



OD CZEGO ZACZAĆ POSZUKIWANIA? JAKIE PYTANIA WARTO ZADAĆ SOBIE?

Szukasz osoby, która ma pomóc Tobie w prowadzeniu i rozwoju Twojego biznesu. Jakikolwiek zadania jej zlecisz, powinny one przyczyniać się do efektywnego działania i/lub dalszego rozwoju Twojej firmy.

Zatem jest to **ważny dla Ciebie projekt. Poświęć temu swój czas.**

- *Zastanów się czego konkretnie potrzebujesz, jakie zadania, obszary chcesz zlecić, delegować.*
- *Czy masz jakieś wytyczne co do ich realizacji – instrukcje, procedury, Twoje oczekiwania?*
- *Jakiego wsparcia oczekujesz od tej osoby?*
- *Jak chcesz się z nią komunikować – co jest, będzie dla Ciebie ważne?*
- *Co jest dla Ciebie kluczowe w tej współpracy – jakiego efektu oczekujesz?*
- *Czego nie będziesz w stanie zaakceptować?*
- *Czy masz przestrzeń i gotowość, by poświęcić czas na jej wdrożenie i/lub weryfikację efektów jej pracy.*
- *Czy wiesz jakim dysponujesz budżetem i jaki koszt jesteś gotów ponieść?*
- *Jakiego potencjalnego zwrotu z tej współpracy oczekujesz – np. więcej potencjalnych Klientów, większa sprzedaż itp.*

WAŻNE! Daj sobie czas, spisuj swoje przemyślenia. Ważne, byś finalnie znał odpowiedzi na poniższe pytania:

- Wiem jakie konkretnie zadania chcę zlecić*
- Wiem jakich konkretnie efektów oczekuję*
- Wiem jaki mam budżet*
- Wiem co jest dla mnie **kryterium sukcesu** a co **kryterium porażki** w tej konkretnej współpracy*
- Wiem jakie są moje wartości i/lub zasady współpracy – **kodeks***
- Mam spisane powyższe*

STWÓRZ SWOJĄ OFERTĘ – PROFIL TWOICH OCZEKIWAŃ, WYMAGAŃ.

WAŻNE! Twoja oferta powinna być również zrozumiała i atrakcyjna dla potencjalnego Odbiorcy. Zastanów się co z jego perspektywy jest ważne, zatem oprócz Twoich wymagań, oczekiwań uwzględnij:

- Konkretny zakres współpracy;
- Opisz przykładowe zadania;
- Doprecyzuj oczekiwane przez Ciebie rezultaty;
- Określ czas realizacji usługi, czas dostępności jakiego oczekujesz;
- Podaj zakładaną potencjalną długość współpracy.



PRZYKŁADOWE PROPOZYCJE MIEJSC W SIECI, GDZIE SZUKAĆ POTENCJALNEGO USŁUGOBIORCY

WAŻNE!

Jeśli masz swój profil poszukiwań **zastanów się gdzie mogą być** Twoi potencjalni Usługobiorcy/Kandydaci i **dostosuj do tego kanał/narzędzie jakie wybierzesz.**

Przykładowe propozycje:

MEDIA SPOŁECZNOŚCIOWE:

- Przede wszystkim wykorzystaj **swoje miejsce w sieci**:
 - stronę internetową/bloga
 - Twoje media społecznościowe
- [Facebook](#) – tutaj spory potencjał w przeróżnych grupach branżowych, lokalnych, wsparcia itp.
- [LinkedIn](#) – jest to międzynarodowy portal społecznościowy, mający na celu ułatwianie użytkownikom nawiązywanie kontaktów zawodowo-biznesowych. Możesz wykorzystać swoją tablicę, jak i ogłoszenia o pracę
- Znajomi w sieci
- Czasem warto też sięgnąć po mniej oczywiste miejsca jak [Instagram](#) czy [TikTok](#)

PORTALE PRACY, M.IN.:

- [Pracuj.pl](#) – jest to jeden z większych portali, oferty z każdej branży, w zasadzie dla każdego poziomu doświadczenia, choć bardziej dla stanowisk specjalistycznych i menedżerskich.
- [RocketJobs](#) – intensywnie rozwijający się portal z ofertami pracy, który wywodzi się z gdańskiego start-upu Just Join IT, głównie oferty z branży marketingowej, sprzedażowej, hr.
- [Olx.pl](#) – sporo ofert pracy, współpracy, prac dodatkowych, zarówno stanowiska administracyjne, specjalistyczne jak i pomocnicze.

PORTALE DEDYKOWANE FREELANCEROM, M.IN.:

- [Useme](#) – wydaje się jeden z bardziej popularnych portali, daje możliwość nawiązywania współpracy również z osobami nie prowadzącymi działalności gospodarczej – tutaj Useme pośredniczy w transakcjach między stronami.
- [Fiverr](#) – serwis dla freelancerów z całego świata o globalnym zasięgu.
- [Oferia.pl](#) – serwis internetowy łączący Zlecających z Wykonawcami.

Pamiętaj! To, które rozwiązanie będzie dla Ciebie najbardziej atrakcyjne, najbardziej efektywne, zależy przede wszystkim od tego kogo konkretnie szukasz, jaki obszar chcesz oddelegować, w jakim terminie itp.

WAŻNE! Pamiętaj, aby Twój komunikat – Twoja Oferta była dostosowana do potencjalnego odbiorcy.



JAKIE PYTANIA WARTO ZADAĆ W ROZMOWIE?

Zachęcam do wykorzystywania **potencjału pytań otwartych** – czyli takich, na które nie wystarczy odpowiedzieć „tak” lub „nie” – np. *Jakie?, Jaki?, Który?, Kiedy?, Co?, Z jakiego powodu?*

- Pytaj o konkretne doświadczenie, przykłady projektów, które są istotne z punktu oczekiwań danego zlecenia;
- Pytaj zarówno o efekty pracy, jak też drogę do ich osiągnięcia – *w jaki sposób?, co pomogło osiągnąć dany efekt?, jak ktoś sobie poradził z trudnościami, jeśli się takowe pojawiły? itp.*
- Dopytuj o oczekiwane zasady współpracy – określ jak to wygląda z Twojej strony, co jest dla Ciebie ważne;
- Sprawdź i dopytaj co jest ważne we współpracy dla Twojego potencjalnego Podwykonawcy;
- Określcie wspólnie efektywny kanał komunikacji;
- Doprecyzujcie wzajemne oczekiwania i możliwości budżetowe.

WAŻNE! Podczas spotkania notuj ustalenia, swoje wrażenia, bieżące przemyślenia.

PAMIĘTAJ! Warto, by Wasze finalne ustalenia zyskały formę pisemną – np. listy ustaleń i podsumowania w mailu, do którego każda ze stron będzie mogła wrócić.

DZIĘKUJĘ,



Masz dodatkowe pytania? – zapraszam do kontaktu

Oferuję wsparcie biznesu w procesach HR oraz doradztwo zawodowe

kontakt@patrycjagazy.pl

patrycjagazy.pl

[HRqube Patrycja Gazy | Facebook](#)