

Ο Απόλυτος Οδηγός για να γίνεις

SOCIAL MEDIA FREELANCER 2022



Υπάρχουν πολλά οφέλη στο να γίνεις Social Media Freelancer

“

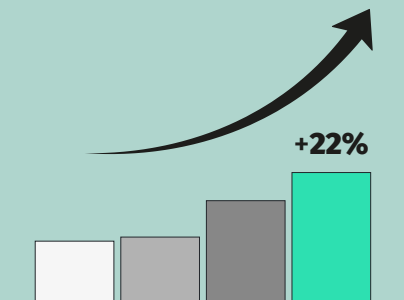
Θα αποκτήσεις
επιπλέον
εισόδημα

“

Θα μάθεις πως είναι
να έχεις δική σου δουλειά
(χωρίς να έχεις αφεντικό
πάνω στο κεφάλι σου)

“

Θα εργάζεσαι
τις ώρες που
βολεύουν εσένα.



**Αν σκέφτεσαι να γίνεις
Freelancer, δεν είσαι μόνος/η**

Πρόσφατη έρευνα κατέδειξε πως περισσότερο από το ένα-τρίτο των εργαζομένων (36%) ασχολούνται με κάποιας μορφής freelancing, μια αύξηση 22% από το 2019.



Η περίοδος του Covid-19 έδειξε πως είναι απόλυτα εφικτή η εξ αποστάσεως εργασία και έδωσε τεράστια ώθηση στην μετάβαση του υπαλλήλου σε ελεύθερο επαγγελματία (freelancer).

Αν σε ενδιαφέρει να δοκιμάσεις να μπεις στον κόσμο του freelancing, ετοιμάσαμε αυτόν τον οδηγό για να σε βοηθήσουμε να ξεκινήσεις το δικό σου ταξίδι.

Τι είναι ένας Social Media Freelancer;

Ένας Social Media Freelancer είναι υπεύθυνος στο να αντιπροσωπεύσει μία εταιρεία σε όλα τα κοινωνικά δίκτυα ως η μοναδική φωνή του brand. Δημιουργεί περιεχόμενο, τρέχει καμπάνιες και απαντά σε comments και μηνύματα.

Έχει ως στόχο να ενισχύσει την online παρουσία της εταιρείας και να προσφέρει την σωστή καθοδήγηση για να μπορεί η εταιρεία να προσαρμόζεται στις συνεχόμενες αλλαγές και αυξανόμενες απαιτήσεις της ψηφιακής εποχής.

Ένας freelancer δεν είναι υπάλληλος. Ο υπάλληλος:

- Δεν επιλέγει πότε, πού και πώς θα εργάζεται
- Δεν επιλέγει πόσα θα αμοιβεται ή αν θα πάρει κάποια αύξηση ή μπόνους
- Πληρώνεται με την ώρα

Ο freelancer, από την άλλη, είναι ακριβώς το αντίθετο. Ο freelancer:

- Μπορεί να επιλέξει για ποιον θέλει να δουλέψει, ποιες μέρες και ώρες θέλει να δουλέψει και που θέλει να δουλέψει
- Επιλέγει ο ίδιος πόσα θα χρεώνει
- Πληρώνονται ανάλογα με την δουλειά και συνήθως όχι ανά ώρα

Τι ακριβώς κάνει ένας Social Media Freelancer;

Η κύρια ευθύνη του Social Media Freelancer είναι να υλοποιήσει ένα πλάνο marketing. Πιο αναλυτικά:



Το Freelancing είναι κατάλληλο για σένα;



Ακούγεται αρκετά ελκυστικό να είσαι το αφεντικό του εαυτού σου αλλά το *freelancing* δεν είναι για όλους.

Η θέληση από μόνη της δεν είναι αρκετή, χρειάζονται αρκετές θυσίες και ρίσκο. Πριν αποφασίσεις να ξεκινήσεις είναι σημαντικό να γνωρίζεις τα **θετικά** και τα **αρνητικά** του να είσαι *Social Media Freelancer*.

ΘΕΤΙΚΑ

- Επιλέγεις με ποιους θέλεις και ποιους δεν θέλεις να συνεργαστείς (και τότε και για πόσο καιρό)
- Δουλεύεις μόνο σε *projects* που σε ενδιαφέρουν
- Ευέλικτο ωράριο
- Εκτίθεται σε ποικιλία εργασιών. Αν έχεις πελάτες από διάφορες βιομηχανίες (π.χ ένα πελάτη φωτογράφο, μια υπεραγορά, ένα στα ακίνητα κτλ) τότε εμπλουτίζονται οι γνώσεις σου και η επίγνωση σου

ΑΡΝΗΤΙΚΑ

- Δεν υπάρχει σταθερή δουλειά.
- Μπορεί ανα πάσα στιγμή να χάσεις κάποιον πελάτη και άρα χάνεις και το συγκεκριμένο εισόδημα.
- Συνήθως εργάζεσαι μόνος/η σου
- Έχεις την ευθύνη της όλης δουλειάς

Γι' αυτό, ίσως να είναι καλύτερα να δοκιμάσεις το *freelancing* καθώς έχεις άλλη δουλειά, *full-time* ή *part-time*. Αυτό θα σου επιτρέψει να δοκιμάσεις το *freelancing* με υπομονή και μεθοδικότητα.



Πώς βρίσκει πελάτες ένας Freelancer;

Όλοι ανεξαιρέτως οι εταιρείες χρειάζονται κάποιον να τους χειρίζεται επαγγελματικά τα social media τους. Άρα όλες οι εταιρείες είναι πιθανοί πελάτες



Οι διαφημιστικές εταιρείες ποντάρουν στις πιο μεγάλες εταιρείες και συνήθως δεν αναλαμβάνουν τις πολύ μικρές εταιρείες. Οι μικρές εταιρείες δεν έχουν αρκετά μεγάλο κονδύλι και έτσι δεν συμφέρει στις διαφημιστικές εταιρείες να τις αναλάβουν. Αυτό αφήνει ένα μεγάλο κενό και μια τεράστια ευκαιρία σε freelancers να αναλάβουν αυτοί τις πιο μικρές εταιρείες.



Ο καλύτερος τρόπος να αποκτήσεις τον πρώτο ή και τους επόμενους σου πελάτες είναι να προσεγγίσεις εταιρείες στις οποίες είσαι εσύ δικός τους πελάτης. Ένα εστιατόριο που λατρεύεις και επισκέπτεσαι συχνά, ένα boutique που αγοράζεις τα αγαπημένα σου t-shirts, τον παρπέρη ή την κομμώτριά σου. Όλοι μα όλοι είναι πιθανοί πελάτες.



Αυτό δεν σημαίνει ότι θα γίνουν όλοι πελάτες σου. Μπορεί να πρέπει να μιλήσεις με 3, 5 ή περισσότερους υποψήφιους πελάτες. Είναι απλά θέμα χρόνου να αποκτήσεις τον πρώτο σου πελάτη. Με λίγη υπομονή και επιμονή θα «κλείσει» ο πρώτος πελάτης. Εδώ ανοίγουμε σαμπάνιες γιατί πρέπει να γιορτάζουμε όλες μας τις επιτυχίες, μικρές και μεγάλες!

Πώς να ξεκινήσεις το Freelancing ταξίδι?

Υπάρχουν κάποιες πολύ συγκεκριμένες γνώσεις και δεξιότητες που πρέπει να αποκτήσεις πριν αναλάβεις τον πρώτο σου πελάτη.

Τα καλά νέα είναι ότι δεν χρειάζεται να έχεις πτυχίο στο Marketing για να μπορείς να προσφέρεις αυτές τις υπηρεσίες.

Πρέπει αρχικά να μάθεις τις βασικές αρχές του marketing. Γενικά πρέπει να αποκτήσεις μια

καλή κατανόηση και επίγνωση του ρόλου που έχει το marketing στις επιχειρήσεις.

Μετά πρέπει να μάθεις να κάνεις σωστή έρευνα αγοράς, να παράγεις περιεχόμενο, να ξέρεις να χειρίζεσαι επαγγελματικά τα εργαλεία διαφήμισης του Facebook και Google, να αναλύεις τα αποτελέσματα και να κάνεις σωστό optimization.

Η αλήθεια είναι ότι υπάρχουν πολλά πράγματα που πρέπει να μάθεις. Το θέμα είναι ότι δεν είναι απλά γνώσεις, είναι δεξιότητες. Δεν είναι αρκετό να διαβάσεις μόνος/η σου ή να κάνεις κάποια θεωρητικά courses.

Θα πρέπει με κάποιο τρόπο να πειραματιστείς πρακτικά και να έχεις και ένα μέντορα που θα σου δίνει ανατροφοδότηση.

Μικρά βήματα

Μετά που θα αποκτήσεις τις αναγκαίες γνώσεις και δεξιότητες, θα πρέπει να ξεκινήσεις με ένα μόνο πελάτη. Όσο και να θέλεις να βγάλεις πολλά λεφτά, χρειάζεται να αρχίσεις με μικρά βήματα.

Όταν αποκτήσεις τον πρώτο σου πελάτη πρέπει να συγκεντρωθείς και να αφιερώσεις όλο σου το χρόνο στο να κάνεις απίστευτα καλή δουλειά που θα ενθουσιάσει τον πελάτη σου. Θα ξοδέψεις περισσότερο χρόνο από το κανονικό γιατί είναι εδώ που κτίζεις τις δεξιότητες σου.



Ο πρώτος σου πελάτης είναι το εισιτήριο σου για τον δεύτερο πελάτη. Δεν χρειάζεται να τρέχεις να ψάχνεις για πελάτες. Η επαγγελματικότητα σου, η αφοσίωση σου, η δημιουργικότητα σου, η καλοσύνη σου και το πείσμα σου θα σε κάνει τόσο ελκυστικό που οι πελάτες θα έρχονται σε σένα και θα δεις που θα φτάσεις στο σημείο να μην μπορείς να δεχτείς άλλους πελάτες.

Πρώτο βήμα

Μπορείς να ξεκινήσεις και να μαθαίνεις μόνος/η σου online και να αποκτήσεις τις αναγκαίες γνώσεις και δεξιότητες. Μπορείς να πειραματιστείς με το να κάνεις μια δική σου σελίδα και να πουλάς προϊόντα. Στην θεωρία είναι εφικτό αλλά στην πραγματικότητα είναι σχεδόν αδύνατο.

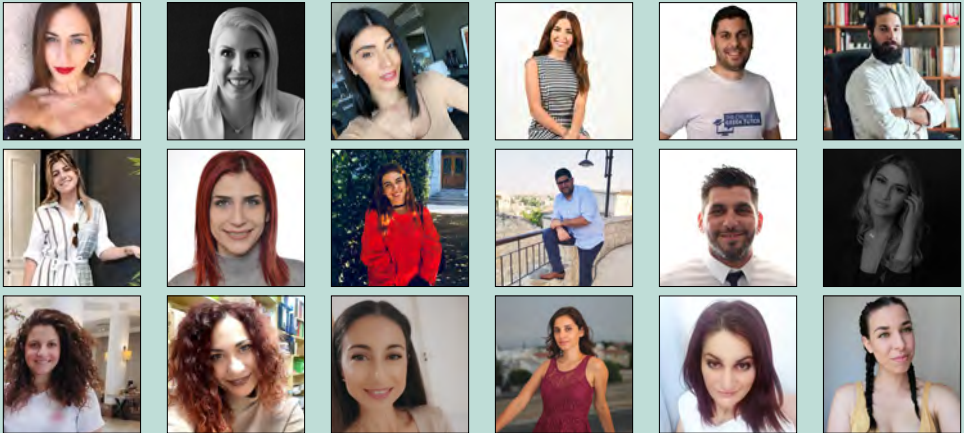
Χρειάζεσαι την κατάλληλη υποστήριξη και καθοδήγηση. Χρειάζεται να βρεθείς σε ένα περιβάλλον που θα μπορείς να εξασκηθείς σωστά. Θα σε βοηθήσει πολύ να μοιραστείς το ταξίδι σου με άλλους ανθρώπους που έχουν κοινό στόχο.

Συνήθως, όταν ξεκινάμε κάτι μόνοι μας, αρχίζουμε με ενθουσιασμό αλλά μόλις δυσκολέψει η κατάσταση και δεν έχουμε κάπου να ακουμπήσουμε, σταματάμε. Το αφήνουμε στην άκρη για μια εβδομάδα, ένα μήνα, ένα χρόνο... για πάντα.



Γι' αυτό δημιουργήσαμε το **Social Media Freelancer Bootcamp**.

Τα τελευταία 5 χρόνια, πάνω από 500 άτομα έχουν περάσει από τα πρακτικά προγράμματα του StudentLife Academy και έχουν είτε εργοδοτηθεί σε διαφημιστικές και άλλες εταιρείες ή έχουν εφαρμόσει τις νέες τους γνώσεις στις δικές τους εταιρείες ή έχουν γίνει freelancers και έχουν αποκτήσει δικούς τους πελάτες



Η μεγάλη διαφορά που έχει το Social Media Freelancer Bootcamp του StudentLife Academy με άλλες επιλογές όπως άλλα courses, μεταπτυχιακά και internships είναι τα αληθινά μας projects.

Δημιουργήσαμε ένα περιβάλλον προσομοίωσης, όπου θα αισθάνεσαι ότι βρίσκεσαι σε διαφημιστική εταιρεία. Με την βοήθεια του “coach” σου θα δημιουργείς και θα τρέχεις πραγματικές διαφημίσεις σε ένα project που έχουμε στήσει για σκοπούς εκπαίδευσης. Ο κάθε συμμετέχοντας θα έχει ένα κονδύλι σχεδόν €100 το οποίο θα ξοδέψει κατά την διάρκεια του training.

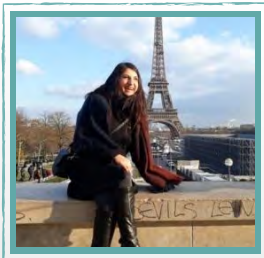
Κάθε φορά που θα ξεκινά καινούργιο μάθημα, θα βλέπουμε τα αποτελέσματα των προηγούμενων διαφημίσεων και θα τα αναλύουμε και μετά θα προτείνουμε βελτιώσεις σε ρυθμίσεις, εικόνες και λεκτικό. Αυτή η διαδικασία λέγεται optimization και είναι η κύρια δεξιότητα που θέλουμε και πρέπει να αποκτήσεις.



Feedback

Η ανατροφοδότηση είναι το πιο ουσιαστικό εργαλείο για πραγματική απόκτηση δεξιοτήτων. Για κάθε προσπάθεια που θα κάνεις θα έχεις feedback από τον coach σου. Η επικέντρωση μας είναι στην ουσιαστική απόκτηση δεξιοτήτων. Και όχι στην απομνημόνευση κάποιων θεωρητικών εννοιών.

Testimonials



Μαρία Κακουλλή

Το StudentLife Academy είναι ένα οργανωμένο σύνολο που δεν το βρίσκεις συχνά. Είναι όλα με βάση προγραμματισμού και σου δίνει ένα σωρό γνώσεις και δεξιότητες που δεν τις αντιλαμβάνεσαι αμέσως. Το καταλαβαίνεις όταν έρχεται η στιγμή που πρέπει να φέρεις εις πέρας ένα project και κάνεις πράγματα που δεν θα τα έκανες παλιά και δεν θα σκεφτόσουν να τα κάνεις. Στην Ακαδημία δεν μαθαίνεις μόνο, γνωρίζεις ανθρώπους με έμπνευση, ταλέντο και πολύ, πολύ humor. Εδώ μαθαίνεις και κερδίζεις, δεν χάνεις ποτέ!

Μέσα από την ακαδημία βρήκα τον εαυτό μου και τον ενθουσιασμό μου. Η αγάπη μου για τα social media ήταν ολοφάνερη από πάντα αλλά το πάθος των coaches μου για αυτό που έκαναν, ήταν τόσο μεταδοτικό που όντως ένιωσα ότι η καριέρα μου στο Digital Marketing ξεκίνησε με το που μπήκα στη ακαδημία.



Ιουλιέττα Λαγούδη



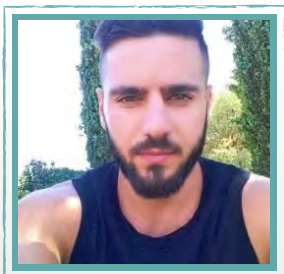
Λουκία Παρπέρη

Το να λάβω μέρος στην ομάδα του StudentLife Academy, ήταν η πιο σωστή επιλογή που πήρα ποτέ! Στην αρχή είχα αμφιβολίες αν όντως θέλω να το κάνω όμως ευτυχώς το πάω και ότι γίνει ήταν η καλύτερη και πιο γεμάτη σε γνώσεις περίοδος της ζωής μου! Ανακάλυψα ότι γεμίζει με και αγαπώ ήδη τη μελλοντική μου δουλειά!

Πραγματικά οι γνώσεις και η εμπειρία που μου πρόσφερε η ακαδημία γύρω από τον τομέα του digital marketing θα με βοηθήσουν σίγουρα στον επαγγελματικό μου τομέα. Τα projects είναι εκπληκτικά και τα αποτελέσματα στα αλήθεια αξιοθαύμαστα. Γνωρίζεις κόσμο, κάνεις συνεργάτες και φίλους, αλλά εκεί που θέλω να σταθώ περισσότερο είναι στους εκπαιδευτές. Το πάθος τους ήταν μεγάλο για την δουλειά τους και το μετέδωσαν και στους φοιτητές της ακαδημίας. Είναι οι ειδικοί σε αυτό που κάνουν και αξίζουν συγχαρητήρια.



Γιώργος Κωνσταντίνου



Γιώργος Λαυρεντίου

Επειδή το master πάει 1,5 με 2 χρόνια (με αχρείαστα μαθήματα πολλές φορές) ενώ το Academy είναι 3 μήνες και επειδή δεν υπάρχει εκείνο το σύστημα του σχολείου με τους βαθμούς και τα διαγωνίσματα. Ο κλάδος είναι ενδιαφέρον και βοηθάς άμεσα την εταιρεία σου να βγάλει χρήματα. Πιστεύω ότι έχει μέλλον αν ασχοληθεί κάποιος σοβαρά με το Digital Marketing!



*Αν σας ενδιαφέρει να εγγραφείτε στο πρόγραμμα
μπορείτε να επικοινωνήσετε με τα πιο κάτω άτομα:*



Ανδρέας Λουκά

99442403
a.louca@studentlife.com.cy



Γιώργος Κωνσταντίνου

99344727
g.constantinou@studentlife.com.cy