



## Explicação

"Quero trabalhar de forma independente."

Quando falamos em trabalhar de forma independente e conquistar cada um dos seus clientes, a primeira preocupação que surge na cabeça do Pedro (e da maioria das pessoas) é em relação a dinheiro. O que faz sentido. Não dá para simplesmente se jogar no mundo dos freelancers sem ter nenhuma garantia ou planejamento para saber se sua nova renda será suficiente para pagar as contas do mês.

A resposta para a pergunta do título desta lição é sim, com planejamento Pedro conseguirá manter uma boa estabilidade financeira sendo freelancer. Só que é preciso olhar para o quanto ele ganha com muito cuidado!

Ser freelancer é ser um profissional independente, dono do seu próprio negócio, então Pedro terá gastos que nunca pensou antes porque precisa ser seu próprio chefe, pagar seus próprios benefícios e impostos.

### Calculando seu próprio preço.

Antes de começar a trabalhar como freelancer, o primeiro cálculo que Pedro precisa fazer é pensando em **quanto tempo você ele demorar para fazer cada coisa do seu trabalho**.

Ainda que Pedro não cobre por hora, é importante pensar no tempo que ele demora e o quanto isso vale financeiramente falando. A melhor forma de fazer isso é usar algum aplicativo para o seu computador que você pode dar play, pausar e anotar a atividade específica que fez naquele período.

Uma sugestão é o [Paymo](https://www.paymoapp.com/pricing/) (<https://www.paymoapp.com/pricing/>), mas você pode procurar por "personal time tracking" e escolha o que você se adaptar melhor. Inclusive, você pode ver as sugestões que tem no Para saber mais.

Mas vamos lá.

Partindo do princípio que o Pedro anotou quanto tempo ele gasta para fazer cada coisa e criou seu preço? Sempre deixe margem para negociação. Alguns clientes podem pedir horas extras – ou outras entregas além das esperadas inicialmente e você pode precisar fazer um preço melhor para ele em que você não saia perdendo. Sempre saiba o valor mínimo que você pode chegar – mesmo que o projeto seja incrível, você não pode pagar para trabalhar, certo?

Outra coisa importante é que Pedro precisa fazer a sua lição de casa.

Ele pode procurar freelancers da sua área e faça uma sondagem sobre o quanto eles cobram ou pesquisar no site do sindicato da categoria também, nos sites sempre tem tabelas de preço pra quanto cobrar em cada coisa. Procure fóruns de discussões, grupos do Facebook e sites de networking do seu ramo e troque estratégias, compartilhe suas dúvidas, converse com outros freelancers. Mesmo trabalhando no mesmo segmento, vocês estão juntos nessa.

Pedro precisa ser sutil, afinal de contas as pessoas não gostam de falar o quanto elas ganham ou deixam de ganhar, então perguntar uma média, para que você tenha uma noção pode ser um bom caminho.

Uma estratégia interessante para manter a estabilidade financeira é a união de duas coisas:

1. Tenha o valor do seu "salário" definido e, pelo menos, três meses guardados como segurança
2. Ofereça a possibilidade de parcelamento para clientes maiores ou projetos mais longos, te dando a oportunidade de cobrar um pouco melhor sem sobrecarregar o cliente e facilitando sua organização financeira a longo prazo.

