

Báječný život freelancerů

Taky si myslíte, že volná noha rovná se pohoda? Jak se to vezme. Víme, na co si dát pozor, ale i na které benefity se můžete těšit.

PŘIPRAVILA ANNA BASIKOVÁ



Ráno vstát kolem deváté, zajít na brunch s kámoškou a po dvou mimosách a vaflich s ovocem usednout k počítači. Odpovědět na e-maily, udělat nějakou práci a kolem páté zase počítač zaklapnout a vyrazit na jógu nebo na nákupy. No, možná vás zklameme, ale takhle život na volné noze opravdu nevypadá. Tedy pokud nejste Carrie Bradshaw a neplatí vám za jeden článek desítky tisíc. Život freelancera většinou probíhá jako přesný opak – snídani zhltnete doma u počítače, e-maily vyřizujete, kde se dá, pracujete klidně i šestnáct hodin denně a kamarádi? Těm se často musíte podířit, protože vy toho přece zas tolik neděláte, zatímco oni pracují od rána do večera. Ano, i s takovými narážkami se pravděpodobně jako freelancer setkáte. A ne, nic příjemného to opravdu není. My vás připravíme nejen na praktické záležitosti, jako jsou faktury nebo daně, ale i na to, jak se umět co nejlépe prodat.

Co si promyslet dopředu

Pokud máte tendence si své budoucí podnikání malovat narůžovo, zkuste se zastavit a dát také prostor kritickému myšlení. Mohli byste se totiž spálit. Ať už plánujete cokoli, je dobré si práci nejprve vyzkoušet, zjistit, jestli vás doopravdy baví – a to natolik, že ji chcete vykonávat sami za sebe a pod svým jménem. Žádná firma ani její ředitel vás totiž neochrání. Teď bude všechno na vás, a to samozřejmě včetně negativ. „Vždycky jsem ráda psala, a když jsem měla pocit, že už jsem toho jako zaměstnanec v různých agenturách napsala hodně, napadlo mě se postavit na vlastní nohy. Nedokázala jsem si ale tehdy představit, jak náročné bude najednou řešit účetnictví, finance, shánět si práci, vymáhat neproplacené faktury, být zklamaná ze zakázek, které nakonec nedopadly... Dnes už bych neměnila, ale tenkrát by mi pomohlo, kdybych byla na volnou nohu lépe připravená,“ přiznává copywriterka Bára. Abyste nebyli stejně překvapeni jako ona, pečlivě si promyslete, zda se chcete vzdát výhod zaměstnání, nebo je vám přednější svoboda, která má ovšem také svou cenu. „Jen málokdo dosáhne většího a trvalého úspěchu na volné noze okamžitě. Vybudovat si efektivní a výdělečný byznys postavený na odbornosti a dobrém jméně trvá roky, někdy i desítky let. Rozhodně proto doporučuji přemýšlet nad vlastním podnikáním strategicky a dlouhodobě,“ radí přední český freelancer a autor knihy *Na volné noze* Robert Vlach. Podle něj se hodí mít do začátku peněžní rezervu a vzdělávat se nejen v odborné, ale i podnikatelské oblasti. „Spousta freelancerů udělá v začátcích tu chybu, že sázejí jen na vlastní expertizu a zanedbávají podnikatelské dovednosti, jako je tvorba, vyjednávání a jistění zakázek, organizace práce, finanční sebeřízení, osobní marketing a mnohé další. Berou freelancing jako jednoduchou disciplínu, zatímco ve skutečnosti jde spíš o desetiboj, navíc vytrvalostní. Odhodlání a štěstí může hrát velkou roli, ale podnikatel musí být připravený i na to, že ne všechno půjde podle prvotních optimistických představ. To vyžaduje sebereflexi, schopnost přiznat si své vlastní nedostatky a kompenzovat je,“ dodává. Jeho doporučení pro začínající freelancery? Zvládnout co nejdřív vedle vlastní odbornosti i onu podnikatelskou abecedu.

Ještě než se vydáte na úřad pro živnostenské oprávnění, položte si pár důležitých otázek. Například: Víte, jak si najít práci a budovat svou klientelu? Umíte si nastavit hranice? Máte jasno v tom, jestli vám vyhovuje spíš hodinová sazba nebo dlouhodobý paušál? Zvládáte správně nacenit svou práci a umět se prodat? Jste schopni vyjednat

Freelancing není snadná disciplína. Jde spíš o desetiboj, navíc vytrvalostní.

nejen o ceně? Jste spolehliví? Dokážete odhadnout, kdy máte dost? Jako freelancer možná (držíme palce) časem dojdete do bodu, kdy budete pracovat efektivněji, zvládnete rychleji odbavit více práce, a tím pádem začnete nabírat další klienty, což vás ovšem bude stát jednu důležitou komoditu: čas. „Na chvíli pomůže další zlepšení produktivity, ale to už nebude mít tak dramatický dopad jako poprvé. Najednou stojíte před rozhodnutím, jestli zdražit, přibrat si někoho do party, anebo nedejbože začít odmítat,“ upozorňuje Robert Vlach v knize *Na volné noze*. A ať už se rozhodnete jakkoliv, myslete na to, že vše bude mít vliv na vaše podnikání. Například vyšší očekávání klientů (pokud zdražíte), nebo větší zodpovědnost, více povinností a možné třecí plochy (jestliže přiberete do týmu další lidi). A mimochodem, počítáte také s tím, že se můžete jednoho dne dostat do fáze, kdy nebudete mít žádnou zakázku?

Účetnictví

„Kdybych měla nováčkům mezi freelancery něco poradit, tak je to rozhodně tohle: Najděte si účetní. Po pěti letech na volné noze bych to ale upravila na: Najděte si účetní, která s vámi probere všechno dopodrobna, které se nebudete bát na nic zeptat, která vás na všechno dopředu upozorní a informuje vás o novinkách,“ doporučuje grafička Zuzka. Na začátku bohužel takové štěstí neměla a účetní musela měnit hned třikrát. Najít dobrou finanční a daňovou poradkyni ovšem není žádná hračka. Takže až ji objevíte, držte se jí!

— INZERCE —

**KAŽDÁ JE JEDINEČNÁ
A MŮŽE BÝT MILIONOVÁ**

Setři a vyhraji

HRAJ S ROZUMEM.
Ministerstvo financí varuje:
Účastí na hazardní hře může vzniknout závislost! 18+

Taková účetní je totiž opravdu k nezaplacení. Nejenže vám pomůže s daňovým přiznáním, ve kterém se dá nasekat spousta chyb, ale také vám poradí, co kdy a kam máte zaplatit, zda se vám vyplatí přecházet na paušální daň nebo třeba co udělat, když ošetřovné či onemocníte. Ceny si určuje každá účetní samozřejmě sama, obvykle ale zpracování daňového přiznání stojí od dvou tisíc výš, někde je vyžadován i měsíční paušál. „Pokud začínáte, nedívejte se na účetní služby pouze jako na náklad, který můžete ušetřit vedením povinné administrativy svépomocí, ale také jako na pomoc a investici do podnikání,“ doporučuje Robert Vlach.

Faktury

Jednou z nejotravnějších činností na volné noze je bezesporu vystavování faktur, a to i navzdory motivaci, že se na konci celého procesu na vašem účtu objeví peníze. I to se dá ale snadno vyřešit. Existuje mnoho platforem, které vám s fakturami pomůžou, a vy tak už nebudete muset nic zdlouhavě vypisovat, hlídat jejich splatnost nebo zjišťovat, kolik financí si máte připravit na odvod DPH za minulý měsíc. Zaregistrujte se třeba na fakturoid.cz – fakturu vystavíte za pár vteřin a odkudkoli. A především, doklady pro účetní budete mít už navzdýcky připravené včas, v pořádku a navíc online. Do pěti odběratelů je tahle vychytávka zdarma, za 174 korun měsíčně pak můžete vystavovat neomezené množství faktur.

Peníze, daně, zálohy a pojištění

Víte, na co všechno pamatovat, co si promyslet a spočítat, když budete přecházet na volnou nohu? „Určitě je třeba si dát pozor, aby vám navazovalo zdravotní pojištění. Pokud by OSVČ nevzniklo hned, stanete se osobou bez zdanitelných příjmů a musíte si uhradit zdravotní pojištění,“ upozorňuje dále účetní Jana Jáčová, kterou na Instagramu najdete jako @uolucetnictvi (doporučujeme sledovat). Když jen přejdete ze zaměstnání na fakturaci, ale děláte pořád stejnou práci, musíte si podle Jany Jáčové spočítat, zda se vám to vůbec vyplatí. „Jestli se mzda přesune do fakturace, váš čistý příjem se zvýší, ale přijmete o výhody, jako je placená dovolená, nemocenská a další. Pokud plánujete složitější podnikání, kde bude více dodavatelů, provozovna či zaměstnanci, je bezpečnější forma jako s.r.o. z hlediska ručení. Zdanění vyjde podobně,“ dodává.

A co ty daně? „Zálohy na sociální a zdravotní pojištění jsou povinné, pokud máte podnikání jako hlavní činnost. U vedlejší činnosti při startu zálohy nejsou a pojistné se pak platí podle výdělku. Zdravotní se platí

Abyste měli hned od začátku dost práce, musí o vás svět vědět.

vždy a sociální při vyšším výdělku,“ vysvětluje Jana Jáčová. Dále si můžete dobrovolně platit nemocenské pojištění a při dlouhodobé nemoci potom inkasujete asi pět tisíc korun měsíčně. Jestliže jako OSVČ nebudete mít žádné náklady, vyplatí se vám režim paušální daně. Musíte ale splnit podmínku obratu do dvou milionů korun a nesmíte být plátcem DPH. „Pravidla jsou teď nastavena velmi výhodně, takže čím výše k horní hranici pásma jste, tím více se vám to rentuje. Analogicky to platí i obráceně, tedy pokud jste nad limitem jen malinko, už to tolik výhodné není. Ale kříšťalovou kouli nikdo nemá,“ dodává účetní.

Finanční polštář

I když nám další covidová vlna snad už nehrozí, připravit se na výpadek příjmů není nikdy špatný nápad. Zkuste si dávat alespoň pár tisíc každý měsíc bokem, budou se vám hodit, když nebudete moci pracovat nebo pokud se rozhodnete vzít si delší volno. „Každý měsíc nejprve zaplatím, co potřebuji, jako je nájem, daně, pojištění nebo účet za telefon. Pak si dám stranou asi dvacet procent z toho, co mi přijde na účet, a to, co mi zbyde, už jen vesele utracím,“ usmívá se PPC specialista Kristýna.

Networking a sebestopropagace

Samotný přechod na volnou nohu bude pravděpodobně snadný a hotový raz dva, první zádrhel ovšem může nastat v momentě, kdy vás moc lidí z oboru nezná a vy potřebujete naplnit svou kapacitu. Abyste měli hned od začátku dostatek práce, musíte říct celému světu, co děláte a v čem jste dobří. Jako úplní nováčci zkuste začít třeba tak, že rozhodíte sítě mezi lidmi, které znáte. Rodina, přátelé, bývalí kolegové, spolužáci... Uvidíte, že těch, co vaše služby potřebují (nebo vás rádi doporučí), nebude úplně málo. A co dál?

Přidejte si do e-mailu podpis s odkazem na svůj LinkedIn, nechte si udělat hezkou fotku, vytvořte svůj profesní medailonek, založte si třeba jednoduché webovky. „Jsem od přírody stydlivá, ale zároveň si uvědomuju, že když nikomu neřeknu, co dělám a co umím, nikdo nemá šanci to zjistit,“ vypráví učitelka angličtiny Mirka. A tak si jako milovnice plánování určila jasný cíl – jednou měsíčně přidá příspěvek na LinkedIn, kde shrne, co během posledních třiceti dní zažila, co se jí povedlo i jakých chyb se dopustila. „Funguje to skvěle i jako můj pracovní deníček, ke kterému se jednou za čas ráda vracím a ujasňuji si, kam bych ráda dál směřovala,“ dodává. Chcete mít jistotu, že se o vás dozvědí ti správní lidé = vaši budoucí klienti? Zaregistrujte se třeba v nejpoužívanějším otevřeném katalogu českých freelancerů navolnenoze.cz, přes který vás mohou zákazníci poptávat napřímo, bez prostředníků a provizí. Členství zde stojí 4900 korun ročně (bez DPH) a zahrnuje vaši webovou prezentaci, kterou vám na míru napíše zkušený copywriter a můžete si k ní zaregistrovat i vlastní doménu.

Ať už se rozhodnete světu nabídnout jakoukoliv cestou, pokud chcete jako freelancer uspět, je potřeba si nastavit realistické zrcadlo, udělat si ideálně dlouhodobý plán a počítat s tím, že procházka růžovým sadem to vždycky nebude. Ale jestli to vše zmáknete, čeká vás neuvěřitelná svoboda, a když budete šikovni, taky hodně peněz. A to se vyplatí.

Tip



BIBLE PRO FREELANCERY

Na volné noze
Robert Vlach

760 stran
zkušeností a rad
pro váš růst.