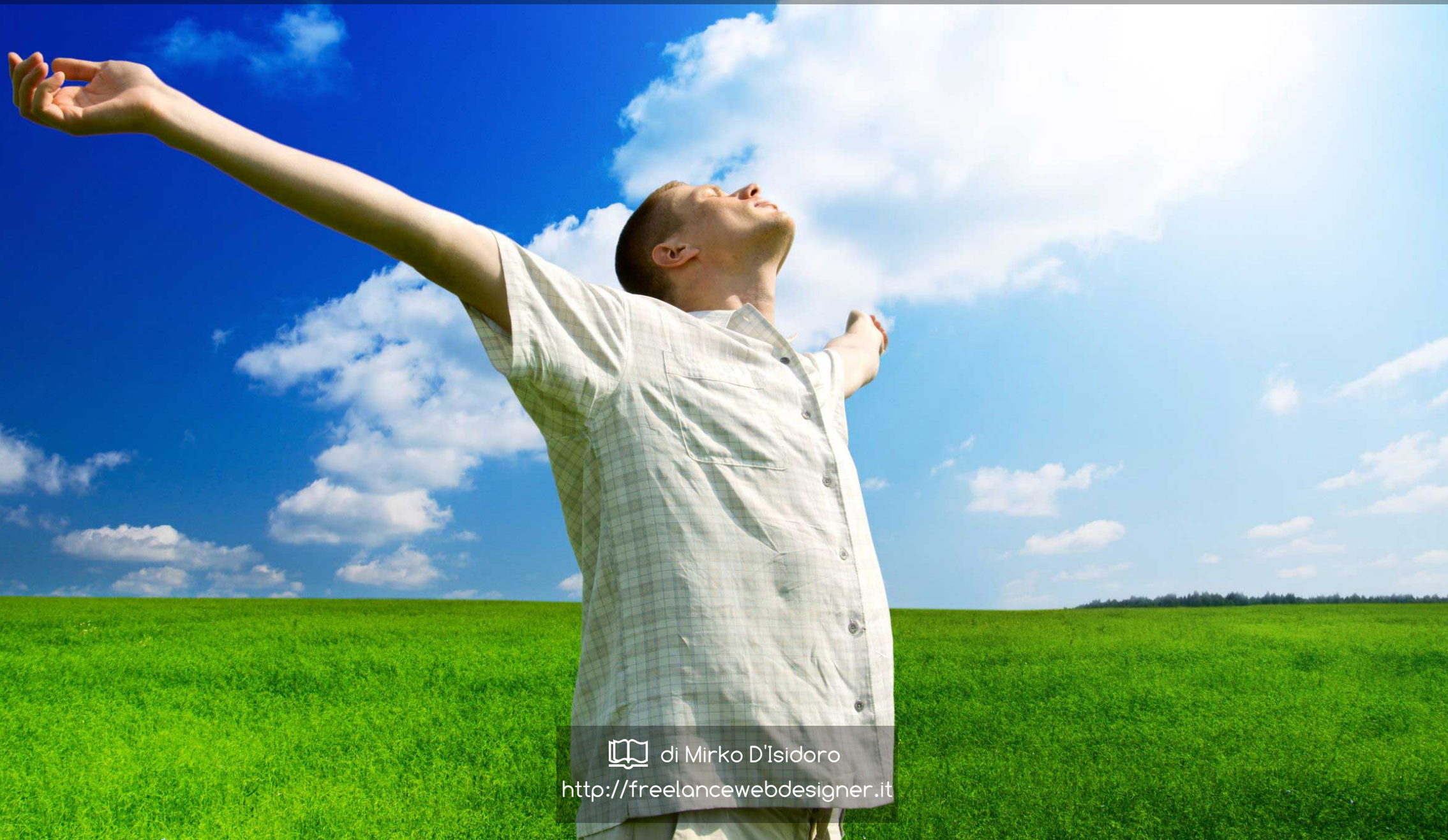
Freelance Web Designer:
Dove Trovare Nuovi Clienti On Line

Twago: Il Marketplace per Web Designer



di Mirko D'Isidoro
http://freelancewebdesigner.it

Indice

Introduzione 4

Informazioni generali su Twago 9

Requisiti e tipi di abbonamento a Twago 16

I vantaggi e gli svantaggi di lavorare su Twago 29

Quali sono i primi passi da fare? 37

Le schede di Twago: Come utilizzarle in modo corretto 53

Consigli operativi: Cosa puoi fare se non capisci cosa desidera il cliente 66

Cosa ti consiglio di fare in quattro passaggi 71

Indice

Come e Quanto puoi guadagnare? 77

Modelli di riferimento 85

Risorse Utili 87

Un omaggio per te 89

Prossime Guide in arrivo 91

Chi sono: Mirko D'Isidoro 93

Credits e Contatti per Twago Italia 98

Cos'è questa guida e a cosa può servirti

Introduzione - Che cos'è questa guida e a cosa può servirti

Sei un dipendente che si è rotto le scatole di creare progetti per altri e stai pensando di metterti in proprio come web designer freelance?

Oppure sei un giovane libero professionista che ha difficoltà ad acquisire clienti?

Questa che leggi è una guida che ti offre dei suggerimenti pratici e degli spunti utili per capire come puoi trovare davvero nuovi lavori attraverso la rete.

Prima di continuare però, voglio raccontarti brevemente la mia storia, per farti capire meglio quello di cui ti sto per parlare.

Dopo diversi anni passati come dipendente di un'azienda, nel 2008 ho deciso di mettermi in proprio come web designer freelance.

All'inizio della mia esperienza come libero professionista, ho avuto difficoltà a capire come trovare nuovi clienti.

Introduzione - Che cos'è questa guida e a cosa può servirti

Quando ero dipendente, infatti, non mi ero mai posto il problema di come "portare a casa la pagnotta".

Ecco perché ho iniziato a guardarmi un po' in giro on line, e non ci crederai ma ho scoperto un mondo nuovo.

Ho scoperto che ti puoi iscrivere a dei servizi on line in cui le aziende pubblicano progetti di web design da assegnare a freelance, e tu presenti la tua proposta, partecipando ad una selezione insieme ad altri.

Se l'azienda sceglie la tua proposta, ottieni il lavoro ed acquisisci un nuovo cliente.

Lo sapevi?

Questa guida **è il risultato delle mie ricerche** e dei miei studi, e ti offre delle informazioni pratiche su come trovare lavoro attraverso Twago, **uno dei quattro servizi in rete che ho selezionato**.

Per ognuno di questi servizi sto preparando una guida specifica, e ho deciso di iniziare parlandoti di Twago.

Perché ho deciso di creare questa guida?

Introduzione - Perchè ho deciso di creare questa guida?

Confrontandomi con altri colleghi, mi sono reso conto di non essere il solo ad avere difficoltà nel trovare nuovi clienti.

Ho raccolto molto materiale utile e pratico, ed ho deciso di mettere a disposizione dei web designer che hanno il mio stesso problema le informazioni che ho acquisito nel corso degli ultimi mesi.

Voglio condividere con te questa guida, per aiutarti a partire con il piede giusto su Twago, trovare clienti ed **aumentare i tuoi guadagni** da freelance.

Voglio essere molto sincero con te:
non vorrei che tu pensassi che Twago o altre aziende simili, mi abbiano pagato per parlare bene di loro.

Ecco perché, prima di iniziare a leggere in dettaglio i contenuti di questa guida, volevo precisare che **non ho ricevuto neanche un euro** da questi signori.

Il mio obiettivo in questa guida (e nelle successive) è solo quello di offrirti le mie conoscenze ed esperienze sul campo.

Twago: che cos'è ?

Informazioni generali - Twago: che cos'è?

Twago é un sito che ti aiuta a trovare nuovi clienti.

Questo servizio internazionale é stato creato nel 2009 da un'azienda tedesca, e da marzo 2010 è presente anche in Italia.

In breve, Twago mette in comunicazione l'azienda che cerca aiuto per la realizzazione di un progetto (che va dal web design alla programmazione, dalla grafica fino alle traduzioni), con un professionista come te.

L'azienda propone un lavoro da fare, tu entri in competizione con altri web designers che hanno le tue stesse competenze, e se la tua offerta viene scelta, trovi un nuovo cliente.

Sul loro sito vengono segnalate quali sono le professioni più richieste nel nostro paese.

Questo tipo di informazioni aggiornate, le puoi trovare nel loro magazine, alla voce "comunicati stampa".

Come funziona il servizio?

Informazioni generali - Come funziona il servizio?

All'interno di Twago ci sono 2 figure che corrispondono a 2 profili differenti:

1. l'azienda, identificata come "cliente";

2. il "fornitore di servizi", che sei tu.

Per poter utilizzare questo servizio, la prima cosa che devi fare è **iscriverti gratuitamente**, altrimenti non puoi comunicare con le aziende che propongono progetti da realizzare.

Una volta che ti iscrivi a Twago, hai accesso ad un tuo pannello di controllo dove andrai ad inserire ed aggiornare i tuoi dati come professionista.

Le informazioni che compili nel tuo pannello di controllo, saranno poi visibili sul tuo profilo pubblico.

Questo profilo **è visibile a tutti**, quindi anche ai tuoi potenziali clienti.

Hai già capito quindi quanto sia importante compilare bene tutte le schede del tuo profilo, perché faranno capire al cliente se fidarsi di te o meno.

Informazioni generali - Come funziona il servizio?

Per renderti il compito più facile, ti spiegherò passo passo (a pagina 54) cosa scrivere nella tua pagina/ profilo, e come pubblicarla correttamente.

Ora hai un'infarinatura su cos'è Twago e come funziona, ma voglio essere ancora più preciso con questo esempio.

L'azienda xyz ha bisogno di rifarsi il sito, ma non sa a chi rivolgersi.

Si era iscritta a Twago ma non aveva mai usato il servizio, decide di provare.

Pubblica gratuitamente un'offerta su Twago inserendo:

1. una descrizione del lavoro;
2. la somma che è disposta a spendere, compresa tra un minimo ed un massimo;
3. la scadenza entro la quale deve essere terminato il lavoro.

Informazioni generali - Come funziona il servizio?

Tu, che sei già iscritto al sito come "web designer freelance", sei interessato a quest'offerta.

A questo punto, devi cliccare sul pulsante "invia un'offerta", e **compilare un preventivo** sul servizio che vuoi offrire al potenziale cliente.

Entrerai quindi in competizione con altri web designer, per aggiudicarti il lavoro.

L'azienda xyz deciderà poi a chi assegnare la realizzazione del nuovo sito web.

Se sceglierà te, dovrai realizzare il progetto al prezzo pattuito ed entro la data stabilita.

Verrai pagato a lavoro finito.

L'azienda, a progetto completato, ha la possibilità di segnalare la sua testimonianza sul lavoro che hai svolto, e creare così valore aggiunto al tuo portfolio.

Informazioni generali - Come funziona il servizio?

Altro aspetto interessante è che se conosci più lingue, avrai la possibilità di partecipare a diversi progetti sia in Italia che all'estero.

Un'altra cosa:
riceverai delle notifiche email su nuovi progetti che potresti realizzare.

Se nel tuo profilo dici che sei un mago dei CSS e di Wordpress, ti avviseranno quando viene pubblicato un progetto che richiede queste precise competenze (es.: un blog aziendale).

Chiudo la parte dedicata a cos'è e come funziona Twago.

Ora che hai le idee più chiare, vediamo quali sono **i requisiti che devi avere**, e i tipi di abbonamento disponibili.

Come puoi ricevere i prossimi capitoli?

Finisce qui l'anteprima di questa guida per trovare nuovi clienti con Twago.

Se vuoi leggere il resto, lascia il tuo nome e la tua email nella home page del sito:

http://freelancewebdesigner.it/

www.freelancewebdesigner.it

La Risorsa Pratica che ti Aiuta a
Metterti in Proprio come Web Designer