your professional background.

Unknown Speaker 2:25

I've worked for many years now as a graphic designer. Okay, I have had some work as an illustrator, and in the past I work also in like physical stores.

Unknown Speaker 2:39

Okay, like some

Unknown Speaker 2:43

Mike Connor.

Unknown Speaker 2:45

But what

Unknown Speaker 2:46

like clothes stores Yeah, technology called stores Yeah, something like that.

Unknown Speaker 2:53

Okay and so when exactly did you start working

Unknown Speaker 2:59

as a graphic designer, a graphic designer, I actually start working at 1516 as a graphic designer. Okay, not really like a real job but like small tasks, small, small jobs for some people that are new and then from there I started to upgrade my knowledge, start to taking some real courses start to learning some new stuff and then from there I started working as a freelancer for platforms like Upwork and Guru and freelancer and from there.

Unknown Speaker 3:40

Hey, so, so, um, how did you start working as a freelancer you just, you felt inclined to work with graphic design and just researched for tax on those platforms or how did everything.

Unknown Speaker 3:54

Yeah actually wanted to make some money from home. Okay. Like I think everyone does when very appealing they want to hang out and go someplace. And I found out that there were these platforms that in Italy were actually not really famous. As of now Mitali they are not really famous so there was not like competition at the time, in Italy, and it was that, just like competition from other places, mainly Asia in the US. And from there I started working with some clients, and got new clients, working with other clients and build something nice from there, actually.

Unknown Speaker 4:41

Okay. And do you feel like working as a, as a freelancer on those platforms at a young age, helped you decide which degree you were going to choose,

Unknown Speaker 4:53

or really tell, but the degree I chose was chosen because I always have had like a, an inclination for communication and digital world. So, and also for advertising, I always been very creative. And I felt that this was the right choice.

Unknown Speaker 5:16

Okay. And how long have you been a freelancer now.

Unknown Speaker 5:21

I'd say five years from you. When I was like 18, I started. I think the same month as my birthday, maybe the next month. Okay.

Unknown Speaker 5:35

And are you suffering. Yes, go on, sorry,

Unknown Speaker 5:38

sorry, as well it was something that you had to be 18 to just the way to dating and mating,

Unknown Speaker 5:46

what the platform's actually require that you are eating so you can, yes.

Unknown Speaker 5:52

Oh I didn't know. I mean I don't know. Now, how it works. But when I started, Good to be at the legal age to work from. I mean I think from places to places may have changed but in Italy you had to be 18 to start working.

Unknown Speaker 6:10

That's interesting. I do know, and are you a full time Freelancer at the moment.

Unknown Speaker 6:16

I'd say so, Yeah, I mean, I am a student as well but mainly freelancing work.

Unknown Speaker 6:23

Okay, okay, cool. So that completes our general profiling. Okay, the second, the second section is actually more

about your basic day to day organization so I would like to know how you organize your day. Do you have a basic routine, you wake up you do what

Unknown Speaker 6:43

you actually have some sort of basic routine. I wake up, I try to stay away from technology from like the first hour of the day, so I don't get too fed up and stressed out, before we get into bed. I do some kind of meditation and stuff like that. And from there, it depends really on what had to go on that day. I try to stay very open with my schedule is, there is some work that comes out last moment, but usually I reserved like four to five hours a day for work, and the rest of the day for what I have to do what, for what I want to.

Unknown Speaker 7:28

Okay, And how do you balance your study with your freelancing.

Unknown Speaker 7:35

I actually started really late afternoon, night, but even in the morning if I have to work on the afternoon. It's actually not that difficult because I do not work so many hours. Fortunately, as a graphic designer. Once you, let's say mastered, like some basic skills or some routines you had to do when designing stuff, or even, I think that the thing that takes more time, especially on platforms like Upwork, is like, gaining new clients and reaching to people and reaching to these job proposals and stuff. Once you, you have some. I mean, from when I add like 10 Plus jobs in the classroom with a positive score, getting new clients, became easier and easier. Plus Size, I realized that having a portfolio that you can send to people, a specific portfolio for the task that is required, really helps a lot. I have gained many clients just for, for example a logo portfolio I sense that really takes away. Majority of the effort, the design itself, it's not that time, requiring let's say that yeah, the real time consuming part is the gaining new clients, once you, you know how to do that becomes way faster and way easier to have other things to do in your life

Unknown Speaker 9:17

and you do you dedicate so many hours a day to looking for new clients, or.

Unknown Speaker 9:27

As of now, I don't, but until like, it's a year ago. Yes.

Unknown Speaker 9:34

Okay. And. Okay so you meditate in the morning, you try to keep your schedule flexible, you try, you don't have to study as much along the day. You don't have classes or present your classes,

Unknown Speaker 9:49

or, I mean, I have classes but as of now since like early last year. It's everything is online. So, I take the classes that I need to take that I want to take, but I'll see. I'll watch them like as replay knots in real time so,

Unknown Speaker 10:09

oh I see,

Unknown Speaker 10:10

I saw I can watch them when I want to.

Unknown Speaker 10:12

So you have flexibility from school as well.

Unknown Speaker 10:17

Are you now.

Unknown Speaker 10:19

Um, last year of this course. So in like either December or March, I'm going to have my degree in communication media and advertising and, and I'll see from level two.

Unknown Speaker 10:31

And in Italy, how many years this college. Take

Unknown Speaker 10:35

or the, it usually it's three years. Besides, things like medical school that takes a little longer.

Unknown Speaker 10:44

It's same, the same as Portugal, I think,

Unknown Speaker 10:48

okay, yeah. And then you have like, if you want to do a master's degree or continue with your study. There are actually courses from one year to two years. Usually,

Unknown Speaker 11:00

I see, and you think, right now to finish your degree and just carry on working as a freelancer,

Unknown Speaker 11:09

actually and building my, let's say firm. As of now, it's a digital studio but they become something bigger than that. And I think, sorry,

Unknown Speaker 11:21

outside Excellent.

Unknown Speaker 11:24

Thanks. Yeah, it's something that, as of now has a lot of potential in my view, so go from there.

Unknown Speaker 11:34

And, okay, so you have a flexible routine which is interesting. Do you have any organizational methods like UPS or timers do you block time on your calendar, what do you use to keep yourself on top of everything.

Unknown Speaker 11:53

Really not that many things to be honest, I just know that there are weeks where I can work like eight hours a day. If I work, like, eight, nine hours a day, three, four days a week, and then realize that I ruined my week basically, even though I have a lot of money, so I'll just stop for a bit, have a couple of days to cool off. If I don't have important projects, then try to rebalance everything. I don't really like track time in the way that I have to work just these hours to study these hours, try to see, like my week or my mom's as a whole, and go from there. Okay, so they may seem to me is like to balance everything out, if one day y'all do more. One thing the other day I'll do more. The other thing, and if in a way, Kyle work too much. The next week, I may be studying too much to balance something out, so that's what I do usually.

Unknown Speaker 13:02

Okay. And do you have like a to do list or a planner or something like this.

Unknown Speaker 13:08

When I have many things to do, I just use my notes app on the iPhone and, and just do my to do list there but usually when you start doing things, maybe similar things every day you like have your mental schedule so it becomes a routine in itself.

Unknown Speaker 13:32

And how many hours a day do generally work.

Unknown Speaker 13:37

Like I say, yeah, it's usually about four to five hour difference. As I said before, maybe about days where I'll work eight nine months, and regretted, and there are days where maybe work like two, three hours, and then go out and do something else. Okay,

Unknown Speaker 14:00

so it varies, but in general you like to keep it out four to five hours.

Unknown Speaker 14:05

Yeah, okay. And they'd like to try to have like a part time job to earn like a full time job. That's the main idea to me.

Unknown Speaker 14:19

Okay, so you're treating like a part time, but earning as a full time.

Unknown Speaker 14:24

Yeah, that's the idea.

Unknown Speaker 14:29

Okay, so do you have any rest days. Do you take your weekends off, or

Unknown Speaker 14:37

are you have rest days, not the weekend specifically maybe in the weekends I'll work, maybe even more, because in the weekends I don't really like to study. Okay, so while you work and then go out maybe if you can go out. Here we can go out like last week because we were closed in. So,

Unknown Speaker 15:00

okay, you were on lockdown.

Unknown Speaker 15:02

Yeah, okay, not really lockdown but as was a lockdown.

Unknown Speaker 15:08

Okay. And do you can, sorry. How do you manage your vacation time. Have you have any trouble with it, is it okay. I'll do

Unknown Speaker 15:20

more, actually, I do not have any troubles with it, it's actually very easy to have vacations, doing working as a freelancer, let's say, because if you know that you want to take a break in a certain period of time, you can leave everything mean, you can take projects, know that you will be finished by a certain date that you won't be taking anything new for like a couple of weeks, so you can really have the time to take a break. Being to Canary Islands, like, two weeks ago, so when you text me for the interview I was actually on vacation. Oh, why I took so long to answer,

Unknown Speaker 16:06

no problem.

Unknown Speaker 16:08

And yeah, I took actually a couple of weeks of vacation so,

Unknown Speaker 16:12

and you took two weeks to relax. Yeah. And how many, how many times a year, do you take vacations.

Unknown Speaker 16:22

It really depends on what I have to do what I want to do, how is going financial. Okay, I mean, it was going well. I have not done something like this for almost two years now since we, it's been like a year and a half that we've been in lockdown. So, kind of lockdown. So, see I did not do as many locations, so they had to, to take my time back.

Unknown Speaker 16:53

Sure, but do you feel like what normally you will take like twice a year, three times a we're a weird, two or three times a year. yeah,

Unknown Speaker 17:04

yeah.

Unknown Speaker 17:05

I mean, I'd like to do something like going away once a month for like three to four days, that would be the ideal to me, but even maybe once every two months, do a short vacation and maybe once a year a longer one. That's what I usually do.

Unknown Speaker 17:26

Okay, cool,

Unknown Speaker 17:29

cool. And so okay so it's easy for you to take vacations, which is nice. And how do you promote your work, which means do you use to like say hey I'm working hire me.

Unknown Speaker 17:45

No. So to promote my work in the US. Usually I use the most like LinkedIn. I already simply created a page for my now digital studio, so something that helps. I created an Instagram page for my story as well plus references. Plus, getting clients to know me as of now, in a platform like Upwork if you have clients usually have some kind of ions themselves that ask them for a job, they will ask you to help them with this job so becomes like a circle. In my view, what I'm trying to do now and what I will do in the near future. Guys come working with me. To which, to whom I

can nation this jobs that may be too much for me. So I can start say have way more jobs at the same time, and having some someone else helping me out, but in the studio growth. What many do, and what, in my view, as of now is the best way to do something big to end to avoid stressing out that much and working that much.

Unknown Speaker 19:14

Okay, excellent. This is nice. So you're using LinkedIn you have an Instagram Creator Studio. Do you have a website or

Unknown Speaker 19:22

Behance I'm building one as of now. Okay.

Unknown Speaker 19:27

Okay. And

Unknown Speaker 19:28

how do you put a price on each task that you offer, how would you say okay I charge this many dollars for my hours or

Unknown Speaker 19:38

so in the beginning. I'll, I'll tell you, from the beginning so you have a better view maybe from people that don't have that much success, plus two people that have way more success than me. So when I began, it was like trying to prefer to do the jobs for as little as I could so I could get jobs, and be noticed on the platform, I talk about up work but every platform in this about freelancing. And that's the problem that I can face right now is that I see people taking jobs that would require like, let's say, \$100, to take the job for like \$10 Wow, so. Yeah, so a huge problem with Asian workers, because there are counselors in Asia, are the same amount of money you can give like, 10 times better. So, there are people. An example from Malaysia, and some other country that wouldn't actually work on up work, seeing the difference in the value of money. Find found ways to start working on up work. So, one of the problems you can face when working in platforms. But besides this, usually, I started doing this to get people to know me. And from there I started, I started to apply to jobs, either with a fixed price, or where there was, like, an hourly range, I started to see what people with the same experience as I had were charging, and I started to work with the same rate per hour. And then, as the time goes by, I'm starting to charge a bit more, because I can select jobs and or just they can become a bit more fruitful for me, let's say that

Unknown Speaker 21:55

you feel like you're growing.

Unknown Speaker 21:57

Yeah, yeah,

Unknown Speaker 21:59

okay and okay so you look for other people with the same experience to use as reference on how much you can charge. And when you are doing like a fixed price project, how do you say okay this cost is much do you calculate on your head, how many hours will it take, how is your process.

Unknown Speaker 22:22

Yeah, I calculate first and foremost, how much time I'm going to spend on it. And then if I like that task, or I don't, because there are tasks like in example as a graphic designer, putting on logos, something that I like working for

example on 3d items or like projects or products that I don't really like. So, I may be doing it, but I will charge like twice as much because it's not something that I really like to see it I mean it's something that it's one of the nice parts of being able to charge what you want is to charge you and for your tastes.

Unknown Speaker 23:12

Okay. And

Unknown Speaker 23:15

do you include in your price. Sorry, do you include in your price. The time you spend with meetings, and changing emails and organizing the tasks, or everything. Okay, okay.

Unknown Speaker 23:30

Yeah, even replying on WhatsApp to apply

Unknown Speaker 23:34

your charge for everything. Nice. Yeah. Okay, okay, cool. So that was the section about organization. The next section is about the relationships, established between you when your clients, digital platforms your use, and other workers. So, do you have any ongoing clients.

Unknown Speaker 23:59

Yes I do.

Unknown Speaker 24:00

And how do you nurture this work relationship.

Unknown Speaker 24:05

I mean, the work relationship is based in my opinion on the success, previous projects had last. How nice. Are you to the client. I'm usually very nicely people even say maybe sometime not that nice won't like be mad at them or something I know that if I act like a jerk I won't have like any walks from them, so I'll just be nice, be kind, and understand that people may have their own problems. So, like, they think that they may regret that. Let them be coming back with like apologies and stuff. Many times I have had clients mad for some things, realizing that there were their fault, not my fault. So, clients are people and people get mad. You can just move on and then they'll come back, usually. So,

Unknown Speaker 25:14

okay, okay cool and to keep a steady workflow, what do you do, do you have ongoing clients are you constantly looking for work,

Unknown Speaker 25:27

I assume. Now, I have several ongoing clients. Plus, if there is like a period of time where I don't have much to do, I'll try to look for something else, but usually you have clients that at least once every two weeks. Text me that they have something to do, because as I said before, many firms usually try to put the excessive amount of work they have on platforms like Upwork, and look for a freelancer that can help them out. So, frankly, I found many of these actually paid as if they're, they were not intermediary, so works.

Unknown Speaker 26:17

Okay. And, which digital platforms do you use, do you use Upwork Do you use any other one

Unknown Speaker 26:26

I used to use guru, as well, I don't know if noise. And I use the freelancer. But as of now, I mainly use up work. I brought clients that I had ups. Outside up work on a horse. So you have something like the time tracker. Oh, they can't complain if they are worse or not what we were expecting and stuff like that. As of now, in my opinion freelance work is taking over the freelancing world, even though they charge outrageous substantial fee. It's worth it in my opinion.

Unknown Speaker 27:11

And how was your experience using girl

Unknown Speaker 27:17

way different than Upwork, enroll in Upwork, for example, as a client, you can post something like if you like the first response you have you can assign the job in like five minutes, and it's done on Google, you post the job, but you, you post as well a date. You which Freelancer has to apply to, to be chosen for the job. So like I can post something aside, In three days, I have to have found the designer I need, so people have three days to apply in app works, many times you like, find something, and five minutes later, it's gone so a bit different, but it works better to me, because you can, if you are early client you can get them as soon as possible. Instead of Guru, you have to wait a bit so it's a bit longer process to work with.

Unknown Speaker 28:24

Okay and what about freelancer, what was your experience using Freelancer

Unknown Speaker 28:30

Freelancer I use it, I used it a couple of times, what many years ago, I believe it works very much like Upwork, but I don't really remember much, because I said I used it like I think four or five years ago, and probably three words I've added, so. Okay.

Unknown Speaker 28:58

Okay, so right now you prefer to use Upwork, it's your

Unknown Speaker 29:02

main digital it's my go to as of now. Yeah,

Unknown Speaker 29:05

you don't use any other ones right now,

Unknown Speaker 29:08

as of now. No, I think I have still on an active profile on guru, no sure about freelancer.

Unknown Speaker 29:17

Okay. And how is your relation with Upwork, what do you feel about using it

Unknown Speaker 29:26

to the date, or I'm sorry, really a lot of money from us, so they are really fast in responding with there's something wrong. There are usually very nice if you have a problem with some clients, or if you ask for support. So, say that they have a pretty good relationship with both clients and freelancers, but I'd say also that they tend to lean a bit

towards to clients, if there is a dispute because clients are the ones who make them the most, most amount of money.

Unknown Speaker 30:09

Okay. Clients not the freelancers.

Unknown Speaker 30:13

Yeah. Okay. And

Unknown Speaker 30:16

what do you, what would you say would be like the pros and the cons of using Upwork,

Unknown Speaker 30:23

the pros are that you can be. First and foremost, you do not have to look like around that much if you have like a website where people can find you. It's a bit more difficult because you never know how many people will see it, you never know if people will look for it, or if you have like a physical studio designs to do an example, as in my case I don't really know who will walk through the door is there will be something, any day. And when you work on a platform like Upwork, you know that if you want to have a job, you can just spend hours, sending proposals and for, I mean, it's not today don't like tomorrow, the next day you'll find it's a bit more like my opinion, you, you leave it less to chance, and more to your own will to work, let's say like that.

Unknown Speaker 31:28

Okay.

Unknown Speaker 31:30

And condo. Yeah, there's icon upward, shared charges a lot, I mean, a fortune itself takes like 20% of your earnings. And when you're earning over \$500 from a workspace, I think, 10%, but it's a lot of money, if they just say what you should have earned, and then you see what you're actually earning. It's a lot. I mean, they give you a good platform they give you clients they give you basically everything you need so they end, say thank you as well.

Unknown Speaker 32:09

Okay so you feel like, although the fees are very high, it's still worth it.

Unknown Speaker 32:17

Yeah, I'd say so. Okay, that mean you can always charge a bit more if you know that there's fees that are fees, you can charge more.

Unknown Speaker 32:25

Okay and then you put in your head that the client is the one pain.

Unknown Speaker 32:31

Yeah,

Unknown Speaker 32:33

okay and okay so you feel like the they charge, big fees. Is there any other con that you can think about.

Unknown Speaker 32:45

One other con i can think about is that to apply to jobs, to send proposals, you have to use like this connects, which are virtual points. And to have these virtual points as of now you have to pay. So, you are actually paying to 10 proposals to work. But I mean, they found out that this way they can earn so much more. So here's to them. There was not. Okay.

Unknown Speaker 33:19

Okay. And do you find that using a pork is more or less beneficial to work, do your work

Unknown Speaker 33:29

fine. It's way more beneficial. My work. and as a platform like this. The amount of clients that are actually on the platform, plus the, the amount of countries that they have access to this platform helps you find really clients or people to work with from all over the world, which is not something that you would do if you had just like, let's say your physical studio, or maybe a website that if you create a website, usually it's the country where your, your base that will reach the website to have like a platform like Upwork, where everyone in the world can see you. It will always work better for you. In my opinion,

Unknown Speaker 34:25

so you feel.

Unknown Speaker 0:02

If there is something missing. Something missing maybe that if you work on Upwork, and you have like a freelancers profile, you are limited to showcase let's say like this. Two main skills that you have. I mean, in my profile I chose to put out like graphic design and social media and social media management or social media marketing. But, I mean, I personally have, like, some skill over these ones that I would like to work with. But, the platform is puppets. Say it's structured. So you can just find the works that relate to the two main skills. Not like, find something else, you have to really search for it the plus and sending proposals, your account will be like showcased for other state, or other things and not the thing, are you you're applying to. So, that's a bit a limit that can just have two main skills.

Unknown Speaker 1:21

Okay. And do you, do you ever work with other freelancers.

Unknown Speaker 1:28

You have worked with other freelancers in the past, yes. As of now I'm not working with anyone.

Unknown Speaker 1:35

How was your work relationship with them.

Unknown Speaker 1:40

leads with someone pretty cold with someone, let's say, Client Relations, not really that much of communication, but it's a time when working with other people. There is always something in there while you're working with them many times like clients will hire a couple of freelancers if an example, I think about people that need the YouTube thumbnails or need the editing on YouTube videos. So, let's say, even, it happened with people that needed to work with events like posters and flyers and stuff problem with this is that when you work with other people. Everyone wants to use their own style. So it's that easy to find an agreement with others, especially in creative and creative tasks like graphic design or designing example, or video making. When it's creative, everyone wants to have things done their own way. So that's also why many people want to work with more than one Freelancer design related

stuffs.

Unknown Speaker 3:07

Okay, so you didn't feel like you could like exchange experiences with the Freelancers you worked with, and just chat you.

Unknown Speaker 3:17

I'd say you can definitely exchange experiences you can have a nice relation with them, nice relationship with them, but outside the work in itself. Okay.

Unknown Speaker 3:34

And have you ever worked with a team of freelancers to complete a project.

Unknown Speaker 3:39

Yes.

Unknown Speaker 3:41

And how was the experience of being in a organized team.

Unknown Speaker 3:46

Same as said before, everyone will do things with their own head in creative departments, so a bit messy, maybe not bad results or results but results, done in different ways, and you can see that we're done in different ways.

Unknown Speaker 4:07

Okay. And have you. i You mentioned you were trying to open your studio so the next question is actually if you ever thought of being a project leader and creating a virtual agency. So that's something you want to do, are you in the process of doing it, how is it for

Unknown Speaker 4:24

me, the process of doing it. Yeah, and I have fortunately met people that are actually studying right now design are actually, I, I have a personal friend of mine that is getting a degree in design. As of now, in more like product design, so that's something that I don't really like to you. He really likes to do. So, that will come in handy to me. Plus I have the. As of now, a bit of experience and as I said, I have some clients that are working with me right now that that projects in different departments. So, meeting new people with new skills will digital skills, especially will always be beneficial for me because if clients need something outside of my abilities of my skills. I can rely on people that have these skills. I can give them a shot at working on something that they may not have worked on, and I get to take my passion. Okay, that's what I'm working on right

Unknown Speaker 5:37

now. And you, you ever, you, you were always leaning towards this you feel like this is like a next natural step for you.

Unknown Speaker 5:48

I mean, I never really thought about it. Since the pandemic began, let's say, because before the pandemic I may have been like a bit less focused on this, maybe thinking about doing something else. But when we were like forced to stay home and I saw the real potential of this. I mean, I started thinking about this, and the more I met people with this kind of skills, the more I realized that there's something there and we can start working on something.

Unknown Speaker 6:28

Okay, that's really nice. So you feel you are in the process of going on building this team, you have you. Did you take any project like organizing a team yet or is your new yes and how was it.

Unknown Speaker 6:45

Oh, it was really smooth unfortunately because I knew the guy knew what he was doing, not. He was not working with anyone at the moment so you had some free time, I had a project in my hands. That was a bit outside of my skills, so I knew I could rely on him, and he did pretty, pretty good. The client was really happy so everyone wins.

Unknown Speaker 7:09

Was the client aware that you were. You were organizing someone else to do it.

Unknown Speaker 7:15

Yes Yes he was.

Unknown Speaker 7:17

And you paid your friend through Upwork as well.

Unknown Speaker 7:22

Sorry,

Unknown Speaker 7:23

you use the Upwork to pay your friend. How did you.

Unknown Speaker 7:27

Yes, yes I did use off work as well. There is a. They have implement like simply a function where you can take contracts from ADS outside up work into the, into the platform, and they will be the media, as well.

Unknown Speaker 7:45

Cool. Okay, and you do, do you think about using the agency profile from Upwork,

Unknown Speaker 7:54

not really as of now, but we'll see.

Unknown Speaker 7:58

Okay. Okay. And what about, like, taxes, do you feel like Upwork helps you organizing our taxes do who trouble doing this in your country, I'd

Unknown Speaker 8:11

say, I'd say taxes are a probable like everywhere. So they actually help my opinion, because they will give you like, whenever you need it. Like document with every work you had, what it was charged, what the taxes were so they really have in my opinion,

Unknown Speaker 8:38

to feel, do you feel like trouble to do this on your own, or is it something that you just incorporated to your routine. No,

Unknown Speaker 8:47

I actually have a friend who works in commercials wheels so he really helps me out to this, I'm very lucky about this, because it helps. I mean, taxes are a nightmare. I think everywhere. Yeah so, having someone that actually knows what they're doing, really helps. Okay.

Unknown Speaker 9:09

Okay, cool. So okay, the final part of the interview, it's about your expectations. So, do you like being a freelancer, would you consider working as an employee in the future.

Unknown Speaker 9:24

No, not to this. I mean, no, I won't work as an employee, not really on this kind of department like in graphic design, certainly not. I'd said, as of now because you're an employee, it means you will be working many many hours without getting nearly as much as you can do on your own. So in freelance in graphic design so you can do other things, who knows.

Unknown Speaker 10:00

Okay, so you like being a freelancer then. Yes. Okay, and what is the measure of success for you. Well the success means in your book.

Unknown Speaker 10:13

You mean success like working speaking. Yeah. Successes after that. Okay. So, I'd say. As of now, success means improving like, both in my skills and in your knees, I'd say at this point, crossing clients. Then, close future let's say look like this, the near future I like to have many clients that are stable, that I can rely on to have a workflow, without reaching out to many people to have them work with me. That would be one plus implementing this digital agency idea of having people working with me in, in taking tasks that I will want to be working on, and having my parts in it so earning from that as well.

Unknown Speaker 11:15

Okay so you're basically answered, the next question actually because I was going to ask you, what would be the ideal condition for you to achieve the success you envision, and you said having stable clients and implementing your studio. That's it. Right. Yeah. Okay, so,

Unknown Speaker 11:36

yeah, I

Unknown Speaker 11:37

think this is it. Okay, pretty much. Let me turn the video back on so we can finish Yes. So, rely.

Unknown Speaker 11:51

Okay there we go.

Unknown Speaker 11:52

I think that was it. That's basically all I need to know right now. Thank you so much for participating.

Unknown Speaker 11:59

Thank you for inviting me. This

Unknown Speaker 12:02
may ask you just one question. Where are you right now.

Unknown Speaker 12:07
I am in this part. You see, it's near my home. I'm about to go for a walk. So if so, so, some fresh air because

Unknown Speaker 12:20
yeah I chose this for any specific motive.

Unknown Speaker 12:24
No, just because I actually worked from nine today 9am To now. Okay, so I really need some oxygen. I'm about to go for a run maybe lift some weights later and then I have to study because I'm, I had three exams on Monday, so.

Unknown Speaker 12:44
Okay, okay.

Unknown Speaker 12:46
I'm pretty busy.

Unknown Speaker 12:47
I was just curious. Okay then. So thank you again for participating. I'll be waiting for your authorization form.

Unknown Speaker 12:56
Yes, I send it today

Unknown Speaker 12:58
if I need to ask you any further questions, do you mind if I message you, is that okay,

Unknown Speaker 13:03
no worries about.

Unknown Speaker 13:04
Yeah. Okay then. Thank you so much for being here today.

Unknown Speaker 13:07
Thank you and good luck for your research.

Unknown Speaker 13:09
Thank you, thank you so much. Have a nice day. You too, bye.

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-13

Unknown Speaker 0:00

So I'm going to start with a little bit of your background, professional trajectory, and I like to say it's like a ping pong game. So I'm going to make those quick questions and you make quick answers just to make a general profile. So, where are you from, originally from Colombia. Which city barbecue. Okay. And where are you based now.

Unknown Speaker 0:39

I have a big news because I'm planning, especially for the next month. Yeah, that's really what a coincidence the health planning, yeah. Yeah. Yeah. Why do you want to come. Well, I was planning moving from Columbia, years ago. Because I don't know. It's easily to, to maybe to believe the more is

Unknown Speaker 1:28

cool. If you ever come by, let me know and we can get a coffee. If you have any doubts, running around the city, I can maybe help.

Unknown Speaker 1:37

Okay.

Unknown Speaker 1:40

And when is your birthday 1988 Okay. Do you have any children. Do you plan on having in the future. And what is your academic background on the nation. Hey, and do you consider staying again, or maybe making a specialization.

Unknown Speaker 2:36

Yeah.

Unknown Speaker 2:36

And what do you think you would be doing a specialization, like a three month course or what.

Unknown Speaker 2:44

I think maybe it's my first because I, according to my plans I will land.

Unknown Speaker 2:59

And do you feel a constant need to update yourself. Do you feel a constant need to update yourself like to have to you know keep studying or looking into something to keep yourself

Unknown Speaker 3:16

apart. World point of view. Constantly you use everything around. Granted, the big brands, about the new. Okay, I'm aware, do you do look for this information. Always look at the Apple company maybe Google even Amazon. I was for a free year. I always keep updated pages. Oh, and what is,

Unknown Speaker 4:17

what is your professional background. How did everything got started in your career. I couldn't I couldn't listen sorry.

Unknown Speaker 4:41

Yo, mentioned that. Oh, yeah. Well, to be honest. He was an employee from an employee, years ago so you. I say so myself. I started researching how to be more wealthy, yes. Well, yeah. Later, I hear that.

Unknown Speaker 5:31

Oh, you started around 12 years ago, it was kind of by chance. And you started as a freelancer doing some gigs and then growing from there.

Unknown Speaker 5:44

I initiated that animated series here. So I work with them for around three years after that I think I've had around seasons, working as freelancers.

Unknown Speaker 6:28

So you started. First, doing animation, and then you went to an agency, and then you have been a freelancer for six to seven years now. And why did you become a freelancer.

Unknown Speaker 6:45

I am working with a branch, I didn't realize I in that experience because I learned French I even had a plan. You finished from there. I enjoyed working there. They change the voices, all the time so maybe I had a bad relationship with you. I was me and my audience, my period working there. So, I think, I saw a step, more. I prefer to bind differentiators, so that's why I choose to continue doing more of freelancing. Instead, the different modules that I had.

Unknown Speaker 8:04

So, you, you became a freelancer too, because you weren't feeling comfortable in the place we were working at the time, and you wanted more variety of clients that is. Okay, and, and you have been a freelancer for six to seven years now. And you're a freelancer full time now, you're a freelancer. Okay, cool. Then, I think, I think that covers the oh, wait, Sorry, there's another question. Good call COVID, a factual work has been affecting your work the pandemic. Pandemic be so nice to meet you, instability in what it had been a big Magneto unstable. Unstable Sometimes, as many these months, an opportunity to grow opportunities to grow. But not because some blanks. Okay, okay, so unstable, but manageable. Yeah. Okay. Okay. The second part of the interview is about your basic day to day organization and processes. So, I would like to know a bit more about how we organize ourselves. Do you have a basic routine. So, yeah. I started working at a later. So, I have an assistant that awaits. And,

Unknown Speaker 0:01

Me and my audience, my theory. I think I, I saw more. That's why I choose freelancing.

Unknown Speaker 0:30

So, use, you became a freelancer too, because you weren't feeling comfortable in the place you were working at the time, and you wanted more variety of clients that is. Okay, and, and you have been freelancing for six to seven years now, And you are a freelancer full time now. Okay, cool. Then, I think, I think that covers the oh, wait, sorry, there's another question. They told us a sexual work has been affecting your work the pandemic. The next ineffability away, unstable. Unstable

Unknown Speaker 1:46

sometimes some of those as is really high. And this month, few, few months ago, they were wasting that much, so yeah the pandemic has been an opportunity to grow, but not, not the reason is opportunity to grow, but what, but not the best system to do that because of growth.

Unknown Speaker 2:25

Okay, okay, so unstable, but manageable. Yeah. Okay. Okay. The second part of the interview is about your basic day

to day organization and processes. So, I would like to know a bit more about how we organizer so do you have a basic routine.

Unknown Speaker 2:52

Yeah. I wake up at 7:30pm. I started working at a later. So, I have an assistant that always go to organize my thoughts, so

Unknown Speaker 3:25

be around the most important thing that I had to play. Sorry. Sorry. Okay, you have an assistant. Nice. Okay, so she always be very nice. So we organized priorities, how much time you will pay. Well, but by sending reminders in sometimes, I think I were either too much. By bending I was every day.

Unknown Speaker 4:36

So you think an average. Maybe you work around what 10 hours a day. Is it more common to work 10 hours 12 hours or six hours a day. Around nine to 10. Okay. And so, so first you you wake up early, You work in nicer tests with your assistance. Like reminders, etc, and then you have lunch in the afternoon you do anything specific.

Unknown Speaker 5:16

How does it go. Well, you have to work. Just me. I don't have a reality when I wake up. So, the most appealing because I think I'm more ready to use my brain. I don't know if the brain is active at the same time. So yeah, like, 30 minutes. Oh you do like that system. Yeah. Nice. After lunch, have your system. Nice. I that time, I started working in racing him but I have to always read the requirements by the morning, before starting during the design. My mind is always finding a way to do that thing when I start working, is really easy to make babies come through. Okay, cool, and then you end your day around what time is my day around seven. Okay. And do you do anything to keep yourself motivated to work like do you meditate, do you exercise do you need to take a walk, or do something not work related to keep you know focused learning something like this. In my state, like skating with skate like these. I think I got it. Cool. Nice. Love that I maybe sometimes I made new friends. Like, yeah.

Unknown Speaker 8:30

That's really cool. Okay. Okay. And do you have any organizational methods like apps or timers to do you block time in your calendar to particular focus. You mentioned you have an assistant, how does that work.

Unknown Speaker 8:49

Well, I don't prefer using. I don't prefer using so many of the subject. So I only have to be organized,

Unknown Speaker 9:09

you want to, would you like to write it. You know in the comments here on zoom so I can just easily do Microsoft. I like dogs. Yeah dogs so I want to. Okay, so you use.

Unknown Speaker 9:34

Explain to me so you use dogs to keep yourself organized into like a to do list.

Unknown Speaker 9:40

I prefer using online. I can organize my, I know that I, this is the best to do it is easy to share. It's a big challenge to change colors is really easy to track, for example. So, yeah, I use most text. When we can show. I prefer using WhatsApp, because I have my chat application here. Most likely some clients. I know that we're chatting so it's stressing me out so I prepared.

Unknown Speaker 10:43

Okay. Okay so messaging stresses you a bit, and that's why you keep saying no wants

Unknown Speaker 10:57

to add, because I know that I better organized, like they assign, like I haven't used

Unknown Speaker 11:14

this for quite okay so you're used those project management tools with clients. And what is your opinion about them.

Unknown Speaker 11:25

Well, I see. They this are. They do, they work. They have to work. There are a lot of tools. Every players prefer to use. Right. Yeah, I don't know if that means someone is talking now but then you must be on track, we will do math class X lag bank you must speak with someone on Skype. So I

Unknown Speaker 12:28

think that's why you rather use XL, because it's more centralized. I don't know.

Unknown Speaker 12:36

Yeah, most in price. Yeah, in the way that I spread. I always work organized that follows me so it's really easy to change.

Unknown Speaker 12:56

So would you say you have your own personal organized, organizational system using Excel is that is that. And what about your assistant, how does that work, why do you have one.

Unknown Speaker 13:13

How does it work.

Unknown Speaker 13:20

And I can't see it because you miss it a love message. Sometimes, for being close even break, I forgot to delivering, or they were what's really nice, maybe a year, a year ago. So I only Yes, so be really, really up MBM say it in Spanish but slowly and then pending. Yeah, I

Unknown Speaker 14:25

like the work that is to go in to be approved or vetted.

Unknown Speaker 14:37

A change reminded me. What I'd have to go on that I forget any anything. Even worse, she advised me to maybe put some times are different days or maybe not doing their thing. At the end of the day.

Unknown Speaker 15:11

Does your dessert system have any design experience, or she's just to help you with the tasks.

Unknown Speaker 15:22

She says, Yes, help me with, with, with a management. Okay, and you feel like you have a good experience with her.

Yeah, I, I hired before template design. That's a, that was in that, because I prefer doing this.

Unknown Speaker 15:57

Okay, okay. Um, okay. So, do you have any rest days. Like, do you take your weekends off.

Unknown Speaker 16:09

Yeah, other days of the week. I don't know. I prefer the waking up. Yeah, it's I feel sad. Yes, absolutely. Yeah, some days like this Sunday's I find out, being disconnected around the data. So, at least in the in the world. As my clients, they know that I'm totally disconnected, isn't it.

Unknown Speaker 16:51

Okay, cool. So you take your weekends off, and how do you manage vacation time. Do you take vacations, how does that work for you.

Unknown Speaker 17:14

Do a vacation. In the year, but not, not, I think I can't say that it's location because they, I work on vacations. The biggest amount. I keep working but middle time.

Unknown Speaker 17:38

So for during one month of the year you instead of doing full time to do part time as some sort of

Unknown Speaker 17:48

go around. Okay, for the pandemic I've been really lucked out because I don't have a proclivity. You don't have what I don't have opportunities because everything is both. Oh yeah, No one's traveling right now, I think, really hoping that when everything is is done, the process limitation first evil. They, the government the embassy won't say. I can tell because the pandemic it's right. Are you doing like a citizenship for Portugal or what exactly. Yeah. And how are you doing the visa. Well, I, that is a visa for freelancing. The reason he doesn't payment just some savings account. It really is it up like. I see. How are they helping me out with retirement by. They open an account

Unknown Speaker 19:31

created nice IRA. I also have a Yamaha the look. Yeah, He is helping me. President, I can't. I can't.

Unknown Speaker 19:51

Oh, cool.

Unknown Speaker 19:54

Ever since I came to Portugal in 2017. The process of immigration has been made much easier. So, hopefully when the pandemic slows down, you can have everything settled.

Unknown Speaker 20:11

I hope so. Yeah, yeah. I am really positive with that right because it seems I have information. I have a submission from there. So I hope that everything is okay. Everything will be okay. So I will, without any

Unknown Speaker 20:43

cool, I'll be rooting for you. Okay. Yeah. Okay, so, uh, so vacations are kind of hard, you, you're, you try to work and travel a little bit once a year, which is, which is nice. And how do you promote your work, which means to us to say hey I'm working hire me. You have a website has an Instagram account.

Unknown Speaker 21:15

Well, LinkedIn,

Unknown Speaker 21:19

or LinkedIn to you, then maybe some players prefer contacting me for the social media is a bit weird because I work a lot with social media, but I don't know spending too much time. I have my mind are bound to move with it for maybe promote my profile, think is the most. So if you do more turn around like more clients, your clients. Yeah, right. Yeah, I have an experience that they can be verified. So maybe when I work or they promote me. Oh,

Unknown Speaker 22:33

that was actually exactly what I was going to ask how much time do you spend promoting stuff. That was the follow up.

Unknown Speaker 22:46

I, IV around here, the train. Because I'm testing new services that I really I really exceed exigence no can be picky, picky. writing the best place I really.

Unknown Speaker 23:29

Okay so perfectionist is a better way to say picky. Okay, so you are building a personal website and you just haven't launched yet, is that it. Oh, nice. Okay, so how do you put a price in your work. How do you press apply like okay I do this, or my, My charge hourly How do you say okay. My work will be worth x x money.

Unknown Speaker 24:07

Okay. Wait, are the bands that I was saying they were maybe some, some information during different years. So I was mentioning, and we always put around an hour, maybe two hours or so. I always do the estimation based on the time that I was spending every

Unknown Speaker 24:53

day do more fixed rate projects, or do you work more hourly. Okay, so you have a balance of, or. Nice and you always do it based on past experience. You always select your price for new projects based on past experiences

Unknown Speaker 25:21

that you selected. Every time that I went with a nice way, and you find a provider. It's I think so many good reviews so maybe something that will be really true. We will be feeling rejected. So, another another limitation, really available to work.

Unknown Speaker 26:05

And, oh my god I was going to do like a follow up question and I forgot what. Okay. A bad interviewer. So I'm going to okay so that was the section about your organizing. The next section is about the relationships you establish between different workers clients and digital platforms, You might use, so do you.

Unknown Speaker 26:50

Going out. Yeah, you seem really warm here. Oh, I imagine. Okay, so you can continue.

Unknown Speaker 27:02

I was going to ask if you have any ongoing clients and how is, how do you nurture your work relationship with

them.

Unknown Speaker 27:13

I base my, my, all my work with a strong communication. I have plans. We've been working for more than three years so I prefer my microplane. In the description of my profile, mentioning, because I prefer doing good work, keeping clients for one time. I always do it my way, we'll get right to the requirements here right time issue with some electricity here. I will let you know with time. So, when opportunity will take over.

Unknown Speaker 28:31

Hey, cool, and you feel like to keep a steady workflow. It's better to have ongoing clients

Unknown Speaker 28:49

to keep a steady workflow. Like a continuous income of projects. It feel like it's easier to have ongoing clients.

Unknown Speaker 29:07

I am saying that some clients prefer working for projects with yours, or. Yeah, I think, I can see this coin like going. I don't know, he finds that. Right. I think he must be the faculty. They mentioned that I know that. Speaking as, you know, You're doing really well, don't worry about it.

Unknown Speaker 29:49

Even though I don't know how to say it because sometimes. Some guys like working with boys, they every time they put a contract so I can, I can have a client, always resent me. Sometimes even have to be prank on me so. Back in the day, design, the defense of the company.

Unknown Speaker 30:26

And do you use other digital platforms than Upwork, do you use like Fiverr for lynda.com

Unknown Speaker 30:36

Something like that. Oh yeah, how was it. Freelancing freelancing I used when I, when I had year working with freelancer. And how was it you work for doing a year with freelancer.com

Unknown Speaker 30:59

No, no, I had no idea what I tried to be freelancer.

Unknown Speaker 31:07

Okay. It's really disorganized, and other than that, so that, always, always, really, really loud right. The yes was for doing something. Paying \$5 or \$10 for something that I could spend two hours. Okay so, even I do. I claim, new payments. So, I, I also tried with you. I'm like, yeah,

Unknown Speaker 32:10

yeah. And how was the entertainment right like way bigger assignment for myself I'm not saving a way. Like in payment services. He says he's. Yeah, he had a lot of services that you're working on five years ago, probes of. Yeah. As you can wear something you don't want to get.

Unknown Speaker 0:01

Yeah. As you can watch something you didn't get picked on. It was definitely Senate for me, doing the rest. So being the province. Instead of modifying a pumpkin. And we are helping to develop it idea.

Unknown Speaker 0:40

Okay. And other than freelancer.com and Fiverr have you used any other.

Unknown Speaker 0:48

Well, I don't, I don't know if I can, if we can count the experience before work because I don't know if you know any other. But it was

Unknown Speaker 1:06

Elance and oDesk and they they merged and became a port.

Unknown Speaker 1:11

Yeah right, I went in with

Unknown Speaker 1:14

all your work with us, and how was it when it was just freelance, was it similar to a port or.

Unknown Speaker 1:21

Yeah. I think most of the work. Right now, based on Thiago, and the elands in the last breath for meetings. And how long have you been using up work. Seeing. Right. It's worth it. Yeah. How many years, like seven years. You can count your lands as well since it's basically the same thing. That's really how I see my eight, nine years. Okay.

Unknown Speaker 2:15

I think you mentioned you're a freelancer for six to seven years so you were freelancing, even when you have like a full time job. Is that Is that right. Okay, so as a full time Freelancer it's been six to seven years as a part time it's around eight to nine years. So there was like a transition period. Yeah, okay, cool. Okay, just to, just to clarify, nice and. And how is the relationship with up work, how do you know how do you feel about using the platform,

Unknown Speaker 3:01

where some users with complaints about I will because they say that the service, the surveys, the client services agencies, they am paying attention to it. But to be honest I don't know if that's because I have a lot of dealings with Uber. They pay me really good, they, they always protecting me for instance, for the team that I am doing a deal with stroking my ego. If I have any requirement I always tell when they're trying to solve any issue that I have to my clients. Yeah, I have good experience within.

Unknown Speaker 4:02

Nice, so you feel like they, they are always reaching out to you to make sure you're happy with the platform. Yeah, that's right. Interesting that's really nice, and in for you. What are the consequences of using the digital platforms. Using Upwork actually like what are the pros and the cons, the good parts and the bad parts of using Upwork,

Unknown Speaker 4:35

it's a guy in the pain and defense dementia. This I will see. I also an instability. I can do my own project. Evening management isn't a bit repetitive and maybe some people attend the same interview, but then why I manage my time and my money, a lot easier. Even I have product here that I complete that I wouldn't work locally or full time jobs.

Unknown Speaker 5:18

I think that the first part, what would you, what would you wouldn't you do, if it wasn't for you said, Oh, personal projects.

Unknown Speaker 5:32

Yeah, welcome with our community to buy my house to buy worth my house. Oh nice. Yeah, I have eternity financially 30 So that's really a good thing. Yeah, I, it also made me the opportunity to grow up to have a team. So to hire more people to waste time my services, because knowing the clients. Even your grading the tacks are the magic wizard. When you have to vary birth, or maybe repair or an athlete, they want to. You can expand your services you can get the big world run do. On the other perfect point of view. So yeah, I can be produced. The item is that it won't be possible if I were yours company.

Unknown Speaker 6:55

Okay, nice and comes the bad part. But you feel

Unknown Speaker 7:02

bad. I think there isn't that much contrast at all listening is. You have to be capable to, to have the material, the things that I know how to say the elements are working like you can get a Mohab has to be a day that you had to pay the, the licenses. You have to condition your do updates. Yeah, it's like, if you're running a business, it's not just about being

Unknown Speaker 7:57

frozen that you have to be able to work online because you have to, to hire. I go the Internet services because it's really important, so I have the guys that I can so it's not that cheap. He even paying the bills and doing those things seems that, but yeah they, the, the evidence from that.

Unknown Speaker 8:37

Okay so, so that's the cons of working as a freelancer, but what are the cons of using Upwork, specifically do you see any thing that you don't find beneficial for you using Upwork,

Unknown Speaker 8:58

Maybe when I started it, so I thought that he was negative, that he was more think negative, why now. I think I managed to work with him with an issue.

Unknown Speaker 9:17

Okay.

Unknown Speaker 9:20

Okay. And do you find that using up work is more or less beneficial to your work. I think it's beneficial, it's more beneficial. Okay. And, yes, go ahead. No, no, go ahead please. Okay, so and. Do you feel like the, You feel like pork is lacking something. Is this, is there something missing from their structure, maybe a different type of report page, or, I don't know any feature within the flat platform that you feel like is missing.

Unknown Speaker 10:12

I like that. I know that I can share with them, like to do. But whenever we agree that that's,

Unknown Speaker 10:25

oh I see like a to do list for every chat room. Yeah, that is a really good idea.

Unknown Speaker 10:33

I even implemented to the platform. At that time, I always leave it like that, please implement activities on the platform that will work out, have to be on track on every claim that's really, that's really that's actually really nice. Cool, yeah. But I think that I can, they can. I don't know why they

Unknown Speaker 11:11

maybe are too much of a revolutionary for them. But I like the idea, it's really cool. Okay, and do you work with other freelancers, I think you mentioned you prefer while walking, you prefer working alone.

Unknown Speaker 11:32

Yeah. I, as I mentioned before i i Maybe people, they don't have the same compromise with a word, saving, they don't have the same title for the same quality that I want my clients. So that was my indication that I will, maybe it was time that I want. When I don't want this time. So I prefer working.

Unknown Speaker 12:12

Okay. And have you ever worked with a team of freelancers to complete a project. Client hired you when he has this whole team that you're supposed to work with to complete it

Unknown Speaker 12:30

actually had maybe four to five points. Maybe buy companies, companies, anything. Remember, we were at me. Yeah. And how was your experience working with a team that I'm really sensitive with the thing that I know they, people are always great. So I can describe these me when someone has been

Unknown Speaker 13:11

doing something. And if the person is angry. I can be I can, I can feel it so sometimes the people that maybe they don't feel comfortable with my work, it's easy to work directly with a client, relative, but not that easy work with the team.

Unknown Speaker 13:39

I see. I see. Okay. Um, and you mentioned you hired you even hired two people, but have you ever thought of being a project leader, like making a virtual agency where you, you were the one saying okay so you do that, you do that, and organizing tasks and clients being like a leader

Unknown Speaker 14:07

of my former Steve Jones is going to die. Okay. That's my goal. I want to try to do that. Oh, I think, yeah, I am doing, going, when I will be there, I can have more opportunities, reaching my plans. You know, oh, maybe do I kind of association, they sometimes they even ask me that question because I can offer my services, and they can be the complimentary services that we manage. We like like complements complementing each other.

Unknown Speaker 15:17

Nice. so if you feel like this is a milestone, you might achieve in the future then. Yeah, that's right. Okay. Okay, cool. So the final part of this interview. It's, it's short and it's, it's basically about knowing a little bit of your vision of success, and dissatisfaction in your line of work. So, do you like being a freelancer. So you either like being a freelancer. Yeah, sometimes you're hated but overall, you're like, Okay. And would you consider working as an employee in the future. I don't, I don't care. I don't want to have just a thing they free propagations I don't want to live in myself to someone for, I think, I'm thinking, Man, I don't know how to say the English. Slowly. I don't want

that stability that the company. Okay, okay you rather have your own personal organization of your workflow. Yeah. Okay, okay. And. Okay, and what is the measure of success for you, what success means for you.

Unknown Speaker 17:01

You're saying the measure of success will be know I have a life without wearing my gear that I want to. Yeah, I have different fantasies that I have accomplished at my goal is to not be worried about money for doing the things that I love to do, without any issues. I know that. But sometimes I, I spend money, in some sense that I prefer some services that I want to hear that I will be good to me. So yeah, I know what is having money issues are a mess I consider that I will be sensitive when I retire without any issues when our financial. And

Unknown Speaker 18:22

in your opinion, based on what you just said what would be the ideal condition for you to achieve this success you envision, like, okay, the stars have align this doesn't this have happened. And now I am successful, what are the diseases in this.

Unknown Speaker 18:40

I see. The scene that I see where I will make me achieve that. And we'll be working hard for the next year, and being retired before. So, being retired before 50 And anything else. Yeah, write a book will probably cancel that, yeah, that's my goal is the advertiser.

Unknown Speaker 19:17

Oh, cool.

Unknown Speaker 19:18

Okay so that was it. That was the interview. Those were the questions.

Unknown Speaker 19:26

Yeah, It took more than two minutes.

Unknown Speaker 19:31

Yeah, I think it took like an hour, you got in to 15 Right. Or, yeah. Okay, it took, like, an hour. I, it always depends on how much I actually end up talking to the interviewers, so Well, again, thank you so much for participating, it truly truly helps, especially someone with the amount of experience that you have, it's, it was really great, thank you so much for participating. And if I have any like question like no question that I need to add, would you mind if I messaged you like Hey, I remember to mention something. Would you mind answering, is that okay.

Unknown Speaker 20:24

That's okay, maybe you can. I can show my whatsapp number. I'm more available on WhatsApp then. Yeah, I, you are using all the time.

Unknown Speaker 20:42

Sure, sure you can, you can leave it on the the airport messages and I'll have it saved, if I have any questions I'll ping you there. And that was it. Thank you so much for being here today. I hope you have a nice day or four.

Unknown Speaker 20:57

I hope that I will happen. I don't know because they have other credit. Oh yeah, you

Unknown Speaker 21:07

have a lot of meetings, right. Okay so, have, have good meetings today. Thank you for being here. Okay, Thank you. Bye.

Transcribed by <https://otter.ai>

<<Parte 2>>

What is your profession title?

Senior Graphic Designer

On a scale from 0 to 10, how satisfied do you feel about your daily routine?

7

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you with the digital platforms you use to work (such as Upwork, Fiverr, etc)?

8

What are your career plans in the short (6 months), medium (2-3 years) and long (5 years) terms?

In short terms, finding new a bigger clients, medium, starting some projects, long, expanding the business outside digital platforms

What are the factors that will influence your decision making?

I always like the hard work, and I want always growing up as a professional

On a scale from 0 to 10, how satisfied are you working as a freelancer?

9

On a scale from 0 to 10, how financially safe do you feel as a freelancer?

10

Freelancer-14

Unknown Speaker 0:01

Now that Zoom has this creepy message about how the recording is being okay so let's get started. The first section of the interview is about learning a bit more about your professional trajectory. So, and a few like quick questions, just so I can make a general profile. So what's your birth date. Yeah, Just to get started, um, year, it's mighty. Cool. And you were originally from Venezuela. Yeah. Where specifically. Cuz cool. Kay, and you are based right now in Spain. Malaysia. Cool. And what about your academic background. And so you selected the the chairs you would like to attend. That's pretty cool. So just to be sure you start you went to college in Venezuela, and then you went to Spain for your first master's, you went back to Venezuela. Why did you went, why did you go back, if you then came back to to Valencia. Very good. Remotely scheduled was a little bit better. Right, right. And I really will be evident when, when we leave here. Cool. And then you came back to Spain, and then you, you went to Valencia and did the second mass masters, and now you live there ever since. That's really 10 years in Spain, cool. That's really cool. And, okay, and what about. And what about, do you think about studying again, like now, you did two masters degree do you think about maybe making your doctorate, or something else specialization, another masters. Yes. So, always commitment. Right. I know. And no, It's perfect. It's perfect. Don't you worry about anything, you're just fine, really. I've talked to people from Ukraine. So, years ago. Um, and what about your line of work. How and why did you start freelancing, always the way meant to be useful. And you embrace it. Yes.

Unknown Speaker 6:36

Cool, so. And when did you start working as a freelancer, how long have you been working as a freelancer. Six years.

graduated, which was our thing. Yes, know it's been a cool marketing agency.

Unknown Speaker 7:53

After the, the agency then you started working, fully as a freelancer, or did you work as an employee somewhere else. Since then, cool. Okay, and you are right now a full time freelancer, right. Okay, cool. So I think this this bit of the background I think we covered mostly everything. I wish I could talk more, but

Unknown Speaker 8:28

I know. Yeah.

Unknown Speaker 8:35

Thank you so much for availability, truly helps. The second part of the interview is meant to learn a bit more about your basic day to day organization, your processes and how you organize yourself basically. So, how do you organize your day to day tasks. Do you follow a basic routine.

Unknown Speaker 9:04

I will say yes we can. Because my, my workflow depends a lot on the projects that I'm working on at the moment. They are like very deep, and then sometimes spend more time being mixed or it's getting projects I'm doing other activities. So, it's not the same schedule, the same every day. Happy to arrange it in a way, I will say, in the morning, I try to answer emails, or chats, things like that. Tiger. Baby, this time every day, I've started like doing some creative sketchy research and doing things like that, but it's not. Its style workflow everyday.

Unknown Speaker 10:35

Okay.

Unknown Speaker 10:37

To save up to be like, very truthful with this, I'm not like the best guy with it myself.

Unknown Speaker 10:49

You feel like, okay, okay. So so each project requires from you a different kind of organization. And you, not necessarily always follow a basic routine. So, do you use any project management apps like our reminders calendars timers, any other techniques to keep yourself organized, you don't use like Trello, as a to do list anything. Cool. I have a quick note, sorry. Okay, cool. And how many hours a day do you generally work a minimum, maybe more, would be like tops, like 1012. And then you take the days off in your week, weekends, only we can, um, we can even read it, but it's rarely or is it frequent way. Like, one weekend, every two months, something cool. And how do you organize your vacations, do you take vacations, do you do find it hard to manage. Free times. This moment was like very very. My last vacation when wasn't. When you and how long ago was this. Three, three years ago. So it's been three years you don't take any vacations. Do you find it troublesome. Does it bother you

Unknown Speaker 13:13

much. Right now, I'm getting really focused on my work I have some ideas and goals that I want to accomplish, very soon. These goals needs me to work very, very, very I'm focusing on today. So I try to use that time to refresh my mind, I do exercise, weekends, I have my house right now, those are my moments that I can like, be my main work. That's it. At this moment, like I have, like, very big goals that I want to accomplish, and they require me to work very hard. And as an immigrant, here in Spain. It's like a little bit hard to manage communities. For a moment I really wanted to work elsewhere. As a freelancers company, and as an immigrant. At this moment, so.

Unknown Speaker 14:48

Right, but do you feel like it's. Sorry. Do you feel like it's hard because of any visa problems

Unknown Speaker 15:02

and athletes permitted immigrants in Spain, students, they can, Or at least they are. And sadly here in Spain. The internship is very very only thing. Right. And I'm not, I, I understand the idea of membership. Very, very important in my life, and to have this moment and not like that position to work very hard, very new morning. I was not able to accept that. Your propositions.

Unknown Speaker 15:51

Right. And you, you're never, you could never try to work like full time or does your visa not allow it yet, or. But when it allows Do you think you would like to work in a company.

Unknown Speaker 16:08

No. Right now, I change my mind because as a freelancer for so long, and putting our work to it that I met and now I want to meet legal here in Spain. Freelancer, having my own company, doing my own thing being my clients, and the scale that start scaling a company. I don't know, I like very much, things going right now as a freelancer, doing, doing well, and taking strong steps forward, that I want to keep moving forward with this.

Unknown Speaker 17:03

Right. And are you finding hard to just set your visa as a, as an independent worker.

Unknown Speaker 17:14

Yes, they asking for very huge, huge, a big amount of money that I need to have my to start working as a freelance because freelance work. That's not a savings. Yes, for almost a year, so they asked like 500 euros monthly for a year. Okay. 6000, euros.

Unknown Speaker 17:58

You have to have this in your bank so you can. Oh wow,

Unknown Speaker 18:02

so I can apply for these visa. Right. Okay. It's like, it's not a huge amount of money, or whatever I did, Or I expanded in my house. I don't have like that amount of money right now, as well and that's why it's a little bit difficult at this moment to have my papers, and like fast

Unknown Speaker 18:40

as you would like. And because of her visa problem you think that my influence on the fact that you don't take vacations in a while. Yes. Yeah, you think if you had your visa maybe at least like I don't know maybe a three day getaway or something like this, maybe we'll do that. I see so it's not, it's not only a bet you're focused on your work, it's also the fact that you are ViSalus to own the rocks. Do you think that those are the two reasons.

Unknown Speaker 19:14

Yes, because I have the permit to work with clients here in Spain.

Unknown Speaker 19:23

Yes.

Unknown Speaker 19:24

And do it and do it like legal right because the only thing that they can do for me I can do it for them is in exchange for that. And that was very hard to find, like to pay. What I do, but it won't. So I leave working through Fiverr finding clients elsewhere. You can pay through the platform. So you can have maybe it's I will have the opportunity to have more clients here in Spain, and I will be able to manage. I think and I hope barrel might take time.

Unknown Speaker 20:16

So, I see. And just to finish this bit about off time. Although, although you haven't taken any vacations in any moment in this the last three years did you take like, like four days or a few days just to, you know the compressor something like this, or did you never really had the time or, you know, the management to actually do it,

Unknown Speaker 20:43

probably like four days, maybe it's been slow workflow weeks I'm, like, two days, maybe Monday and Tuesday. And I would think, in those days, to relax a little bit,

Unknown Speaker 21:13

but just like small breaks and not like making like a travel, or actually getting away, right,

Unknown Speaker 21:21

getting away. And I'm always entering chat, because that keeps me in a good position with a loved one of the rates, they evaluated, constantly, is

Unknown Speaker 21:45

going to be there all the time. At the beginning it was going to be

Unknown Speaker 21:51

extreme from my heart because I woke up in the morning to answer that message, and then go back to sleep, and like Gulfport not only to keep my rates, very high, really high, and in a scale in the cloud Colin, Like Bill will not know that our work here. It really pay off at the beginning. Right now, they always promote my work everywhere. Now it's easier and I like, I don't need to answer. The Messages. Next morning so what at the beginning was like very, very hard to keep up rates.

Unknown Speaker 22:47

I see. Okay. Okay, cool. Now that we have down your, how you organize your downtime. How do you promote your work, which means you use and which ones you think gives you more turnaround.

Unknown Speaker 23:10

Like I said, at this moment. Most of the promotional work. It's been doing by fiber in my car only install using My latest work. Well, it's not as frequent as it should be

Unknown Speaker 23:40

that you post something on Instagram you mean

Unknown Speaker 23:43

exactly right. And almost only being promoted like Tiger, to find new jobs.

Unknown Speaker 23:56

Okay, so fiber is your main source of new leads for your work, you have a website to write. Yes. Like, truly, I never is. There's always a new project you it's really hard to keep up with what you're doing and what you would like to showcase in your clients, that's just a bag, right, it's, it's a struggle. It's a struggle. Mine too. It's completely. It's, it's not updated, so you have a website you have Instagram you mostly use Fiverr do use like LinkedIn, or other social media. Okay, stop doing so. Let's see. Okay. And on a scale from zero to 10 being zero completely dissatisfied, and 10, completely satisfied wouldn't change a thing. How satisfied, do you feel about your daily routine. 7.66 and a half. Okay, and if you could change or add anything to your routine, what would it be.

Unknown Speaker 25:47

I would like to wake up. That's something I'm struggling right now but things that say, sleep. All these goals that I have right now, have given me like working very hard, are obviously more tired than usual. So, I take like two extra hours in the morning to sleep because it's, if I woke up at the moment that I want. I will not be able to be, like, all day.

Unknown Speaker 26:40

Right. So you feel like you will want to wake up earlier but right now you have to work so much that you feel tired to wake up earlier. Yes, okay, and anything else you would like to change in your routine. Being able to take vacation they are. Ah, I don't know. Being able to go to yoga, anything.

Unknown Speaker 27:09

No, because I don't know how I managed to do exercise. Weekly, at least three times a week. I do love running, baseball, in Spain. And I would love to have a little bit more time, and Navy team working either. I've been in for time. Excellent, thank you. That's it. Forget about the reps. Right, sometimes he leads right now.

Unknown Speaker 28:11

Okay. Okay, so, so your, your, your rating your routine to six and a half, you would like to wake up earlier, with like a bit more free time and maybe have a more structured routine, so you could like, something more dependable, okay me perfectly. It's my job to read people. Okay, cool. Okay so the next section of the interview, it's about your relationship between you and the digital platform you use, which I guess it's only fiver. Right, yes. Okay, cool. So, the question would be, which digital platforms you're used to work, you only use Fiverr you don't use like Upwork or any other. Okay. Fiverr. Um, and how long have you been using fiber, search, and it's your login and fiber ensue. When did you first awaken with dance. I've been working on fibers see June, 2017. Okay, and what's your experience with fiber. How and why did you select to start working with it.

Unknown Speaker 29:45

Actually, it was the other way around. They selected. Oh, I thought, I received an email from some people. And I thought that was in spam or spam or something. Now in 2017 Yes. Okay. And I guess, play alone, the answer that you can explain more. I didn't knew that might exist, and I have met my clients. I was very profitable. So, we were lucky to have the fiber side up. And they were actively looking for graphic designers to launch and select graphic designers. That's why they conduct an interview with them. And it's practically setting up the beginning of a relationship.

Unknown Speaker 31:31

So that's how you go, you got started on using the platform. Okay. And what do you think are the pros and cons of using Fiverr. Now that you have some experience of it.

Unknown Speaker 31:49

Well, look, things are. Luckily for me. They have done a very good job marketing. What I do, like, very emotional side and steel, sometimes having a hard time to manage work that I have before, promoting, promoting. So, in essence, that's a good thing, at least for private growth, other fellow members of the class, but they are not in the rock side. So, in, for them it's like a little bit difficult, more competition more graphic designers or any other so lucky to be in competition, they marketed products, rabbits, exactly the type of clients that would like to work with me.

Unknown Speaker 33:28

So when you say they market, your work to the the clients that would work with you. You mean like they direct clients that are looking specifically for your kind of talents, is that it,

Unknown Speaker 33:46

because right then. They weren't asking for more money. Even if they want to pay more. So they. That's why they. So, they already have clients. they will market it all day.

Unknown Speaker 34:32

Want to pay more so for them. I believe it was like the sequel know that this is going to be, it was going to be

Unknown Speaker 34:43

right. So the pros are basically that they do a really good job on on directing new clients to you, anything else. Yes. All around anywhere. Now, I can do it anywhere i my i managed to find at least, almost. I'm very happy. Okay, so it enables you to have autonomy.

Unknown Speaker 35:45

Cool. So those are the pros. Anything else you would like to add, or those are the pros. Cool. And what about the cons, what are the bad parts about using fiber, if there, if there are any. Okay.

Unknown Speaker 36:09

In the platform are like type people. I don't want to say they are playing games or. So they're actively looking to copy. Yes. So you have to be like very careful and constantly, like, looking for your own work. To see if you are there are other other sellers, trying to find your portfolio. Yes, that's the older one would be, like, sometimes, if they want to be like areas. You don't have to wait. No more need to increase your date

Unknown Speaker 37:27

by the how does the right system works in fiber. If you want the picture of my screen. Sure. Let me, let me allow you away. Yeah. There you go. Okay. So do you see my screen. Yes.

Unknown Speaker 38:00

Right now this is my analytics. I have no problem with using the numbers. You can use it as reference.

Unknown Speaker 38:09

Okay. Here, you have different levels that you can come up with a few months ago like two months ago, I was upgraded.

Unknown Speaker 38:25

Okay,

Unknown Speaker 38:27

a few problems with some orders, and I was not able to maintain the standards to

Unknown Speaker 38:34

keep that level. So, you need to complete these, this right here, like to respond. At least 90 native similar from time to completion on time delivery unit, liberal, all the work on time. The client smokes.

Unknown Speaker 39:03

Right you are on. Well this is easy 120 days as a seller, and the receipt people, he believes he orders hope whole time, and mean at least 2000 from orders and. So, this is what I need to have to be a level two. And this is what I need to do my name. Okay. And this is evaluated every month, every see pregnant, almost 15. I will be involved with this, and the bank will be promoted to or I will be.

Unknown Speaker 0:00

Real bad things. And, we'll see. Let's try with steal award for me inside. That's old baby cry. The good side of it, because I received tons and tons of messages from people asking me for money, and I answered them very quickly. You give me rights. And then I block.

Unknown Speaker 1:01

Oh, you receive like weird messages. Oh, okay that should count as a con, as well. Master count is a bad thing, that wasn't quite understanding what you meant with the the scamming I thought it was only about the part that people tried to steal your work so, so you also oh yeah because it was really actually easy to message you inside Fiverr. And because it's so easy to message you you receive a lot of weird messages. I see.

Unknown Speaker 1:35

Emails standard with very famous things. Yeah. No way. Same thing. Oh my god, it's so anything. Thank you. No thank you. And I blocked them, and I use those messages to keep my response rate. It's like I've been very,

Unknown Speaker 2:07

so maybe a way that the messages could be future. Right. Maybe if there was like a form like what's your budget and a few like pre questions that the person would have like some brief few questions that they had to actually answer before I messaging you that could help prevent scammers from just copy pasting weird messages and sending me sending them to you, that would be such an easy feature to be added. Okay.

Unknown Speaker 2:47

Black Bear spider web. You can understand that because they have only said cellular robots. So, people don't stand. Receive robots, from, from that budget. It really doesn't matter that much. Right, many, many, so but now they have robots like bots 1000s of dollars, sellers and offers new signs like me 1000s of dollars. We aren't still being like, neglected, from the classroom. Even sometimes they are not. Right. Right. Speak out. He started with explaining and in some things I really like to keep him happy, right, because they go on planes. Because at the moment. They had like very cheap. Sometimes, for one exam was required clients will see something that they were not happy with it was not like a big problem,

Unknown Speaker 4:59

but the growth side is managing, I believe this will be a little bit more even science. So, I have been very lucky because I have only, like, I have 200 Even more, maybe almost 30, almost completed in only 13 times. Not everyone.

Unknown Speaker 5:48

I see. Yeah, that, that totally makes sense. And okay, now that we have this down on a scale from zero to 10 same thing from zero being completely dissatisfied, and then being completely happy with it wouldn't change a thing, How satisfied are you with Fiverr. Believe.

Unknown Speaker 6:23

Okay. Um, okay, cool. Okay, so do you find that part of the interview, it's basically about your expectations and visions for the future. So, do you have any career plans in the short, medium and long term, like for the next six months, you want to achieve something two to three years and five years. Do you have like a timeline for your goals.

Unknown Speaker 6:53

Yes, maybe not that long. Maybe one year, six months, I will, I will have to have

Unknown Speaker 7:08

different on the relay related difference. out of difference, offering different things. It doesn't have to be related to graphic design. It could be any area. I will not depart from my favorites and my beats in Spain, and that will mean that I'm ready. and myself, this country. My name in compliance. We want to experience operating.

Unknown Speaker 8:21

So, You, you, you really want to actually, instead of working with even more different countries through this digital platforms, you would actually like to be able to work with local companies with Spanish companies by both having both options are okay. Maybe sometimes you just feel so limited for not being able to, to reach those people but it's like it's a goal, just because you can write it just, It just feels a bit like this as well.

Unknown Speaker 9:06

Having papers here in Spain also open the doors for Europe. Right. I will be able to work with, maybe, like fiber.

Unknown Speaker 9:35

Cool. Okay, so those are your poems, you want to find different ways of income, other than just Fiverr, right now, Fiverr is your only source of income, like 95% of our clients come from Fiverr, I will write down that data. Okay. And you want to be able to work with Spanish companies and European companies basically having your legal papers set, that's your main goal right now. Okay, cool. And do you have any other goal for your, I don't know, you want to baby open your own company hire other like hire our team to help you accomplish more complex tasks. Yes, both because they know regularly and feature teams working, and several not holding that holding, because that will happen. I see. You feel like it simply will happen. Nice. And what are the factors that will influence your decision making for your career plans. First the visa.

Unknown Speaker 11:43

Then,

Unknown Speaker 11:51

you tend to think the other side the bishop says, I believe he will be my visa, because we've been so weird. And very, like, I believe that things will. You've got my visa, things will come naturally. Right, because I will have my beta. Shares of incomes, that depends on beta, I will have my team, have more social self. So, at this moment I'm very focused on pizza. Because even invest, invest in stocks, or cryptocurrency. Say something. Because I'm happy. Have to be saying I can't do it so it's like

Unknown Speaker 13:04

there's no ball, right, for instance, other people I interviewed some of the factors that would help them, they would influence their decision making, was I interviewed someone that said that every decision, he or she would make would depend on how much freedom on their daily routines they could get, or how much autonomy, they could get or how much money they could get so those are the factors that I'm trying to look for. So you mentioned your visa, what other factors would will influence your decision for your career in the future.

Unknown Speaker 13:51

At the same time I have to say, depending on the project, I can go to meeting the greatest people. It seemed appeal that I will be open to change something. Money. Okay, even, not even some time.

Unknown Speaker 14:38

Oh yeah, I noticed you can, you can easily devote her time to focus on your work and the projects that you know moves you, okay and okay and on a scale, on a scale from zero to 10, same deal. How satisfied are you working as a freelancer, then. Okay. And, on a scale from zero to 10 how financially safe. Do you feel as a freelancer. My main background right now how financial Yes, five. Okay. I do like to elaborate on the, on the answer of each of them.

Unknown Speaker 15:28

Yes. It's not only for me but for me, so I need to make more money. Thanks for the money does not like. It's not the solution for all the problems, things. I don't have access to program here, insurance would be a must be a. So, pay everything. Number four, find clients. Problems at banks, loans, bad I'm not able to work with our brains and health. At this moment, everything is going up in my pocket. That makes it a little bit harder.

Unknown Speaker 17:12

I see. So, it all comes down to the problem of the visa exam. Right. Okay. And, okay, and about you being a freelancer you say you're like 10 Happy, would you like to elaborate on the answer as well

Unknown Speaker 17:45

work with clients all around the world, Venezuela, sometimes even. and I was able to country, we have. Thanks to my freelance career, fiber, was able to came here to Spain on Viber, he lives with me, we deal with our dogs and our cats. We manage our family in Venezuela. So, from the outside. The journey has been very positive and will not change anything of it. I am I am real. And I love and I'm working. The things that I love to do. This year, even today, They all these will pay off, and oxidative at the future, because I'm working on consulting that I'm doing right now. Building. In the future, and they will have to make it.

Unknown Speaker 19:39

Oh, that's awesome. Okay so those were the questions, I will, I will start. Well, at this point I just, I just chatted a little bit with the people that I interviewed. So, I actually, I would like to say a few things for you, just like outside of an interviewee position, Just as a fellow immigrant. I am Brazilian. I am Brazilian, I came to Portugal, and I'm living in Portugal for the last four years. And I have to say it is so much more easier here to get the visa. Um, maybe, maybe you could consider it because, sorry I didn't have to do anything that you were saying I just simply had to prove that I had an income. And that was it I waited for a year. And then my, my visa came, and I'm, I'm legally in Portugal, and even though I, When I was, I was not legal, I would still be able to get loans and I will still be able to go to the hospital for free. Because, you know, Portugal is actually pretty easy for immigrants, considering Europe, I mean, no, it was really easy, Like, not easy, but it was easier than what you were saying, you know, right, like I came as a student. Sorry, go ahead. No, Go ahead. Yeah,

Unknown Speaker 21:17

also came in Spain. The taxes are like extremely high here to here, almost freelancers, almost 80% of you

Unknown Speaker 21:34

know what I just discovered, and that might blow your mind while I work through up work. I have a very stabilise profile and Upwork, and I I just I learned a few months ago that if you are working for companies based on the US, you don't need to pay taxes. I don't pay taxes for my, and I'm completely legal. I, I make everything I have an accountant that helps me make the, you know, the, what's the name, the invoices for the government that they need to know that you're working and that you have an income. And I don't pay taxes from Upwork I only pay taxes from European clients Portuguese clients. And that's it. And that really helps. Yeah. Yes. So, and you know it wasn't easy to be, it really wasn't I. It took a long time to realize and find out every answer. I've been here for four years, but I think the journey wasn't as, you know, and maybe I don't know if your girlfriend is from Venezuela as well and you guys maybe are open to change, that could actually help you, you know, make things less, I don't know, I'm just saying, I just, I just felt compelled to share.

Unknown Speaker 22:58

Thank you, always curious to learn. Oh, really. Well it's pretty similar, but very different. At least. How do you say you say Portuguese in Brazil, or Portuguese Yes, Yes. The Portuguese from Brazil is easier, of course, then important.

Unknown Speaker 23:31

It's because we have more vocals. Well guys, you know, we have, we speak them more clearly and Portuguese people they almost don't pronounce them Spanish. Right. It's really similar. I'm actually only speaking in English because although it's really similar. I am so used to speaking in English as a foreign language that whenever I tried to speak in Spanish, I, I really sound like a three year old. It's not a good look.

Unknown Speaker 24:11

Sorry. I don't even know if I can, can change the Spanish at this point.

Unknown Speaker 24:21

And yeah, that's, that's what I was, I wanted to tell you and. And maybe, maybe give it a try to a pork as well a pork has a few different features that are also interesting, the rates is go down when you work with clients for more than a few months, I have two clients right now that only the Upwork only charged me like 5% of the what they pay me, and they are my biggest paying clients. So it's almost like a we are rewarded for you know being working with them such a long time. What was the other thing also the like to keep my top rate I am top rated in Upwork, for almost as long as I've been working there and never changed down just because, you know, something happened. The fact is I have I have less clients, but I have long term clients, and I try to nurture long term clients because over time, I will have to pay less fees to report, and obviously, working with people that want to work with you for a long time. You don't have to worry as much finding new projects because you always have someone saying hey let's do something, you know, and he really helps. Yeah. Well, I am doing. Go ahead. What sorry to say. It's not in my research I'm trying to find out what other professionals are finding to be the best solutions, and I still haven't made the full analysis of everything, of every information that I gather, but it wasn't a surprise to realize that the most organized people found solutions that felt like more satisfying to them. That's why I'm not going for. Do you feel successful. I am going for do you feel satisfied, you know, just so I can find out answers and a little bit more guidance because I feel like people like you and me are very lost in those digital platforms, and sometimes it can be really hard to organize yourself using them. And I feel like they are the future of work, and we need to analyze and discover a bit more how to better organize the, the, the, the workers, because the clients are safe. We are the ones that are

struggling, right. So that's why I'm doing this research and that's why I'm so grateful for participation, it was really amazing. You were my first Fiverr participant, which is awesome. Yeah. And thank you so much for participating. And that was basically it. If you want to, you know add anything, just feel free to add. I'm going to send you the document, I already signed it. Awesome. Excellent. You can use all the information that I shared with you I have no problems and need more information I can share with you. Everything nice to hear. Thank you so much. And I will mention to my girlfriend about a great. Hello, right here. Yeah, it's super it's super close, like the weather is pretty similar, it has more beaches, maybe. And I don't know Valencia Where is, I feel like Valencia is a cool place. Yeah, okay, so nevermind them because they have beaches but it's very cold. So, but either way, feel free to like message me if you actually take this seriously and you have any questions because I've been doing this for a while and you know helping a fellow graphic designer freelancer, it would be my pleasure, especially after you help me. If have any questions, if you just come to Portugal and would like to go for drinks as well just call me would be super nice. My husband and I, we can show you the City. He's a chef, We know all the best restaurants next vacation.

Unknown Speaker 28:52

Excellent, so you have my, you have my email, just send me a message and we can totally chat again, it will be super nice. Okay, thank you so much. Thank you. From your mouth to God's ears. Oh my god. Okay, thank you so much. Have a nice day. Okay, my thing too. say people say nobody named Dan. Keith he's such. I'll be keeping You. Nobody. Namaste. You ever save yourself. YEAH. dc, DC. Watch. The season goes out. Shabbat Shalom. me set up. G'day. G'day. Somebody. DC city. Here's how it goes. Go out there. Single Well, day Now evening. They should see these on our side path basketballs body you God. You should see me. The sound or sound. You gone louder and louder and louder.

Unknown Speaker 0:06

So, you see my screen. Okay. I have no problem with the numbers. You can use it as reference.

Unknown Speaker 0:24

Also, here you have different levels that you can accomplish. months ago like two months ago I was upgraded. I have like a few problems with some orders, and I was not able

Unknown Speaker 0:47

to get the standard. So, you need to complete these things right, raining. Like if the response time, or the competition, completion on time delivery, you need to remember all the work on time. The clients mass ratio like four and a half, or better. Well this is easy 120 days as a sailor leader leaves the orders old time and mean at least 2000 from public orders and avoid warnings. So, this is what I need to have to be a level two. And this is what I need to have to maintain level one. Right now I am going to. To accomplish this, and this is evaluated every month, every. See, like, almost 15. I will be very evaluated on this, and depending on my evaluation I will be promoted to level two, Or I will be in the first level.

Unknown Speaker 2:29

And though you have been working on this for so long. Let's just do this every month. Wow. And down there you have a little bit more better, what, what was it. This is the ratings from your clients. Yes, rating 101.7 Right. That's a lot. Yes, it is my world domination, like war, the game the war game. Exactly. You work for pretty much everywhere in the world, like every country. Yes. Oh, and they have the nerve to say certain percent. Well, okay.

Unknown Speaker 3:29

They don't like the country and not the area. So, Right now, the number of companies that I like working on. It's only the 13% of revenue, countries in the world.

Unknown Speaker 3:47

Oh yeah, there are over 100 countries in the world so the biggest and the most important.

Unknown Speaker 3:57

Exactly. And only in the US I have 116 sales, so that's, oh yeah, that's really good. Yes, yes.

Unknown Speaker 4:09

Well not so cool that they Rachel so harshly. Every month, so that's something stressful to keep this race,

Unknown Speaker 4:20

really pay off, and very positive, so maybe this is like very. I don't know if it is correct or not, or not, but for me it's like, motivation, and when you reach, whatever level you can see, you find clients finds you like weekly. You, you have, like, other ways to be promoted by Fiverr. They show you a word in their newsletter or other pages, like that. And when upgraded. It's like, you don't need to do any orders. Almost unmanageable. Because you are a top rated because Brian's work with sellers offers out that they can see they are professional so if you see like a seller that says, These are top rated, you're going to believe these, he or she is a professional high, so that's like,

Unknown Speaker 5:41

And you have this badge in the moment of your previous. What made you go back, I think you're a level one. Yes. You couldn't complete an order in time was that it.

Unknown Speaker 5:59

Because sometimes you have those not like a war, or even they disappear from the platform and months later, they want a refund, or have, like, one client at the beginning of pandemic, then it was like very happy with the pandemic, like, change his mind and he wanted to say this morning as much equal. So we can't stop there because we got afraid of the pandemic and if you don't want to go full with the, with the project. So, if I have about Mon, with only, I don't know, four orders, and one of them. Canceling or any reason sometimes it's not even my fault. I'm going to be promoted. I'm going to be on membranes that they asked me, so I move on with that problem. And I went from top rated to level one in two months, like,

Unknown Speaker 7:25

wow, you feel like you don't have like much protection from that standpoint. Yes, because you have been working with them for over four years now, and easily like that or no reason at all, you have your word completely effective just because. Yes. So,

Unknown Speaker 7:51

I believe this is, this is like the same, the same rules for everyone. And, of course, the platform that they cannot like algorithm. This is computer generated. This is computer. There is not a guy or maybe people watching everyone's standards, and then rates. So, of course, I will have the opportunity to talk to somebody, maybe I can I can explain the case, and I will be able to keep my left for a species, watched by a computer or I will the algorithm. It's not going to

Unknown Speaker 8:55

do you feel like you have the openness to go to like, maybe talk to support from Fiverr saying hey, I was a copywriter for like, I don't know over a year and then because the client, Vlada, now I am level one can we fix this because I don't think it's fair. Do you feel the openness to go to support and ask for a reevaluation of your badge, or you never

try

Unknown Speaker 9:22

this specific case of levels and rates. I believe this is not, it's not possible. But I have to say that as a sailor, like a team member from Fiverr that is always working with me and always watching my work, and always looking for improvement and ideas and guidance, into my case, in my case, is a woman so she always, is like, talking with me through chat or emails, always everything going to need help. How is your workflow, anything. And I can exchange ideas with them, they can give me feedback, their opinion on things and I have been, like, supportive, and help from Fiverr jobs for that relationship with my, with my team. I don't know, they need to have that position in fiber, it's like, I felt like an angel. I don't know.

Unknown Speaker 10:53

Okay, so, so basically the columns or the there are a few people that tried to plagiarize your work, and also the because of the algorithm, the badges are kind of hard to, to maintain a certain level, there is there any other cons,

Unknown Speaker 11:15

I believe, right now, of course they are more. These are like the ones that affect me more.

Unknown Speaker 11:26

And what about the race. I don't know, I never use, like, fiber, really. But does the rates affect you because I interviewed a few people, a lot of people that work to work, work, and one of the main problems was that their rates from Upwork were kind of high. How does the rates from Fiverr, like affect you. I believe they are like, You mean fees. Yeah the fees, I believe, they must take. I don't know do they take a percentage of 20% while Excel. And it's always sunny percent changes.

Unknown Speaker 12:17

Sometimes you could change they have a program that it's called Bring Your Own buyer. That means that if I have a client. Outside. Outside. Outside of my work and I bring it in to the platform. I will not be charged fees or anything fee on any order that I work with each client. So they invite you to bring all your customers, side by over, of course, because the probabilities are going to buy from another seller. They will take 20% there, or I have a few clients. That is, that if they charge me 20%

Unknown Speaker 13:11

You have a few clients that don't charge 20% Because you brought them from outside of Fiverr. Okay, and the fact that you have to pay the 20% Raise that does not counts for you as a

Unknown Speaker 13:27

father, you know, because I have done, almost all the money inside of Fiverr, of course, because I'm a great professional, but the promotion is almost thanks to them. So, the platform is always updated and fixed and been improved. So, I believe, is on the globe.

Unknown Speaker 13:57

And I would love to have like, lower fees, of course, but it's in my opinion, the least,

Unknown Speaker 14:14

there's any other cons. No, no, those are, those are the main cons. Okay. Yes. Would you like to stop sharing your screen, just so I can, because I have my notes on the side, and then I can.

Unknown Speaker 14:36

Okay so,

Unknown Speaker 14:37

so those are the cons, those are the pros. Do you feel like fiber is lacking something like there's something missing in their structure, in your opinion,

Unknown Speaker 14:58

I believe. I don't know I'm very broad fiber, but that doesn't mean they don't see like, bad things in it. And I will see less people trying to steal my work, or, I mean, inside that some, something that is ridiculous. But I tried to find like like the good side of it, because I received funds on the grounds of medicine messages from people asking me for money, and I answer them very quickly just to keep my rates, high, and then I blocked.

Unknown Speaker 16:09

You receive like weird messages. Oh, okay that should count as a con, as well as to count as a bug that wasn't quite understanding what you meant with the scamming I thought it was only about the part that people tried to work so, so you also wake up yeah because it was really actually easy to message you inside Fiverr, because it's so easy to message you you receive a lot of weird messages.

Unknown Speaker 16:40

Do you remember that email standard was pretty famous. Nigeria. Yeah, no way. Same thing. Exactly the same. So I answered them anything, whatever, like haha. Thank you. No thank you. And I blocked him, and I use those messages to keep my response rate in in the higher level. It's like a pain. It's very,

Unknown Speaker 17:15

sometimes a way that the messages could be future. Right. Maybe they're worth like the form, like what's your budget and if you will, like, three questions that the person wouldn't have like some brief few questions that they had to actually enter before messaging you that could help prevent spammers from just copy pasting weird messages and sending sending them to you. That would be such a feature to be.

Unknown Speaker 17:44

Okay, fiber, honest, is a supplier that take care of the buyers, more than the sellers. And at the beginning. I do understand that because they have only client sellers that offers products for \$2 \$3. So scam received by bots from from that budget. It really doesn't matter that much. Many, many, so but now that they have products that cost 1000s

Unknown Speaker 18:33

of dollars.

Unknown Speaker 20:17

That's what everyone says in First Class experiments in the kind of mind blowing flexibility comes from advanced hip dysplasia.

Unknown Speaker 20:33

But most people would be lost. I think it really does look like a couple of girls just pull up from the minors here like the mind James, strip clubs, actually you're probably tied with LeBron James from the title, rows and all that, the

calves are doing great without pain. You will never believe who I ran into outside of work wasn't the guy handing out coupons in the pocket of customers. There's no reason to be scared.

Unknown Speaker 21:03

I'm not scared of your mood is totally normal to see Brad my old law school buddy. I almost didn't recognize. Marshall. I run into some sucker throws away most are perfectly good I've done a lot of downsides two years ago. Both are a little bit of fresh, but future prospects. And then you can just browse through the things where it's like I'm about to be.

Unknown Speaker 22:19

This is an old friend who needs a job, why shouldn't I give you, Marshall Erickson stamp of approval, your stamp true. How dare you. And what is that you can't understand the approval that everything is become meaningless. It's like when my mom likes a movie, it just means Richard Dreyfuss is in

Unknown Speaker 22:40

love, everything is everyone it's what I love about you, but it's also all your stamps are total crap. Give me one example. When you turned your boss into a fountain of bodily fluids.

Unknown Speaker 22:57

Waiting for you and how it works. In my defense that restaurants help right and you're just going from A to D and I wanted to move

Unknown Speaker 23:07

on, already on thin ice with that horrible radio guy. Don't risk screwing things up more right before your biggest case of network is not horrible, he just has a good person.

Unknown Speaker 23:19

And he holds a grudge. He's kind of defensive about his height. You make the secretary secretaries from, what do you know he's a great guy, that he gets wants them to address. This isn't the moment to stick your neck out for breath, well that's not how I was raised that can say we believe in people, people are comfortable in the town well you know, who became our mayor. What

Unknown Speaker 23:50

is going on drinking this beer because she recommended. Talking about gold. So, What is that probably so bad. T shirts here cozies stickies even sent me a boo. Shake hand sanitizer dispenser. It's cool, tender do the central

Unknown Speaker 24:52

T shirts and beer cozies that's disrespect. Here's what you do a few strip clubs in Jersey and Long Island, New Jersey, Long Island. Why would I go to a third world nation to get one on one. When the clubs in the city we are sniffing around across the river those beer cozies and T shirts turned into a blue x's, and precose, especially from that strip club.

Unknown Speaker 25:17

Are your hires. I want to be my strip club agents. I just figured by talking to myself because I do. Oh, what am I wearing just proof of a stamp I know I did first called dishwasher today that will tell you what your favorite bands are for a little while in college we were all into that song it was all thanks to me. I turned you on to digital radio show. I mean, Pirate DJ Dr X played on his beloved radio show, your doctor excellent and I'm willing to listen to that

song. No, no on his beloved radio show, Dr. X points out that the chorus went, tell me all your thoughts on God covered her. Everyone listening to Dr. X, light, which was pretty much everyone on campus, including me,

Unknown Speaker 26:34

saying credit for the sound goes to Dr. X. I'll tell you something right now. I'm Dr. X. Hope this works out broke my leg and that brought yourself in.

Unknown Speaker 27:03

Love you. Sweet freebie laptops for your pocket a copy. I knew that I said that just makes you look fat has been talking up all week

Unknown Speaker 27:25

is amazing stuff like I'm saving the world. Oh wait.

Unknown Speaker 27:30

Yes I am. Marshall Gruber pharmaceutical trial Coming up, we'll be getting my thoughts on the case, but I can't take full credit for the promise that I get. Once I get on pushing for a settlement, but many more offices, roll the dice with the jury. Wait for my astrologists to weigh in, but

Unknown Speaker 28:06

you challenging me on Dish wala challenge my old video diaries for freshman year. Really

Unknown Speaker 28:47

concerns my clients, if you want them to be the mix we need bigger mountains and smaller patches otherwise. Racism is gonna hit just hit barndoors Cincinnati wrote a document. I just got a big box at Yankee Stadium for the ladies at the big box. Open Opie's just sent me a fax machine and they don't even look that bad, they just spent eight grand on that wheelchair ramp up on the stage. Hey Larry how's everything is Beaverdam more strangers

Unknown Speaker 29:35

from Bed Bath and Beyond, telling inappropriate jokes, we get a sense of humor in the show that you know they are Damini Bed Bath and Beyond employees right women, it still could have been worse. They got rid of the marshal get supportive as boasts. Yes, more full debt of gratitude for getting you the center view Erickson. Sure. Starts out there a few minutes of this curriculum that I can tell it's going to be a

Unknown Speaker 30:14

Generation X, what is the x and Generation X stands for. Talk about this. You should do a radio show. I just had an amazing idea. Just look away. No. Oh God, put it on a break. You're there, why don't you tell me that looks stupid. Definitely this is human equivalent of what came out of my body of reading that soup recommended. It's really more of a friend. No backpedaling. You're Marshall Erickson, you believe in people, your brand hasn't told you he was third in our class in Colombia. That is impressive. And I suppose you didn't want to set up a fork is a great day. Please give me just one more chance to organise. I'm proud of you for being proud of me. Holy Cross, that's my alma mater, where a basketball scholarship. No way. I played center boys so shocking, sure, like, I need to mention Phil Fisher crazy right is everything about fish, I am six foot sponsor. I would lose the Bulldogs. And I guess that makes you afraid to seven foot one. What do you call fish in the lies. I am six feet in one inch. I'll prove it. Are you seven feet. So,

Unknown Speaker 32:18

we sure do. You are the new face, and exclusive customer to go live, please.

Unknown Speaker 32:29

I thought we wrote it is four o'clock and they're doing show starts in 10 minutes is a Rolex. Anyway, so initially here. What did you get to blame Robin,

Unknown Speaker 32:52

they bribed you they bribe you, why else would you pick a place with a stripper say they're trying to put their brand kids through college. Please leave. I can explain. The same six what is going on with that goal, You got to the end of your rainbow treatment, man. I never want to see you again tree man. Not your office.

Unknown Speaker 33:31

If that's the type of guy you vouch for. I can't trust your judgment, you're off the hook pharmaceutical case. Oh good. We're after the time I got my ear pierced. Don't do it, don't, don't, Don't, don't do it, don't do it

Unknown Speaker 33:59

for 45 minutes. Remember how I always wanted to know what it was like to be a ghost.

Unknown Speaker 34:13

Okay, suppose we lead with the carbon testing of the residue water. We keep the jury engaged. We can bring up the survey from Dr pesc Lindsay's testimony. Anyone, anyone who wasn't dead to me.

Unknown Speaker 34:32

Equals trust back, just start small, put your stamp on little things that have to do with work, Or you may have something later. We'll do something else. On the popcorn. Mixing the caramel and the cheese, it shouldn't work, but it does not work, parmesan cheese, that's good to be working. And that's been my your ass off, Sir, I think you could go even deeper. Getting here.

Unknown Speaker 35:32

Why are you torturing yourself, none of us were our best in college.

Unknown Speaker 35:42

I was this kid from suburban Ohio, I had this innate sense of judgment. Taste just showed up to college and wowed everyone concrete proof that I wasn't. I was told over. Maybe I still am. Great, that's the James Marshall was. So Marshall Erickson. You just get back from your third game, with the Lilly, how's it. Great. Yeah, I just

Unknown Speaker 36:14

scrolled pretty hard with everything happening too fast and emergency other people will do

Unknown Speaker 36:23

really altered his special you all know that she is some okay he showed up isn't a bad thing, just to get to spend even more your wife with her. I'm gonna meet my wife on line,

Unknown Speaker 36:37

23. Welcome, cielo home. The slave expect maybe take a month off bag a couple chicks, really touching anywhere. Coals coming off the top of the strip club swag thing

Unknown Speaker 37:19

happens everybody really because they do not feel like a real thing, wherever you end up. Can I have the dubious honor of playing. It's a bit late, ladies and gentlemen, it's time for the decision

Unknown Speaker 37:40

is my rodeo. This whole free agent experience. It's been an unbelievable experience. A real humbling experience. First of all, the last year, whatever is where I developed my game. I have nothing but the utmost respect for your skanks.

Unknown Speaker 38:06

They have loyalty of heart I bet you've moved on, so should you. Has to do what's right for body stances. This is tough. In this fall. I'm going to take my talents to the next day uncle Marshall. Biggest case of his life.

Unknown Speaker 38:39

Marshall. If you just get hired by Gruber pharmaceuticals, we will keep on not just working for them for two years. I heard about the job opening and Honeywell and Kurtz, and David hung out in your office and pretended to be down on my luck. It takes pity on me. Give me, start us out there a few minutes, I just Kirtland, in the conference room. I got your firm strategy for the case, which is gracias por amigo.

Unknown Speaker 39:23

He's really more of an acquaintance. Bro, you go win this case where you're fired Erickson. And so began trial that would change the course of martial Korea. Single, sister. Boobs getting brought out her major handling was wondering the Taser pennies per week, when times got this. This can happen gummed up and go.

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-15

Unknown Speaker 0:03

Okay. Okay, cool. So just to get started I would like to know a few informations, just to make a general profile. So when's your birthday. Seventh of June. Cheer. They're 1984 Okay, Okay. And where are you originally from. You're from Pakistan, and are you still based in Pakistan. I recently moved back to this, But before that I was five. Wow, okay, cool, that's interesting to know what is the name of the city in Pakistan. Sorry, the name of the city in Pakistan, karate, do you mind writing in the, in the. Yeah. America, America for cat. As for i. Okay, excellent. Thank you. So, so you live in Pakistan now but you were in Dubai for 15 years, That's really interesting. And, yes, Sweden.

Unknown Speaker 1:56

Hi, I know you worked remotely for clients in those countries.

Unknown Speaker 2:04

No, I was B is in Dubai, I will be traded, I lived in UK I live in USA. Wow, over the course of 15 years, I've been, you know, I, I wish I was basis within UK in America for a couple of years, but my major base in my original base was to buy.

Unknown Speaker 2:26

I see. Cool. So, you consider yourself as a digital nomad, maybe.

Unknown Speaker 2:35

Yes, I was working in all these countries on different projects with different clients so yes I was moving along. I really to the district with all seniors. So, yes, cool. And what is your academic background last completed my practice.

Unknown Speaker 3:02

Okay. And did you make like a master's degree or a specialization. And do you think about studying again. Yes, I have planned for the shift up. Yes.

Unknown Speaker 3:34

Okay. And what is your line of work right now. What would you say is our job title at the moment was, I've been working on Java platform. Now parameter for design.

Unknown Speaker 4:20

Okay. And, okay, cool, and how and why did you start freelancing to me during my academic times. I used to do a lot of freelance work for people who are in the market started working on kind of a world that I used to freelancing for full time work that I say. But at first you used to have a full time job and use freelance as a, you know, a side thing. Yes. But I used to work a full time job in a soda shop Nicola. Okay. Okay cool, And, and when they just started freelancing thing I started back in 2010. Okay. And are you a full time Freelancer right now.

Unknown Speaker 5:58

No, it's still holds a major portion of my I engaged. So Skype is not a full job sort of full time job but I would say, a major portion of,

Unknown Speaker 6:25

okay, and the other jobs you do you're like, you're contracted by those companies, as an employee.

Unknown Speaker 6:34

Yes, either also, these are all you know the look for services and the type of work, which might work and get, get it done.

Unknown Speaker 6:50

I see I see. And okay, so you started freelancing back in 2010. And when did Freelancer freelancing started to be, like, a major portion of your income. Started working more on these platforms and engaging more frequently. Okay, and you think that digital platforms like Fiverr. they is other than fiber, then then Fiverr. Then I left. I had a very good reviews and feedback on Fiverr, and it keeps me and my team, busy with the projects that I'm getting from power. I say to move the platform. Okay, and you feel like the working with this platforms, actually made Your Freelancing career bigger.

Unknown Speaker 8:12

Okay, let me just make a note. Okay, cool. Okay, so you work full time freelance kind of a full time Freelancer at the moment it's like a major part of your business. And you've been freelancing since 2010 2015 When you became a bit bigger, cool. Okay so the next part of the interview is meant to learn a bit more about your organization, your routine. So, how do you organize your day to day tasks. Do you follow a basic routine like you wake up you do what. Sorry. We have.

Unknown Speaker 9:36

Okay, so in the morning, you, you wake up early, exercise, then you went to the office and you answer your messages, and in the afternoon, you start working on creative projects or

Unknown Speaker 9:58

the nice Microsoft to do list. I usually plan my day in the night. So I plan all my work and I create my tasks, and I start calling.

Unknown Speaker 10:20

Engage in your daily meetings. This is a team, sometimes they're so on freelancer. So, then you know start answering deals that are on the platform, right engage back. And then, you know, continue into.

Unknown Speaker 10:44

Right, right, it's a bit, it has a lot of aspects but you have some, some order in your routine then. Okay. And that was actually my next question, what are the, if you use any project management apps or reminders calendar as you mentioned you use a To Do lists from Microsoft. Do you use anything else.

Unknown Speaker 11:42

You know, follow back. Nice. What is the name of your in house product. Can you write in the comment. S. Do you umbrella. A for America, the quiet Okay, cool, and that that's a product you guys created closer to yours.

Unknown Speaker 12:31

Hey, Check it out. That's super cool. Congratulations. And, of course, and okay so you use quad, that you created yourself, you use it to do lists to organize your tasks. Do you use calendars to organize your meetings or timers or reminder.

Unknown Speaker 13:03

I usually follow get reminders for the upcoming meetings. I'm quite used to using these apps.

Unknown Speaker 13:18

Nice, that's really cool, and how many hours a day do you generally work

Unknown Speaker 13:31

quite big so I use the word proximity, Phil was talking from my name the monitor to seven years by just starting from 11 midnight. One proximately. Some of my clients, and back in US, Canada, so this is fine, they have morning, night starting on, but this time when I usually sync up, get meetings. I say, and you meant you said 11pm to what time 1am One. Yeah. Wow, That's, that's quite a lot. Yes.

Unknown Speaker 14:25

Okay. And do you manage to take days off in your week like you take weekends off or maybe like random weekly days off. Are Sundays are all. So Sunday's you normally don't work, or Sunday. Saturdays are alternated Saturdays. Nice. So you have like a schedule for yourself that you follow so you managed to rest a little.

Unknown Speaker 15:19

On Sundays, people come and visit us. And whenever a message comes in.

Unknown Speaker 15:46

Okay, Sundays only till I can start quick messages right. Is that because to maintain your good rating. Yes. Okay, and cool. And do you have vacations, how do you organize your vacation time.

Unknown Speaker 16:34

I usually take on ad hoc basis as an avenue for example, if I have a plan for litigation. I'll go for 10 days. So, it's not, it's not from an ad hoc basis.

Unknown Speaker 16:48

Okay, so you have in the team you work with you have, you, you can take 22 to 30 days but you only take 10 days. Actually for my team. Yes.

Unknown Speaker 17:20

Oh I see, and the this team that you're mentioning, I was waiting to finish the section of the interview, to ask but now there were into it. The team that you were mentioning, you are the leader of the team. You were the founder, or do you are you, you know, let me just understand how's the dynamic of the team on my project managers. Everything goes from my site. Nice, that's, that's really cool. So how many people do you have under your supervision, did you say 40 Yes 4045 Yes. Okay. That's really cool. Um, okay, so you were the founder of this, is it a studio or what does your, I think that's a company, What's your company do the web developing name is all started college. Yes. Okay. Nice. Okay, so, Okay, I have it down though. So you are the founder of this organization, it's called All Star technology you mentioned. Yes. Okay, excellent, and you provide web development, cool. So back to your vacation, so you allow your workers, 20 to 30 days of vacation every weird year but as the, you know, I think as the manager, you probably don't take as many days off, is that if you only take around 10 days off a year, is that it. Hello. Can you hear me. Yes, yes. Yeah. Okay, okay. So, okay, cool. Yes. And how do you promote your work. I'm sorry it's, It's cutting off a little bit. I'm not. I'm not hearing you as well as I wish. Can you hear me. I can hear you. Can you hear me now. I can't hear you much better yes, you're saying you have a team of digital marketeers, who makes web campaigns on social media. Okay.

Unknown Speaker 21:16

Nice. And, okay, okay, and which means do you think it gives you more turn around, is the is the social media campaigns the web campaigns, do you have a website for your company, is it Fiverr as media campaigns. Okay, so the social media campaigns and the Google ad works are the one that actually gives you more new clients. Okay. And, okay, and on a scale from zero to 10, where zero is completely dissatisfied, not happy with it at all and 10 is completely satisfied wouldn't change your thing, how satisfied, do you feel about your daily routine.

Unknown Speaker 22:26

My daily routine to meet somewhere around six to seven, because a lot of work that needs to be planned out, but somehow, because of, you know, activity and

Unknown Speaker 22:39

engagement.

Unknown Speaker 22:41

Sometimes, or something like,

Unknown Speaker 22:53

okay,

Unknown Speaker 22:57
chicken soup of beans. These actual sometimes.

Unknown Speaker 23:04
I see. Okay, so that's why you feel like you could improve, to have a more organized routine, and perhaps work less hours you mentioned it was exhaustive. Okay, okay.

Unknown Speaker 23:24
Okay.

Unknown Speaker 23:27
So you wish to find more work, work life balance. Okay, cool. Um, excellent. So the next section of the interview is to learn a bit more about the your relationship with the digital platforms. Do you use digital platforms to work, I know you have a profile in Fiverr. Do you have any other profile in other platforms.

Unknown Speaker 23:55
Yes, as I mentioned, I was hoping. I also have a profile on Fiverr was something for me. So my videos.

Unknown Speaker 24:36
Okay. And how was the experience with freelancer.com for instance,

Unknown Speaker 24:45
was good, creating like a buyer's request cannot buy them, and always somebody has to push you to sign the books, methodology, platforms are very.

Unknown Speaker 25:40
See, and how was that work. You said you completed a few jobs on Upwork but then all the bases, work on.

Unknown Speaker 26:32
Okay and if you and if you were to like say which one is your, like your favorite in order fiver would be number one, why would be the other like, what's the rating. Okay. Good to know. I'm very happy to be speaking with you because I wasn't able to speak with as many professionals using fiber so it gives me a whole different perspective. Because the platforms are quite different. Right, so it's really good to have someone that actually worked on the three biggest digital platform so it gives me a more perspective, like a perspective view. Cool. Okay, so it took some time to build your portfolio on five on Upwork, and then you focused on Fiverr because it was being more consistent. And would you like to talk a little bit about your experience using Fiverr. Yes, as I mentioned, all sectors, respond to every action that react reaction that you make on Fiverr what. Okay, now. Okay, cool. That's really interesting. And if you could if you were to say what are the pros and cons of using fiber, what would it be

Unknown Speaker 29:35
right.

Unknown Speaker 29:37
So that's the con that you have to wait for clients to reach out for you, and does anything else bother you about Fiverr like do my, the, the service fee or anything else, is somehow similar. I believe is quite new, but somehow similar doesn't make sense. Okay. Okay, sorry I'm I am picking out sorry. Okay. And do you feel like the, the digital platforms and I speak in general, it could be Fiverr Upwork freelancer.com Do you think they are lacking on

something, there's any feature you wish they had but they don't

Unknown Speaker 30:45

think we're quite good. Granted, the views and the number of projects completed. I think Freelancer does not have anything like that the promoter. Though Fiverr offer this promotion gig on a price rounds, it has some price out of it so, you know, set the paperclip concept so we are just within among our VPC over Willard Watford.

Unknown Speaker 31:30

Okay, so you feel like the best platform, oh sorry, you're cutting off a little bit, again, Sorry, sorry I'm not hearing you're quite well. Hello. It's cutting off a little bit me now. Try speaking again. It's getting better. Try again. What. Although. Hey. Okay, cool. So you were saying that you feel like Upwork recently started promoting the gig, same as Fiverr, and it also offers you the possibility of you reaching out to clients, so you feel like a good platform should offer both options that you can showcase your gig and also reach out for clients is that it. Yes. Yes, correct. Okay. Having both functions. Okay, excellent. And, on a scale from zero to 10 Same as before zero we are completely unsatisfied and 10. You are perfectly happy with it. How satisfied are you with the digital platform you use, which is Fiverr. Okay, like to give a reason. Jen. Wait, is it eight or 10 thing, you want the reason why I'm sorry it's cutting off a little I'm not following what you're answering

Unknown Speaker 34:09

as well. You want to be a nation that why I did eight out of 10

Unknown Speaker 34:19

Oh yes. Exactly, exactly, yeah yeah just if you want to give, you know, a reason

Unknown Speaker 34:34

given that some. You have been demoted. Even though you will not see it took to the one thing that was that bothersome. I think promotion,

Unknown Speaker 35:34

your promotion gets tough, so you cannot get from me for the best. This is the two features that are believed, we don't have any visibility. Why

Unknown Speaker 35:59

I say you have little control over the badges that you receive and those badges affect your income of new clients a lot right.

Unknown Speaker 36:17

Yes. Okay. Okay so, and the final part of the interview, it's about your expectations for the future. So.

Unknown Speaker 0:00

Get here, so Okay. And do you have plans for your company. In the short, medium and long term, like what you're gonna do in the next six months, three years, Five years do you have a plan. Short

Unknown Speaker 0:54

either always.

Unknown Speaker 0:58

Okay, so for the future you would like to reach out, reach more people and make more, more gigs.

Unknown Speaker 1:08

Right.

Unknown Speaker 1:09

Get more gigs. Okay so reach out for more clients. Okay, excellent. And what are the factors, and what are the factors that will influence your decision making, like how much money will you get or how much free time, you may get, what are your like main. So,

Unknown Speaker 1:54

in the market

Unknown Speaker 1:57

to the profit market, look for any project needs.

Unknown Speaker 2:19

Okay,

Unknown Speaker 2:19

cool.

Unknown Speaker 2:20

So you're very business oriented. What sorry, I didn't get it. Okay, cool. Yeah, but you You sure sound like it so you're probably managing to. Okay, cool. So, for on a scale from zero to 10. How satisfied are you working as a freelancer. Yeah, why. All right. Okay, I see, so a seven just because you feel like the competition is too high, and you wish your profit margin was higher.

Unknown Speaker 3:59

Okay.

Unknown Speaker 4:02

And on a scale from zero to 10 how financially safe. Do you feel as a freelancer.

Unknown Speaker 4:14

Release.

Unknown Speaker 4:25

because it's all the resource, know

Unknown Speaker 4:41

that there's something

Unknown Speaker 4:49

on the goal.

Unknown Speaker 4:54

Right, I'm a man. It's cutting off. It's cutting off a little bit, some not.

Unknown Speaker 5:08

Can you hear me, I, um, yeah you, I kind of heard what you were saying but it was cutting off quite a bit so I wasn't quite following. Um, so you mentioned. Yeah, I really didn't understand what you were saying, Could you please repeat sorry about this

Unknown Speaker 5:43
business.

Unknown Speaker 6:10

Okay, so what would you say would be on a scale from zero to 10 how financial safe Do you feel them.

Unknown Speaker 6:23
Right. Are you

Unknown Speaker 6:26

okay, cool. Um, excellent. So, I think I, that took for the interview, but I actually had a few extra questions given that you are the founder of a company and that you have so many employees under you. Do you still see yourself as a freelancer or do you feel like you're more of a business owner,

Unknown Speaker 7:19

you feel like the potential clients have a better image of you if they know that you are a business,

Unknown Speaker 7:37
more business

Unknown Speaker 7:41
on regular basis.

Unknown Speaker 7:49

Follow me. We have to work with them.

Unknown Speaker 7:52

I see this.

Unknown Speaker 7:57

Okay. And one final question, just so I can have this clear on my mind. If you would say like how much percent of your revenue comes from fiber around 70% Or is it more. Let's

Unknown Speaker 8:31

ask them how much less,

Unknown Speaker 8:46

less than

Unknown Speaker 8:49

40. Okay 40 30% Okay, awesome. Cool. Yes. Okay, I'm going to. And one final question just because. What is your name exactly because your profile says Sam said but your name here on Zoom is more sensitive Sidiki Mohsen. Yes. Is that your name, may I use that for the.

Unknown Speaker 9:22

Yes.

Unknown Speaker 9:24

Okay. You were saying actually.

Unknown Speaker 9:38

Then,

Unknown Speaker 9:40

not used.

Unknown Speaker 9:44

So, okay,

Unknown Speaker 9:47

well, okay, cool. So,

Unknown Speaker 9:51

my interview was basically that I just needed to have those answers from you. Thank you so much for participating. I'm going to. Thank you so much for participating, your answers have been really really great. I think that will really help my, my investigation for today that say, but if any other questions comes up, may I reach out for you again. May I send you an email. Yeah, cool. I will send, I will finish our interview right now and I will send you an email with the authorization form, if you could send me back, either your signature or the document signed. That would be really great. And that's it for today. Thank you so much for participating.

Unknown Speaker 10:48

Bye. Thanks.

Unknown Speaker 11:03

A new continent. What about that.

Unknown Speaker 11:05

You

Transcribed by <https://otter.ai>

Freelancer-16

Unknown Speaker 0:01

Okay, cool. So, first, to begin, I just had to make like a general profile for you. So, when was your birth here 1984 Okay. And where are you originally from Chapel Hill, North Carolina, in the US. If you could write it down in the

messages.

Unknown Speaker 0:27

Sure, North Carolina, it's easy to understand but although we could live it as North Carolina as well. Yeah, that's fine, I'll just send it to you anyway. Oh, great. Thank you. And now you were based in severe right. Yeah. Spring coat and how long have you been based in Spain. Um, we moved here in October, 2017. Cool. And what is your academic background.

Unknown Speaker 1:15

I have a bachelor's degree from the University of Virginia. I studied creative writing. American Studies and foreign affairs. So nothing related to marketing, or maybe creative writing. And I've taken like other classes here and there but that's that's the only degree I hold, I haven't didn't go to grad school. I see and the think about studying again. i There was a time when I thought I was going to get an MBA and then I started doing the prep classes, and it was like just too much math and I was like nope I'm not gonna do this. And then it was so expensive in the US, and I realized like, I don't really need it. I felt like I was supposed to do it so there was a period of a couple years where I was like, not sure what I was doing in my career and I thought I was going to do it but now I don't think I ever will.

Unknown Speaker 2:11

Okay, so you don't think you will ever do any other academic lesson was just for fun. Right.

Unknown Speaker 2:21

I take classes online classes are things that I need to feel I feel like I want to like brush up on but what I do. And I don't think it's necessary.

Unknown Speaker 2:34

We don't feel like I need to, to improve yourself in the academic part, you, you can get what you need for your current position, online.

Unknown Speaker 2:45

It's not that I don't feel like they need to improve myself I'm always being I'm always like taking classes like in terms of like personal development and things like that I just don't feel like I need like another degree. Yeah, the last time I actually took like academic classes was studying Spanish here and. So yeah, if I if there is like some, something I'm interested in. I'll take a class or, you know, I'll read a book or whatever but as far as like paying money to go to classes to get a degree.

Unknown Speaker 3:16

Yeah, I

Unknown Speaker 3:16

don't see myself ever like going back into a nine to five job. I just don't think I need it at this point in my career.

Unknown Speaker 3:25

Yeah, I meant it as, as in you don't feel like you need to improve yourself through academic courses. No,

Unknown Speaker 3:33

it's, it's even like the idea of like being a hold into, it's kind of maybe similar to like going to work for a company, it's like the idea of like going to school again. Right. Like really, even though I was really good at school. I just feel like

no I can't be bothered to pay, pay money to have somebody to do

Unknown Speaker 3:57

well. Trust me I know how hard it is. Cool, okay. And right now what is your line of work. What would you say is your current job position. I own a digital marketing consultancy, I would say by far my in terms of what I actually do I would say I'm more of like strategies and project manager at this point in my career. And then I have like aspirations to do other things like the Creator any work on the thing that we've been working on a little bit so I'm going to pick that back up but that's what I would like to do kind of more longer. But as far as what I'm doing now, I would say Yeah, more of like account and project manager for marketing projects of

Unknown Speaker 4:48

the company that I own. Cool, and how and why did you start freelancing.

Unknown Speaker 4:56

I was working at Google, Google and I knew that the next step in my career there would have been to move to California and I knew that's not something I wanted I started thinking about what do I want. I realized that I was like kind of like living to work. I was like drowning it was just like I was at work I was working all the time I didn't really have a personal life. I realized I was kind of ready to leave New York City, I've been there almost 10 years, so I've decided to start working towards moving back to Carolina, and I really wanted to buy a house. And I started decided to leave my job at Google while I was still in New York to pursue freelancing and once it felt like it was established freelancing in New York and I felt more comfortable to move to North Carolina and buy a house and that's where I met birthday, and decided to move to Spain but that was not part of the plan.

Unknown Speaker 6:02

Okay so you first established your, your freelancing in New York and then you, you actually went home,

Unknown Speaker 6:12

about a year before I met Jose FOR A NO I hadn't even been home a year but I moved home in like January of 2016, and I bought a house, and then I met Jose that fall.

Unknown Speaker 6:26

I see. And how was the first year as a freelancer, did you, did you work through digital platforms. When you go in when you first started was our, how was it.

Unknown Speaker 6:39

Yeah, no I didn't when I first started I was almost exclusively word of mouth, through my contacts in New York. And I I've had an Upwork profile since I started the business I realized it says like I joined up work in 2015 But I didn't use it at all while I was living in New York. I see. I only started using it really using it once I moved to Spain, because even in North Carolina. I use it a little bit when I was growing up, but even there I was mostly working with clients from the east, like from the US, but I had contact, you might not work in in New York.

Unknown Speaker 7:18

Okay, cool. So that's how you got started and that's how everything built up until the point where, right now, and you are obviously a full time, Not a freelancer, do you see yourself as a freelancer or more like maybe a contractor or a business owner.

Unknown Speaker 7:37

I would say I overthink the business owner first but yeah, I would say Freelancer in the sense that I, you know, I work for myself. I don't really think of myself in work too much anymore as a freelancer in that I don't take like small jobs here and there. And I don't like do much of the work myself anymore. In terms of the actual output. So I would say, I think, when I think of myself I think with a business owner, but if somebody called me a freelancer I'm not offended by that either.

Unknown Speaker 8:10

Okay, cool. That's a cool distinction, and, and how long have you been a freelancer so far. The TSR in 2015 So six years. Almost seven almost seven. Cool, I think we got, we have the general picture now we can move on to your basic routine, so I know right now you are. You are a little bit away from your regular routine from the work.

Unknown Speaker 8:47

I'll just talk to you about what life is usually

Unknown Speaker 8:50

and off the, off the record a little bit. Have you already started figuring out how you're going to organize yourself or you're just still feeling the terrain and going one day at a time.

Unknown Speaker 9:03

Well now, barely working so really the bare minimum whatever Eliana and art need but in September she Lydia is going to start daycare. Not full time full time but she's going to go in the morning when Jose goes to work and then when he's finished teaching for the day he's going to pick her up and bring her home so that'll be probably like early afternoon so I'll have my mornings back to myself, which to be honest I never, like, except for meetings I don't really work much in the afternoons anyway I try to finish pretty early, so hopefully it'll work out but that's that's as far as I've gotten in terms of what it's going to be like,

Unknown Speaker 9:41

okay, and before you had to leave here and I know, since you're still figuring out I don't think right now, it's a good parameter but before. Olivia, how did you organize your day to day tasks Did you follow a basic routine,

Unknown Speaker 9:57

very hyper organized. Probably compensate I have ADHD diagnosis like, like an eight year old kid so I I've been like super organized my whole life, probably because I need to be. Add. Sorry, add. Attention Deficit Disorder. Ah, okay, okay, cool. Continue sorry. So what I do. Most recently, and this is, I've always been like super planner organized like in terms of that, but what I do now is on Monday morning, the first thing I do is I take a, usually an hour but admit sometimes it takes me less is I sit down and I figure out what are the things that I need to get done that week. And I blocked time out on my calendar so I actually put in the time that I'm going to do those tasks. And then I plan the rest of the things that I need to get done like first comes like work stuff and then also you know what I'm going to work out or I need to go to the doctor or whatever, all that stuff gets added in as well. So I spent an hour or so, more or less doing that and then that I treat is like non negotiable. Basically, it's like the calendar is done once the Monday hour is done, it's done. Within reason, I'm sure that now I have a child I'm sure things will be a little bit more flexible. So I do that on Monday morning. And then I also have a planner that I use daily. Like I put everything in Google Calendar, but then I also have like a daily printer that like has like 30 minute increments written out and I really like to have something paper in front of me at all times. So I don't have to be like toggling back and forth, I know exactly what I'm supposed to be doing at any given moment, and I write down, You know I map out on the planner exactly what I should be doing. And then as I go up here on my day I make, like, like, two pages like that for one day so it's like an open book. And so I, I cross things out, you know, I write notes to myself and then before I

finished the end of the day I go through like that paper and make sure that like everything I like. I made a note to call someone or whatever that I made sure that I have when I'm going to do whatever or that I transfer the notes from that paper to like Google Docs or whatever, wherever I need to. And then on Friday afternoons I go through kind of the same exercise but I do like what did I do this week, What did I accomplish more is like, I'm used to doing that from working in a corporate environment like where you kind of report to your boss at the end of the week what you did. But I think about what did I do this week, what am I proud of what could have I done better. What would like, what are the big priorities I have for next week to start thinking about, you know what I'm going to put down on Monday, like what I need to do. That's like my weekly routine but then of course I have like longer range planning like I have like a five and 10 year plan which to be honest I'm not that on track right now. You know I do I every year, whatever, twice a year or something I kind of try to look at that and see if I'm doing what I said I wanted to do. And I also of course organize everything like you know in Trello and all that stuff so I try to keep for my team, everything is organized as a can.

Unknown Speaker 13:51

Mmm, yeah that's more or less how I do my day to day.

Unknown Speaker 13:57

Cool. And I must say that you mentioned Trello, you are the most organized client I have ever worked with. And I mean it as the utmost compliment I can I basically I base my own personal organization on what I learned with you, for real.

Unknown Speaker 14:16

Oh, thank you and I learned from a lot of people, myself, so it's like part of it is that I'm like, I have to be that way. Otherwise, I forget things I have a really bad memory so yeah if I don't write it down or if it's not in the calendar just like does not exist. But then yeah I've just learned to be that way. And it works. Yeah, it works and it makes me feel more you know it's like how people say that your, your space, your office space should be tidy or whatever like I'm that way it's like everything's organized and clean and neat, I can't be creative.

Unknown Speaker 14:52

I say sir food better when you are more organized with your routine. Yeah, for sure. And I know you use Trello, do you use other project management apps, you set your block time in your calendar, do you use reminders timers and other techniques to keep you organized.

Unknown Speaker 15:12

I'm really I use Trello. It's project management I tried other apps like other project management tools I'm not really that into them. I used to I would say Google Calendar Trello. It's funny because I actually have a whole blog post I wrote or actually Susan wrote that I mapped out for her about this system. So maybe I can share the draft with you but

Unknown Speaker 15:40

if you could share it with me it would be really great like if you could, of course.

Unknown Speaker 15:44

Yeah, yeah, it's just a drop but I talk about other things that I don't know if it's like how I plan our meals for the family and like other things that I don't necessarily to work but other ways I organize my life I guess now I guess in terms of other project management apps that I can think of right now I don't really use them, I would say the most important things are Trello, Google Calendar, and I mean Google Docs and generally the G Suite and then. And my

paper planner. Okay, cool. I used to have something called the it's called a high performance planner I forget who makes it but it's really good.

Unknown Speaker 16:29

How is it name hyper what performance. It's, it's like a word play, so I was like hyper word high performance. Cool. Okay, and how many hours a day, did you generally work.

Unknown Speaker 16:48

I used to be a complete workaholic, when I, when I was working for a corporation, and then I would say the first two years probably freelancing I was as well. And I really tried to back so now I were usually at my desk by 830. And I like to work until about two when I try it, we have a little home gym so I try to work out at that time. I have a shower, I don't, I usually don't shower first in the morning to prefer to shower after a workout so then I'll have a shower and then I have some client meeting sometimes in the certain days in the afternoon. But I always try to finish working by seven, if not before, so I only agree I would work until seven to be if I had a meeting or whatever. And the only reason I have meetings that late is because my clients are from the US, right, and then I don't work in the evenings anymore and I don't work on weekends, unless there's like a true emergency but I find that if you tell people like. Call me if there's an emergency, whenever there's really nothing that virgin, right,

Unknown Speaker 18:05

or weekends, and so how much, how many hours a day this account Indian.

Unknown Speaker 18:11

I probably work about eight, eight hours a day, if you count everything. Okay, but I try to, try not to work more than that. I used to work much more than that, I would say probably I work 10 hours a day at least. And some days I work less like on Fridays I'll often finish early. I often take it I almost always, at least when I was pregnant. Now, if I can I try to take a nap at some point during the day too, so maybe cumulatively, it's a little less, I don't know. Okay.

Unknown Speaker 18:45

I'll put it under eight hours because somewhere, somehow, sometimes even though you are not exactly working if you're like if you're still thinking about it for organizing towards it.

Unknown Speaker 18:59

Very normal amount, nothing crazy and of course there are weeks where you work more and weed through your glass.

Unknown Speaker 19:04

Yes. And do you find it hard to manage your free time.

Unknown Speaker 19:11

No, I'm sure I will now that I have a child, more challenging now, but no, I feel like I have pretty good boundaries, published now about my free time,

Unknown Speaker 19:26

but you feel like you mentioned you used to be a workaholic and then you made like a transition. Do you feel like it was something that you learned over time to you know learn to to set boundaries for yourself.

Unknown Speaker 19:40

Yeah, I mean it was a process, it didn't happen overnight. It was because I knew I couldn't keep going the way I wasn't I wasn't happy. And I was also like I had to learn to, to care less about what other people thought, or what I need people or something, just realize that you only have one life and you can have a computer. Right, I really had to actively work on that and I still do like there are still times when I find myself, I mean I would say this maternity leave is probably the best thing for that is like just having a baby, it's like there's just not you don't have another option. It's like she has, she has to come first. So, yeah, it's definitely a process and I find myself like also, I kind of get a sense early on with a client like maybe this client's not going to be a good fit because I can tell that they want they expect more from me than I'm willing to provide or whatever so I usually am much better now than getting of saying no to clients where I just don't get a good gut feeling about how they operate.

Unknown Speaker 20:50

I see it's like you, you, you select, you'll learn how to set boundaries and you'll learn how to better select the clients that you commit to work with.

Unknown Speaker 21:01

Okay, right, like I keep a you know an out of office responder on my email at all times. I only check in, many times. I check my email like once a day or twice a day and I don't check it on the weekends and if you need to reach me it's emergency bla bla bla and I also like when I booked when a new potential clients want to book my calendar for a discovery meeting whenever it's like it's only available at certain times and those times don't work for them. The only way I'm going to go out like schedule a meeting that's outside of that time period is if like okay they live in California. Right, those particular times don't work like we'll try to make it work but if it's like something where it's like, I need this urgently and I need this tomorrow and, and you need to meet today it's like, no, that's

Unknown Speaker 21:49

right. Okay. Okay cool, then you, you, it was a progress for you to learn how to set those boundaries. How do you take vacations, how do you organize longer periods of

Unknown Speaker 22:05

Yeah, so I, I would say that maternity leave was the first time since I started my business that I really believe me. Like I there was weeks and weeks where I didn't even look at my email or anything. Now I check it every couple of days or I'm, you know, I've seen Eliana on Slack and say do you need you for me today, you know, but I haven't really done any work since February. So, so no, I would say that's something that I always felt like I had so much anxiety about maternity leave, like, like I cried about it so many times though like my whole business is gonna fall apart. I really, really did not know how I was going to manage. I mean, of course, I could not do it without Eliana and art and you and all the people that just like keeping it going. But I always thought that it would be a disaster, you know, And so, I never felt comfortable but now I think with the right support will start taking vacation versus me it's like keeping you know the right people happy, making sure that they stick around and whatnot, and preparing your clients and making sure they know that you're going and who they can contact and whatnot but no I haven't been good at taking or taking time and say I'm going on vacation, but I always have my laptop and kind of checked in and, you know, and I've had some vacations kind of ruined by working so that would be something I need to kind of continue to work on I think is knowing that everything will be fine. A week or two, or whatever.

Unknown Speaker 23:51

I see So the center started working as a freelancer you wasn't you wasn't, you weren't able to actually take a vacation and maternity leave actually forced you into testing how that could work. Now that you that you finally got an idea that, hey, this approach my work, you feel a bit more comfortable about taking vacation in the future. Yeah. Yeah. And I do this because I like to sum it up what you just told me so I don't miss anything. And then, the solution was

to, to have a team of people that can support you out, like, do what you need to be done while we're away, that's the,

Unknown Speaker 24:37

yeah, I think this would only work, I mean, I don't know how you would do it if you were a freelancer and individual contributor freelancer who, who you do all your all the work yourself. I think in that case it's like you take a vacation and you have to have either clients where you're like, not on a retainer and you just do like projects here and there, or you have to just like know that you're gonna lose income, and potentially project, you know, potentially clients, and nothing we didn't lose clients, we did we did lose too, but I think they're probably on the way out anyway. Right. But, what was I gonna say, as a business owner, I was able to do it because, because I'm not the one doing the work, what I had to do was one organize myself to make sure that my team had what they needed, and make sure I had the right people in place that could step up and help out. And then, you know, there was definitely we're having. Early on I was like overwhelmed or she needed. She was like, I don't know if I can keep doing this or things like that and so then I kind of stepped in and helped her more and we figured out a way to make sure that she could keep it up until like, I see. So,

Unknown Speaker 25:55

that's the solution you found for your business.

Unknown Speaker 25:58

For now, yeah I think long term, the solution is like hiring people full time, like having a full time staff, you know that that would be I would say, a goal of mine in the future but that requires much more like a much larger company.

Unknown Speaker 26:13

Right. Okay. That's really cool. And how do you promote your work, like, other than having Upwork profile do have a website or social media accounts

Unknown Speaker 26:32

have a website, I used to be so funny I used to be so active on social media and then when I started working for myself just so busy that I barely do anything there anymore, is a social media person, like, kind of embarrassing so like reactivate myself there. I have a website, it's very minimal. I used to be much better I would say when I first started about, like, trying to get like press and or like doing case studies and stuff I'm so bad at that stuff now. So it's definitely something I have in my mind to like up level but I would say the ways I do it are Upwork, and then personal, personal referrals from previous clients or from my network. I'm not very good right now about, like, digitally promoting myself I would say, right, and what I do for other people.

Unknown Speaker 27:26

Well it's been working right so sometimes

Unknown Speaker 27:32

lucky in that you know, We have clients that are, that will refer us and then like also I have a really strong network too, so.

Unknown Speaker 27:42

Yeah, yeah, that's, that's really great. And which of the ones you're using right now gives you more turned around.

Unknown Speaker 27:51

Um, I would say my clients are about 50% of work and referral.

Unknown Speaker 28:00

Cool.

Unknown Speaker 28:03

Okay. And then, on a scale from zero to 10 being zero like completely satisfied you wish you could change everything about it and 10 being 100% satisfied you wouldn't change anything about it, how satisfied, do you feel about your daily routine, the way we organize yourself

Unknown Speaker 28:24

way I organize myself I would say I would give myself like a six and a half. I know I'm really like, always wanting to do things better or like, you know, be more consistent with like working out or doing yoga or like meditating or those things that I say I'm going to do so. My number one thing about my routine is, I've learned the most important thing is like keeping your promise to yourself like if you say you're going to do yoga every day for a week, then you only do it once, like you like a promise to yourself that you can't count on yourself. So I would much rather say like I'm going to do. You're the ones who do yoga once this week then under or over promise and under deliver to myself. So, just like getting more consistent and, and then being able to like increase, like I haven't worked out almost at all since baby was born and like so that to me, it's on my mind, I guess, but, but, trying to Yeah, I'd like to get in a better routine in terms of, well I'm just looking forward to get back in getting back into a routine I guess. And that's probably because my bar is really high.

Unknown Speaker 29:38

Yeah, I'm filling this as well, but also what I'm feeling is that you're particularly particularly harsh with your note, because you also taking your personal life under consideration. Would you like to maybe separate it to give it a way you organize your work life and the way you organize your personal life and then we can have a say as far as like my work. And then the six and a half, when you count your personal life and,

Unknown Speaker 30:17

yeah, I definitely better at organizing my work then it still, it still tends to come for us, although I would say with having, having a child that it's, it's now it's coming second but only to her not to my to my own stuff.

Unknown Speaker 30:33

It's still not that you're prioritizing yourself first, you're still prioritizing something external. Yeah, probably. Cool, that's, that's great to know. To know to know. Okay so the next section is about how you relate with the digital platforms you're used to work. So, other than Upwork Do you use any other platforms like Fiverr freelancer.com

Unknown Speaker 31:05

I was getting so many referrals from my work and it's like so much work, like keeping up with everything so no I just,

Unknown Speaker 31:13

okay, I was making a note, and okay and which Sorry, what is your experience with Upwork, how and why did you select to use Upwork to start.

Unknown Speaker 31:29

I guess it was like when I started it was like, or when I moved here was like the most popular one so I set it up and I

got some referrals right away so I think I started that. As far as my experience has been pretty positive like I am now in like a bunch of, like there are special programs, you know like, Enterprise Client, although I haven't done a couple of projects into that. And you know I have builders like whatever top rated and whatever. So I get I get, like, pretty frequently I get increased coming into me coming that way. Yeah, I mean, overall I would say it's been pretty positive. I can't complain too much platform is a little bit unstable sometimes but other than that, I'm pretty good, I mean I don't like paying all the fees that I have to pay but I recognize that like if I were trying to generate business manway I'd be spending money on ads or something else so it's kind of a wash. Okay,

Unknown Speaker 32:41

I say it's like you feel like it's a fair fee. It's the cost of doing business. Yeah, it's the cost of doing business. Okay, I was going to ask specifically, what do you think are the pros and cons of using Upwork,

Unknown Speaker 32:57

the pros is like it's the lead generation the plants come to you, the projects were there. The cons are you know it can be hard to find quality clients, less, I would say more and more there are more quality projects on there but actually I can imagine, if you are not somebody with an established background, you have to deal with a lot of households before you get to clients just to try to build up your profile. And then other cons I would say God paying paying the fees if you have like smaller projects or not long term projects your fees are going to be very high, maybe not worth it but I think if you take the time to invest the time in building the building your profile your reputation eventually something that's sending you more leads that you can deal with.

Unknown Speaker 33:53

Yeah, cool. And do you feel like Upwork is lacking something like from, do you think that is something's missing from their structure,

Unknown Speaker 34:06

people probably do a better job of like getting a better job I feel like they they're doing better and better at like betting, people are like,

Unknown Speaker 34:16

both on the Freelancer side, and the client side, but that's probably I've had dealt with a couple of dinosaurs throughout work, but I'm sure that there's like even more like sketchy sketchy job postings and stuff like that. So maybe that but. But no, I feel like they, they're always coming out with like solutions. Yeah, it seems like they're pretty innovative.

Unknown Speaker 34:42

And do you use pork to find clients, and hire workers. Yeah, I do. And is there a difference about how you feel about each role that you play inside the platform.

Unknown Speaker 35:00

It's easier to be a business using our work than a freelancer there's like more, way more freedom. But I would say the number difference but something technically I probably should be set up as an agency on Upwork, but I never did because I didn't really ever understand how it works. So maybe that, like, excuse me, the agent program and how it works and what's the benefit to me as a business owner instead of an agency versus just hiring. Right.

Unknown Speaker 35:38

You feel like you haven't made the change because you don't understand how it works.

Unknown Speaker 35:44

I don't understand what the benefit is to me and whenever I'm hiring somebody for a job, and it's like do you want to look at agents and people and they say okay then it's like I'm still hiring an individual freelancer who happens to be associated with an agency but the experience of like working with that Freelancer is like, still a freelancer work experience so like as a client. I put myself in the client's shoes and like I would rather work with. Like if I have a big project and I don't want to hire like a bunch of individual freelancers, I want to hire, like one company to take care of everything for me. So let's I don't know if that's why I haven't made the switch, but I know probably, it was like I could probably scale the business more if I decided to do that but I'm probably a little bit too hands on to like give up control that way.

Unknown Speaker 36:35

Okay, yeah. Do you feel like maybe you haven't made the change because it doesn't feel like the benefits of the agency profile actually are big enough for you to make the change.

Unknown Speaker 36:49

Yeah and that's the other thing is like the you then you have to think about like the your, your, your freelancer, that's associated with your agency is competing with other freelancers who can be cheaper because they're don't have the agency fees on top and write that separately. So I never really understood the benefit but technically like everyone I worked with hierzu upward, and kind of operating as an agency that way.

Unknown Speaker 37:19

Yeah, for a time I actually thought you were organized as an agency in in Upwork, but I'm not and I don't know maybe don't tell them. Maybe you don't need to. That's a, that's, I don't want to, I shouldn't be saying something about my research but one of the points I wanted to see is like, I feel like sometimes people don't understand the agency and maybe it doesn't work, good enough for people to actually use it in a good way, you know, because other, other people I interviewed in your same role, couldn't quite understand their their benefits as an agent so maybe the report should probably update the agency profile.

Unknown Speaker 38:18

I don't have the best experience. Exactly. So I don't know that it's beneficial to my reputation my personal reputation to like form the agency.

Unknown Speaker 38:27

Okay. Okay, cool. Um, and then next to finish off about Upwork, let me just see if I haven't missed any questions sorry. I have astigmatism so the letters just makes up sometimes. Okay. Then to finish this part about the digital platforms, on a scale from zero to 10, same deal as the last one, how satisfied are you with up work. Yeah. Want to elaborate, the seven.

Unknown Speaker 39:04

There's always room to improve. I feel like sometimes I get like low quality leads or then, also, like calls and changes that are logistic annoying like you can't contact email people like until you signed a contract or so, like whatever, so you have to, of course you abide by that you don't want to kick up the platform but it's just like and I know why they do it in December they do it right, but it can be annoying so yeah I was but I was just seven overall.

Unknown Speaker 39:37

Okay. Okay then, the next part of the interview is basically about your future expectations, so I found it very

interesting that you right away mentioned you have long term plans because there was a question Do you have career plans in the short, medium and long term,

Unknown Speaker 39:59

long term, I would like to transition away from doing client work, and I'd like to find them more scalable. And I think that leads to go into the like course creation route. But, like, to get to where I want to go with a lot of work to do I have to build like again, basically of my own, I have to recreate courses and others I mean, what I would really like to do is like kind of like the. It's kind of like the Create anywhere rant that I would like.

Unknown Speaker 0:00

Medium or short term, you know, my goal is to get back to work and get organized, figure out what life is like with a baby and the business and start working on I have other things that I have to prioritize as well like I really need to get my driver's license here insane. I have to have to, you know, do other things too so I don't know how quickly those dreams are gonna happen but I tried to like break everything out into like chunks and kind of work on small parts of it and keep it, keep it moving even if it's going slowly.

Unknown Speaker 0:35

Yeah. And,

Unknown Speaker 0:39

yeah, probably medium term so short term just kind of get back to work, get organized, figure out what the new normal is medium term. I want to get even though you don't need to be certified, I want to get like certified as a life coach, take some courses, like, figure out if I'm enjoying and start that, start that side of the business. And then long term would be to transition completely into into having more like personal brand around marketing education or life coaching.

Unknown Speaker 1:16

Do you mind explaining just a little bit, because you mentioned like transition away from individual client work into creating your own audience.

Unknown Speaker 1:27

I want to get away from being paid for my time. I wanted to have a scalable business where I can have passive income through like, I create a course, you know I sell it all year round or whatever. People can buy it for, and also I mean I have other aspects that I want to create that I want to create such as courses but you know maybe hosting retreats here in Spain or I want to renovate our guest house and run an Airbnb like. But yeah, the ultimate thing is I'm sick of trading time for money. And how much money I used to make because there's a cap on how much time you have. Right. So I wanted to find a scalable test that I can have multiple more streams of income, I also have like an investment property in the US which didn't intend to be an investment property, it's my house that I bought there but I still own it. So, you know, pretty soon that mortgage will be paid that'll start making money so I can pay this mortgage and then like I just I have a lot of ideas. I like real estate investing too that's another credit thing I'm interested in for once that's paid for years. But anyway, yeah I really just want to get away from selling my time.

Unknown Speaker 2:54

Well that's, that's really, really, really cool. The way you phrase it is really cool,

Unknown Speaker 3:02

because during the book I read, actually probably about eight years ago this week because I just got a Facebook, or

like a binder or whatever it is that friend told me about, maybe even before that, maybe 10 years ago, somebody told me about it's called your money or your life. And it's like was written in the 80s probably and it's about. It's about like financial freedom like probably heard of that like the FIRE movement like early retirement movement basically like becoming self sustainable financially so you don't need to work, and I'm never probably going to be that extreme in that I actually, like, I like to work and stuff but I definitely a book change a lot about how I think about my life because I realize it's like, the whole point is, they start the book off with like a story like a story like if you, if you were to get like held up. You know when you get held up at gunpoint, they, they, they, they shoved the gun at you know, at you and they say, you know, your money or your life, like, Give me your wallet or I'm going to kill you. Right. And it's like, the point of the book is that it's like, well, like what if you could have both, right, like you can't, you can't live your life just to, just to make money, and if you because you, you know, and that we have like such a finite amount of time on the planet. And you have to get away from thinking that way or you're forever going to be stuck, just working. So anyway, it just changed a lot of how I think about a lot of things about what's important to me and how much money is enough money and think about how you reframe what success looks like for you, whereas like for me used to be just like about like you know getting gold stars from corporations or clients or whatever, we just mean making feeling appreciated that way and then also making a lot of money and now it's like, I like my money but I value my time and so it's about more about like figuring out how much money you need to feel happy or to feel safe or whatever it is. And then beyond that, how can you, you know how to how to stop, always trying to like get more, like, or reach the next level or whatever it is, like, how to be more satisfied like, and just living your life where you are.

Unknown Speaker 5:41

Cool. That's a, that's a very interesting line of thought for you. Um, yeah, turn of the book, it's yeah, it's completely right, reading that right now I want to really. Okay. And I was actually gonna ask next, what are the factors that will influence your decision making, what will be like the North, points to help you make your future decisions.

Unknown Speaker 6:14

Well I think there's like, I always try to ask myself if I'm having fun. Am I still having fun. Do I enjoy what I'm doing. I would say that's, that's, that's important, probably now that I have kids, like what's best for my family, it's going to be based decision making thing like I can't just when I started my business. You know I was single, I didn't have any responsibilities I could drop everything and make some really impulsive decisions, which I did, and less looking for me. It worked out but now, with the family. What I like do what I did probably not. I probably be a lot more methodical about planning how I was going to do what I did find, finances, money is always going to be a consideration like to start this new line of business, how much am I going to invest, how much can I make, how much I projects that I can make doing, like, what's the timeline, all that stuff and practical considerations are important. Yeah, I would say those are the three things like am I enjoying it, is it practical for my, is it good for my family, and is it good from a financial perspective, my growing. Those are probably be the things that I think about when I weigh like what's right the right next step. Cool, what are the tech tax implications.

Unknown Speaker 7:46

Okay. Okay, final questions. On a scale from zero to 10 How satisfied are you working as a freelancer, a business owner, independent contractor

Unknown Speaker 8:02

was you right now probably seven. I've been doing a prototype. I'm very satisfied being my own boss, I don't think I would want to change that at any point I can't imagine going back to work for someone, but I've been doing the same thing more or less now for six years or seven years or whatever it is and I'm getting a little bit bored. That's why this new project, when I say new, it's something I've been thinking about probably since I started freelancing

but I finally started working on it a little bit so even I find that having a project like that, even if I'm not making a lot of progress. It's like, keeps me energized a little bit because I can kind of it's like a, you can kind of daydream about it a little bit. But I think I have to start making it real soon. Otherwise, I'm going to start feeling stuck a little stuck because it is hard living here where I don't really have friends on my own, to be honest and I still not completely fluent in Spanish and I don't have a car of my own isolated and so having like the work, and the online community of, like, I don't know, for instance, is a little bit personal but like Susan left our organization, maybe two months, months ago or something she has some sort of family crisis I don't I don't know exactly what, but she, she had been working with me since, for instance, I think 20 is January or February 2018 Like since I started up like that, working with up work, and it's kind of like you like where we chat about personal things like her, you know, I've never met her, you know what I mean, it was like really sad for Yeah. Like I don't blame her like she has her thing that she has to take care of and you have to prioritize that but I felt like, really sad that it made me realize like I don't really have anyone. Like, if I'm that sad over like Susan leaving a little bit. I mean there were other things that we realized like having a baby means to realize these things but I was, you know I am pretty isolated here so I think I really have to work much harder on those making those dreams that I have like real but also like getting more integrated here in Seville. Because it's like you can't just have like an online social life, you have to have to have social life, and I have my husband's friends my family but it's not the same and I have to do a better job of getting integrated here because my life is here now.

Unknown Speaker 10:57

They have like, like, because here in Portugal. Since Brazil was colonized by Portuguese people, we speak the same language, and there are, like, a lot of Brazilian people here so we I feel isolated as well because I'm also an immigrant, but since there are so many Brazilians, it's easy to make friends with whatever Brazilian that comes our way. Do you have like Americans that maybe

Unknown Speaker 11:24

I have more now that I'm like a mom, there's been like a, there's more like reason to connect. And I think if once I have my own car. I think I'll be better at making an effort to, to actually meet with some of these women in person either British women or American women or what Australian or whoever, English speaking women here will not like a Madrid or Barcelona, that's a very international kind of city it's it's kind of provincial you know, it's, it's a, it's your either Spanish or Latin American or. Yeah, they're, they're more they're some British people, but it's not, it's not the same. So, I tried when I first got here and I found a lot of 20 Something transient young women, you know, we're here for six months or a year or whatever but it's more difficult to find people that are actually like the same. Yeah, I totally feel you. And my one actual friend, American, who was like married to a stranger who is married to a Spaniard, she's been living here in Spain In Spain for like 12 years she, they just moved back to the US. Oh my god, it's the worst. Heartbroken, but I realized nothing I've been there long enough to really work on it, it's not like it's gonna happen without me trying so, yeah.

Unknown Speaker 12:48

Okay. So, do you feel like as a freelancer. It helped to not help but it's one of the reasons why we're so isolated. I know you're in a foreign country. But do you think like being a freelancer. Sorry.

Unknown Speaker 13:05

When I was in New York. I went, I work from home most of the time but I also had a membership at a co working space. So I would go there plus I, I had worked for almost 10 years like in companies in New York so I had a lot of friends, right, so there's that aspect too. But yeah I mean working from home is isolating, I really enjoy working from home I think I do way better work I think I'm way more efficient. I did like commuting and working in an office and really draining for me. Like I just really am much happier, working from my home but like yeah there's

there are consequences to it, it's like, especially since now we live in a village in the countryside as opposed to in the city. I'm very much here by myself. So it was nice. The last year having my husband home from the pins that we know what the pandemic, yeah. And next month, like, I'm going to be back to being basically there myself here all the time. So, me and my cleaning lady, are going to be buddies. I can't be like the only people I see are my husband and my cleaning lady, I've got to work on that.

Unknown Speaker 14:17

Right, that's completely true and I completely feel you as well because I have the same thing I work super well from home I feel better when I'm home, I don't feel like I, I would be happy going to a co working space, all the anxiety to just leave the house to go work when I could just, you know, make my coffee, and just be cool in my own environment, you know,

Unknown Speaker 14:40

the only reason I used to go would be like because I didn't have an office so I would meet clients sometimes. Oh yeah, their offices or the co working space but they had nice conference rooms and stuff but the only reason I would go would be like because I felt like I needed to get out of the house but not when I actually need to get work done, it's like, more distracting for me than not.

Unknown Speaker 14:59

Yes, completely. Cool, that's actually my questionary was much bigger, I had to make it smaller, otherwise the interview would go on forever, but that was one of my questions before and I'm glad that you touched on this because it's something I'm going to talk about in the research anyways, being isolated, because we work from home. Okay. I think it's getting better now with with the pandemic and more people doing it and maybe they'll be. I don't know what changes there would be but just you know, More people are more aware I guess of how it impacts you, but yeah, it's something you have to if you're going to be a freelancer long term, you have to figure out ways to, to combat that isolation, for sure. Yeah, I yeah I actually I talked to a bunch of people right and one of the, one of the, I'm going a bit off of interview here but one of the women I interviewed, she mentioned to me and she's a designer, she, she has a thing that she has to work from home, she doesn't like to be a freelancer, she's very unorganized with, you know, payment and project management, she really doesn't like it, but she used to be a freelancer just to work from home, because that's her creative space. And then, since the pandemic. regular company started to hire people remotely heard that's a better solution. Exactly and then she was saying to me like she started working with does he Rypien company and whatnot and to combat combat, like, I think that's the right word but to combat the, the, the isolation from the team that is completely remote. The company started to doing like this, like, silly. Silly break activities like everybody joins a Scrabble online, like 15 minutes that everyone's just playing around, kind of like a happy hour, so that everyone can actually interact on their like not oppression environments and you know, change experiences left talk and you know build a relationship so that's cool and that's something that is happening like to have come back this isolation feeling, which is nice.

Unknown Speaker 17:26

Yeah.

Unknown Speaker 17:27

Cool, and speak to what your you just said about the home being being your creative space like now that I think back on it like I've always been like this as a kid like I could never get my schoolwork done like at school I have to come home and do it in my bedroom, or as a student like I never studied at the library I always studied in my room, or even working with like people like I always got home from work. So it's like I, the same way. I like to be in my own space comfortable like in my comfy clothes. Yeah, but that's, that's sort of a true thing or it's cool enough or it's

not too hot, whatever I like be comfortable and do my thing and not feel like pressure like people around and stuff I'm also like more introverted Polly that I realized, So I need my own space.

Unknown Speaker 18:19

Yeah, that's one of the things that uh, that I'm going to talk about in my dissertation is the creative space for creative working, because the scope of my interview is creative work, and I feel like a lot of people need to have this like specific environment to be able to create at the best at their best, so once it's done, I promise I'm going to send you a copy of the results. Okay, last question, just so I can let let you go. Finally, On a scale from zero to 10 how financially safe Do you feel as a independent contractor.

Unknown Speaker 19:02

Cool, I would say I almost said 10 But I will say nine because you're never completely safe, but I'm very financially. I guess savvy now I used to be a disaster but now I'm not at all. So I've worked really hard at it I kind of, I would say a borderline obsessive about making sure we have enough money saved and invested and all that, so. Yeah. Yeah. Barring some sort of complete disaster. He should be fine, no matter what.

Unknown Speaker 19:38

Right yeah like a tragedy, which we will not talk here, because they have no reason to. But yeah, if you solution for that too. It's called Life Insurance like you have thought about everything. Okay, cool, that's that's super inspiring. For real. Yeah. Okay, cool. So that was the interview. Yeah, thank you for thank you for letting me participate. Thank you for participating. Thank you so much. You're like one of the most important people that I went into. You

Transcribed by <https://otter.ai>