

A photograph of a person's hands writing in a notebook on a wooden table. A glass of water and a smartphone are also visible on the table. The background shows a brown leather bag.

skuteczne delegowanie zadań

BiznesPonadGranicami.pl

Spis treści

Na czym polega automatyzacja marketingu?.....	3
Jak pracując mniej mieć więcej efektów?.....	4
9 cech skutecznego menedżera ebiznesu.....	5
Michael Hyatt zdradza 6 Strategii skutecznego delegowania gdy nie masz zespołu.....	7
3 Zasady bez zastosowania których nie poszukuj freelancera.....	8
5 Pytań pozwalający na określenie czy outsourcing jest dla Twojej firmy.....	10
7 Rzeczy, które musisz wiedzieć zanim zatrudnisz freelancera.....	11
Jak zostać Mistrzem Delegowania? 5 Prostyh rad.....	12
Co zrobić, gdy boisz się zatrudnić freelancerów?.....	13



Biznes Ponad GranicamiTM

Na czym polega automatyzacja marketingu?

Skuteczne delegowanie nie polega tylko na wykorzystaniu czasu innych osób, ale także na korzystaniu z możliwości automatyzacji pewnych zadań. W tym artykule przyjrzymy się możliwości zautomatyzowania kilku działań z zakresu marketingu i sprzedaży. Dzięki temu możesz nie tylko zaoszczędzić czas, ale także robić kampanie, których człowiek nie byłby w stanie przeprowadzić.

W przeciwieństwie jednak do automatyzacji produkcji nie sprawia to, że człowiek staje się całkowicie zbędny. Cały czas jest potrzebny, ale jego praca staje się bardziej efektywna, a cele można osiągnąć szybciej.

Bazowym celem marketingu w Internecie jest wygenerowanie większego zysku. Aby to osiągnąć trzeba wygenerować ruch na stronę, dzięki któremu zdobywa się leady (kontakty), a potem sprzedaje. Dzięki automatyzacji marketingu wszystkie etapy tego procesu można udoskonalić.

Na czym polega przewaga automatyzacji marketingu?

Powszechnie wiadomo, że sprzedawanie dzięki e-mailom jest bardzo skuteczne. Wiele marketerów opiera na tym swoją strategię. Wysyłają co chwilę wiadomości do całej listy, mając nadzieję, że to wygeneruje sprzedaż.

Czasem to zadziała, jednak w rzeczywistości sytuacja wygląda następująco:

1. Tracisz czas i pieniądze próbując dotrzeć do kogoś, kto nie jest zainteresowany
2. Możesz sobie spalić listę

Nie jest to najefektywniejsze działanie.

Dzięki automatyzacji marketingu system korzystając z informacji o użytkowniku będzie reagował na jego akcje np. gdy wejdzie na stronę ofertę to automatycznie bez Twojego udziału wyśle potencjalnemu klientowi maila np. z rabatem na 10%.

To jest podstawa automatyzacji marketingu wysłanie treści dopasowanej do użytkownika na podstawie jego zachowań.

Co dalej?

Oczywiście jak w przypadku podjęcia każdego nowego kroku w rozwoju firmy powinieneś

przeanalizować swoje cele. Wdrożenie automatyzacji marketingu wymaga sporego nakładu pracy na początku oraz inwestycji finansowych. Niekwestionowanie jest to jednak przyszłość, bo treści muszą być coraz bardziej dopasowane do użytkownika, aby dawały jakikolwiek efekt.

W Polsce największym dostawcą tego typu rozwiązań jest firma Salesmanago, która też dostarcza dużo materiałów edukacyjnych na ten temat.

Jak pracując mniej mieć więcej efektów?

Coraz częściej słyszymy od innych jacy to oni są zajęci. Mimo tego, że narzekają na taki stan rzeczy to cały czas starają się zrobić wszystko i jeszcze bardziej się frustrują przez uczucie przytłoczenia. Choć problemy narastają to starają się to rozwiązywać tymi samymi metodami, którymi do nich doprowadzili. Pamiętaj co mówi Einstein o tego typu działaniach? Jeśli nie to Ci przypomnę: „Szaleństwem jest robić wciąż to samo i oczekiwać różnych rezultatów”.

Chcesz mieć w końcu więcej mniej pracy? To zacznij delegować. Twórca serwisu fotka.pl Rafał Agnieszczak zaleca zasadę **“RÓB TYLKO TO CZEGO NIE MOGĄ ZROBIĆ INNI”** zamiast **“DELEGUJ TO CO MOGĄ ZROBIĆ INNI”**. Jak przekonuje robi to ogromną różnicę, bo dzięki zastosowaniu pierwszej zasady pozbywasz się 80% zadań, a działając z drugą tylko 20%. Różnica jest kolosalna i jak przekonuje, nawet dwóch pracowników robiących po 60% Twoich zadań razem daje 120%. A co się stanie gdy takich pracowników będzie więcej?

Kolejnym elementem jest **znalezienie takiego wykonawcy**, który będzie w stanie wykonać samodzielnie i zrobić je na czas. Więcej informacji o tym jak znaleźć właściwego wykonawcę znajdziesz w poście 7 rzeczy, które musisz wiedzieć zanim zatrudnisz freelancera. Przed wszystkim stawiaj jednak na sprawdzonych ludzi, których mogą polecić Ci Twoi znajomi.

Ostatni element dotyczy Ciebie i jest nim jest **priorytyzacja zadań**. Często jesteśmy przytłoczeni zadaniami, którą są na „już” dlatego, że zaniedbaliśmy długofalowe działania. Ogranicz się do jednego najważniejszego zadania, z pozostałymi zajmij się w razie możliwości. Świetnie proces wyboru tej najważniejszej czynności opisuje książka „One thing”, której możesz przeczytać także o tym jakie zalety przynosi ten styl działania. Więcej o tym jak uzyskać więcej spokoju będąc przedsiębiorcą, a szczególnie mobilnym przeczytasz w tym poście

Gdy jesteś szczęśliwszy to łatwiej o efekty, dlatego wprowadź w życie w poniższe założenia, aby mieć więcej sukcesów i jednocześnie więcej spokoju.

9 cech skutecznego menedżera ebiznesu

Stanowisko menedżera biznesu internetowego w pewnych aspektach różni się od stanowiska kierowniczego w tradycyjnej firmie. Choć aspekt zarządzania i kontaktu z ludźmi jest bardzo podobny, to dochodzą takie pojęcia jak praca zdalna czy bardzo szybkie zmiany m.in. w zakresie marketingu. Dzisiaj przygotowałem dla Was zestawienie 9 cech skutecznego menedżera ebiznesu, które może drogowskazem w którym kierunku powinieneś kierować swój rozwój zawodowy, aby z sukcesami zarządzać firmą internetową.

Dostrzeżenie możliwości biznesowych w Internecie

Skuteczny menedżer powinien dostrzegać i wykorzystać trendy w Internecie zanim zrobi to jego konkurencja np. Facebook wprowadza Reklamę Pozyskiwania Kontaktów (więcej o niej tutaj), która pozwala na skuteczne zbieranie adresów mailowych także od użytkowników smartfonów. Dzięki temu możesz zbudować przewagę konkurencyjną i dużą bazę klientów w swojej niszy, gdy Twoja konkurencja będzie wciąż płacić po kilka złotych za kliknięcie na AdWords.

Umiejętność delegowania

Delegowanie jest oczywiście podstawową umiejętnością każdego menedżera. W ebiznesie jest to o tyle utrudnione, że dynamika pewnych wydarzeń może wymagać błyskawicznego porzucenia jednego zadania, aby zająć się tym, które jest w tym momencie niezwykle ważne. Jeśli chcesz zostać Mistrzem Delegowania to zobacz post.

Synergia pracy pracowników z freelancerami

Specyfika prowadzenia ebiznesu sprzyja korzystaniu często z pomocy zewnętrznych wykonawców. Twoim zadaniem jest skuteczne połączenie okazjonalnego wykonawcę z możliwościami Twojego zespołu. Może być dużo problemów w tym związanych, więc zostawiaj swoich pracowników od samego początku współpracy z freelancerem.

Dobra komunikacja z pracownikami

Jednym z elementów, które najbardziej demotywią pracowników jest brak klarowności z kontaktach z przełożonym. Gdy nie wiadomo do końca jakie są cele i oczekiwania, a wiadomo, że jakieś są. Dlatego zawsze proś pracownika o powtórzenie swoimi słowami to o co go prosisz i ze swojej strony zrób wszystko, aby nie rodzić niepotrzebnych problemów.

Otwarcie na feedback

Dobry menedżer potrafi spojrzeć w realny sposób na swoje zalety i wady. Dlatego jeśli dotrze do Ciebie jakakolwiek informacja zwrotna to uważnie jej się przyjrzał. Oczywiście nie oznacza to, że powinieneś przejmować się wszystkimi negatywnymi ocenami, bo szkoda na to energii.

Dbanie o atmosferę w zespole

Różnica między drużyną mistrzów, a mistrzowską drużyną jest zasadnicza. Ci pierwsi są zbiorem indywidualistów kroczących każdy w swoją stronę. Natomiast mistrzowska drużyna jest połączeniem najlepszych cech wszystkich jej członków. Jedną osobą, która może stworzyć taką grupę jest zdolny menedżer.

Obsesja ciągłej nauki

Działając w branży internetowej jest to konieczność. Kilka lat temu można było z powodzeniem oprzeć sprzedaż na reklamach AdWords. Dzisiaj największą szansą są Reklamy Pozyskiwania Kontaktów (zobacz więcej tutaj) i Blank Posty na Facebooku. Nie słyszałeś o tych narzędziach? To jesteś w tyle i módl się, aby Twoja konkurencja nie zajmował już Twojej niszy.

Skupienie na potrzebach klienta

Prowadząc biznes w sieci nie wygrasz opakowując ładnie produkt lub dając tylko niskie ceny. Skuteczny marketing internetowy polega na jak najskuteczniejszym odczytywaniu potrzeb klientów i trafianie w nie z właściwymi produktami.

Umiejętność definiowania celów

Każdy z trybów ebiznesu, którym zarządzasz, musi mieć określony cel. Jednym z przykładów jest płatna reklama. Bardzo łatwo wydać pieniądze na nietrafioną reklamę w sieci. Czasem jednak drobna zmiana w sloganie reklamowym lub grafice może przynieść zupełnie inne wyniki, dlatego musisz określać cele dla każdej kampanii i reagować, gdy wyniki będą niezadowolające.

Michael Hyatt zdradza 6 Strategii skutecznego delegowania gdy nie masz zespołu

Michael Hyatt jest przedsiębiorcom i autorem m.in. bestsellera New York Timesa: „Platform: Get Noticed in a Noisy World”. Bloguje od 2004 roku.

W jednej z rozmów na swoim kanale na youtube opowiedział o swoich zasadach delegowania, które warto aby trafiły do polskiego czytelnika w bardziej skondensowanej formie. Uzupełniam je o wiedzę dostosowaną do naszych realiów. Jedną ze strategii pominąłem, jeśli jesteś bardzo ciekaw którą to sprawdź pełne nagranie:)

„jesli twoje marzenie nie wymaga zespołu jest niedostatecznie duże”

Michael Hyatt

1. Ograniczona lista to do

Nie wszystkie pozycje na naszej liście to do mają jednakową wartość. Jako pierwowzór bardzo ograniczonej listy zadań można uznać szpitale wojenne. Bardzo dużo osób potrzebowało tam pomocy. Części niestety nic już nie pomogło, a część przeżyła nawet bez natychmiastowej opieki. Dlatego personel medyczny musiał się skupiać na tych, gdzie ich uwaga była najpotrzebniejsza

Podobny proces musisz wykonać ze wszystkimi zadaniami, które zajmują Twoją uwagę.

Zadaj sobie pytanie: które rzeczy naprawdę wymagają twojej uwagi aby dać efekty?

Uważaj na zakopanie się w zadaniach które czynią nas zajętymi, a w rezultacie nie ma się czasu na ważne zadania.

Zajmuj się w pierwszej kolejności rzeczami które dają zysk.

2. Używaj technologii bardziej efektywnie

W miarę możliwości automatyzuj zadania. Dotyczy to zarówno życia prywatnego, jak i biznesowego.

Zadawaj sobie pytanie – czy można to zautomatyzować? Każda powtarzalna czynność, typu zapłacenie za rachunek lub coś w tym stylu powinno wzbudzić Twoją czujność.

3. Negocjuj wcześniejsze zobowiązania

Jeśli czujesz się przeciążony nadmiarem spraw to spróbuj wynegocjować coś do czego kiedyś się zobowiązałeś. Czasem to może być łatwiejsze niż myślisz.

4. Zapytaj o pomoc wolontariuszy

Prowadząc jakąś pożyteczną działalność możesz się zdziwić ile osób jest gotowych pomóc Ci za

System budowania biznesu -> [Kliknij tutaj](#)

darmo. Dla młodych ludzi często niesamowitą korzyścią jest możliwość nauczenia się czegoś od Ciebie albo bycia po prostu jakąś częścią Twojego projektu. Skorzystaj z tego.

5. Korzystaj z wirtualnych asystentów

Zamiast zatrudniać kogoś na stałe to skorzystaj z kilku godzin pracy wirtualnego asystenta, czyli osoby która zdalnie wykona za Ciebie część zadań. Najczęściej będą to młodzi ludzie gotowi pracować za stawki w okolicach 10 zł.

Zastanów się ile jest wart Twój czas i czy warto tracić go na jakieś banalne czynności zamiast wydelegować proste zadania na zewnątrz.

W Polsce nie jest to jeszcze tak popularne jak w USA, ale widziałem już u znajomych pierwsze pozytywne efekty korzystania z asystentów tego typu.

6. Miej odwagę powiedzieć NIE

To jest naprawdę odważne w dzisiejszych czasach, w których mamy tak dużo możliwości. Musimy jednak coraz częściej mówić do nich NIE i skupiać się rzeczach naprawdę najważniejszych. Przy podejmowaniu jakiegokolwiek decyzji cały czas musisz się pytać jak się czujesz ze swoim życiem? Czy ten projekt jest wart poświęcenia czasu?

Strach przed powiedzeniem NIE wiąże się często z przekonaniem, że drugi raz taka szansa może się nie powtórzyć. Być może tak będzie, ale życia też nie dostaniesz drugiego.

3 Zasady bez zastosowania których nie poszukuj freelancera

Bez względu na to na jakim etapie przygody jako przedsiębiorca jesteś to zatrudnienie odpowiedniego freelancera może być bardzo ważnym czynnikiem na rozwój biznesu. Na początku możesz potrzebować skutecznej strony internetowej. W dalszym etapie możesz nie być w stanie samodzielnie tworzyć treści na bloga i social media lub potrzebować kogoś do przetłumaczenia strony na inny język przed ekspansją zagraniczną. Kluczowe jednak oparcie współpracy z każdym wykonawcą na solidnych fundamentach i wyselekcjonowanie najlepszych osób.

1. Określ to co Ci jest potrzebne

Freelancerzy nie są magikami i jeśli zlecisz np. „komuś” od social media przygotowanie „czegoś” na Facebooka to narażasz się na dodatkowe koszty związane z poprawkami. Nikt ich nie lubi. Czasem będzie to koszt relacyjny, bo w takich niejasnych przypadkach rodzi to wiele negatywnych emocji, a czasem finansowy ze względu na koszt pracy dodatkowych godzin Twojego wykonawcy.

Poobserwuj konkurencję lub podobne firmy zagraniczne i zobacz jak oni robią to, co Ty byś chciał zrobić. Zaplanuj sobie to co chciałbyś dzięki temu osiągnąć, a następnie przejdź do kroku 2...

2. Wybierz właściwych wykonawców

Koszty wybrania nieodpowiedniej osoby są oczywiste. Praca może być opóźniona i zrobiona w niskiej jakości. Dlatego zainwestuj czas w odnalezienie dobrego freelancera.

Na początku zalecałbym Ci poszukać wśród znajomych ludzi, którzy już zlecali podobne rzeczy. Jeśli nie masz nikogo to w Polsce dość dobrze działają grupy dla freelancerów na Facebooku (tylko uważaj z ogłoszeniami tam, bo jak będziesz wymagał od kogoś darmowej pracy to Cię zjedzą:).

Zwróć uwagę na takie rzeczy jak:

- portfolio
- referencje
- sposób jak przebiega kontakt

Więcej o zatrudnianiu freelancerów znajdziesz w artykule 7 Rzeczy, które musisz wiedzieć zanim zatrudnisz freelancera

3. Otwarcie się komunikuj

Nigdy nie miej problemów z wyrażeniem co jest dobre we współpracy, a co wymaga poprawy. To są Twoje pieniądze i inwestycja zasługuje na to, aby się zwracała.

Zbuduj atmosferę w której freelancer nie będzie bał się otwarcie wyrazić z czym nie daje sobie rady, abyś mógł w miarę szybko działać. Wiele projektów jest opóźnionych, bo nagle wykonawca przestaje się odzywać i boi się przyznać, że coś go przerasta.

5 Pytań pozwalający na określenie czy outsourcing jest dla Twojej firmy

Nie istnieje prosta odpowiedź na pytanie – w jaki sposób ulepszyć biznes. Podobnie jak z radami na temat ulepszenia życia, to wszystko zależy od aktualnych wartości, potrzeb i wielu innych czynników.

Dlatego firmy od dawna wybierają między kupnem gotowych rozwiązań, a zamówieniem czegoś „na miarę”. Teraz dochodzi jeszcze jedna opcja, czyli „zrób to za mnie”, zwana outsourcingiem.

Firmy outsourcingowe mogą dostarczać kompletne usługi np. zająć się całym procesem przygotowania i wydrukowania materiałów, prowadzenie działań marketingowych, zastąpić dział sprzedaży lub obsługi klientów. Dzięki specjalizacji w danej dziedzinie tego typu przedsiębiorstwa potrafią działać szybciej i skuteczniej niż zespół pracowników w Twojej firmie, który zajmuje się wieloma różnymi sprawami.

Mimo jednak wielu zalet, musisz uważać aby nie przeinwestować i kupować nieopłacalne usługi outsourcingu, gdy naprawdę ich potrzebujesz. Być może w danym przypadku bardziej odpowiednie gotowe narzędzia? Aby to określić zadaj sobie następujące pytania:

1. Jaki jest mój problem?

Określ szczegółowo poprawa jakiej rzeczy przyniesie największe korzyści dla Twojego biznesu. Jeśli masz pracowników to usiądź ze wszystkimi członkami zespołu i przeanalizujcie ostatnie miesiące.

2. Jakie jest inne spojrzenie na problem?

Kiedy określisz już problem to zastanów się, który ze znajomych mógłby coś powiedzieć na ten temat. Przeszukaj sieć kontaktów i spytaj się odpowiednich osób jak podeszliby do tego zadania.

3. Kiedy będę potrzebował tego rozwiązania i kiedy się zwróci?

To ile masz czasu na wdrożenie nowych rozwiązań jest bardzo ważne przy wyborze. Oprócz tego kluczowym czynnikiem jest to ile masz czasu na zwrot. Jeśli dysponujesz większym budżetem to możesz zdecydować się na rozwiązanie bardziej kompleksowe. Przy ograniczonych środkach być lepiej będzie skorzystać z gotowych narzędzi.

4. W jakim stopniu problem zostaje rozwiązany przez to narzędzie?

Jeśli znalazłeś odpowiednie narzędzie to następnie musisz przeanalizować w ilu procentach Twój problem zostanie dzięki temu rozwiązany. Generalna zasada brzmi, że powinno to być 80%. Jeśli będzie to mniejszy współczynnik to lepszym rozwiązaniem może być zlecenie tego na zewnątrz.

5. Czy to narzędzie rozwiązuje też inne problemy?

Firmy często kupując narzędzie do rozwiązania jednego problemu zapominają o potencjalnych funkcjonalnościach, które mogą być przydatne także w innych kontekstach. Weź to pod uwagę.

7 Rzeczy, które musisz wiedzieć zanim zatrudnisz freelancera

Zatrudnienie freelancera pozwoli odciążyć Cię od wielu zadań, a także wzniesć Twoją firmę na wyższy poziom. Samemu nie mamy odpowiedniej ilości czasu i umiejętności, aby wykonywać wszystkie bieżące zadania i zajmować się w kreatywny sposób rozwojem. Rozwiązaniem wydaje się znalezienie wykonawcy do wydelegowania części zadań. Jednak ogłaszając ofertę na jakimkolwiek portalu zostaniesz zasypany ofertami. Jak sprawdzić, który freelancer jest godny zaufania?

1. Sprawdź portfolio

Po tym jak ocenisz, że dany wykonawca jest dla Ciebie osiągalny finansowo, przejdź do oceny portfolio. Spytaj się o przykłady poprzednich realizacji i śmiało pytaj o więcej przykładów niż ma na stronie, jeśli tego potrzebujesz. Jeśli tych prac jest za mało to odpuść sobie taką współpracę, bo z czegoś to musi wynikać.

2. Zadbaj o komunikację

Na dalszych etapach realizacji projektu komunikacja bywa największym problemem. Dlatego od początku ustalcie formę kontaktu, częstotliwość i procedury awaryjne. Przetestuj to na etapie omawiania zlecenia, jeśli wtedy pojawią się jakieś problemy to poszukaj kogoś innego.

3. Bądź ostrożny z najtańszymi wykonawcami

Bardzo dokładnie sprawdź najtańszych wykonawców jeśli zdecydujesz się skorzystać z ich usług. Nie zawsze skończy się to katastrofą, ale ewentualne niepowodzenie i opóźnienie realizacji projektu może kosztować drożej niż oszczędność w porównaniu z zatrudnieniem sprawdzonego freelancera.

4. Spytaj się o referencje

Zanim rozpoczniesz ze sobą współpracę spytaj również o referencje od wcześniejszych klientów oraz kontakt do nich, aby dowiedzieć się jak wyglądała kwestia:

- terminowości
- jakości wykonania
- komunikacji
- czy ogólnie skorzystaliby jeszcze raz z usług tej osoby

System budowania biznesu -> [Kliknij tutaj](#)

Kilka minut rozmowy może zaoszczędzić Ci mnóstwo stresu i pieniędzy.

5. Zatrudnij gracza zespołowego

Może to być trudne do określenia, ale miej to w głowie jeśli freelancer będzie musiał z kimś współpracować. Jeśli na początkowym etapie będziesz miał wątpliwości co do tego czy potrafi współpracować z innymi to nie ryzykuje popsucia atmosfery w zespole.

6. Terminowość

Największe problemy wielu freelancerów są związane z samodyscypliną. Mając tego świadomość zadbaj o swoje prawa. Ustalcie harmonogram realizacji pracy i klarownie zakomunikuj, że jest to dla Ciebie ważne. Oprócz tego zawrzyj w umowie odpowiednie zapisy zabezpieczający Twoje prawa i motywujące wykonawcę to działania zgodnie z planem.

7. Unikaj płatności z góry

Jeśli wykonawca oczekuje od Ciebie jakiejś dużej kwoty z góry to bardzo poważnie to rozważ. Model przelewania kolejnych transz kwoty po realizacji następnych etapów projektu jest zdecydowanie bardziej rozsądny.

Jak zostać Mistrzem Delegowania? 5 Prostyh rad

Jakość wykonanej pracy przez Twojego zleceniobiorcę lub pracownika nie zależy tylko od niego, ale także w dużej mierze od Ciebie jako zleceniodawcy. Musisz potrafić delegować w przeciwnym wypadku czeka Cię przeciążenie ilością zadań gdy będziesz chciał wszystko zrobić samemu lub marnowanie pieniędzy na wykonawców, którzy dostarczają niskiej jakości efekty.

Jak się nauczyć delegowania? Wprowadź 5 kluczowych czynników:

1. Bądź świadom najważniejszych zadań

Zanim cokolwiek zleczysz musisz określić to co jest najbardziej potrzebne dla firmy i pozwala wnieść ją na wyższy poziom. Często przedsiębiorcy próbują zająć czymś swoich pracowników lub oczekują, że to oni sami z siebie będą wiedzieć co jest ważnym zadaniem w procesie rozwoju. Zapobiegaj temu i określ ścieżkę rozwoju dla przedsiębiorstwa oraz listę obowiązków bieżących, aby zlecać tylko wartościowe zadania.

2. Staraj się rozwijać ludzi dzięki powierzonym im zadaniom

Jak najszybciej określaj silne strony i potencjał ludzi z którymi pracujesz. Następnie tak dobieraj dla nich zadania, aby wykonując je mogli rosnąć. To będzie sprawiać, że będą szczęśliwsi. Jeśli zabraknie czegoś więcej poza pieniędzmi w Waszej współpracy to od Ciebie odejdą.

3. Poświęć czas na wytrenowanie pracownika

Często we firmach ma miejsce sytuacja, że szef jest zbyt zajęty, aby nauczyć pracownika umiejętności na wymaganym poziomie. To jest duży błąd, bo później wiąże się to ze stratą czasu i energii na naprawianie jego błędów, a przede wszystkim marnowaniu dobrych okazji dla firmy. Zrób to w inny sposób i przygotuj swojego wykonawcę do wykonywania zadań. Dodatkowo stwórz system przypominający całą procedurę np. w postaci check-listy kolejnych kroków.

4. Rozwijaj swoje zdolności komunikacyjne

Przekazując zadanie możesz siebie nagrywać i sprawdzać samemu lub z innymi, czy byłś dostatecznie klarowny. W rozwijaniu tej umiejętności pomoże również trenowanie wystąpień publicznych np. w klubach Toastmasters.

5. Bądź spokojny i cierpliwy

Nauczenie się właściwego procesu delegowania wymaga czasu, dlatego nie zrażaj się niepowodzeniami. Oprócz tego stosuj tę zasadę w kontaktach z innymi ludźmi. Często mają zupełnie inne doświadczenia niż Ty i ciężko im zrozumieć banalne, dla Ciebie, kwestie. Jeśli intuicja Ci podpowiada, że warto kontynuować z nimi współpracę to inwestuj w nich, a efekt się pojawi.

Co zrobić, gdy boisz się zatrudnić freelancerów?

Gdy nie starcza nam już czasu lub zwyczajnie nie posiadamy odpowiednich umiejętności to zaczynamy myśleć o wydelegowaniu pewnych zadań. Często jednak kosztem wykonania tego przez profesjonalną agencję marketingową jest poza naszym zasięgiem. Wtedy na myśl przychodzi zatrudnienie freelancera. Niesie to za sobą pewne ryzyka i nie bezpodstawnie wiele osób obawia się tego robić. W tym artykule przyjrzymy się temu bliżej.

Dlaczego zlecać?

Przede wszystkim dlatego, że dzięki temu możesz osiągnąć cele nieosiągalne dla jednej osoby. Efekt synergii czasu, umiejętności i pomysłów innych osób może wznieść Twój biznes na wyższy poziom. Oprócz tego cenne jest spojrzenie osoby z zewnątrz na pewne aspekty w firmie, które Ty możesz traktować zbyt osobiście. Wielokrotnie spotykam się z sytuacją gdy ktoś nie piszę artykułów na bloga firmowego, bo włącza mu się zbyt duży perfekcjonizm. Freelancer po prostu wykona swoje zadanie i w dobie rozwoju content marketingu, przyniesie to Tobie tylko korzyści.

Poza tym zlecając możesz skupić się na rzeczach w których jesteś najlepszy i dynamicznie rozwijać swoją firmę oprócz tego rezerwując czas dla bliskich i na odpoczynek.

Czego się obawiamy przy zlecaniu zadań i co z tym robić?

1. Niska jakość

Przede wszystkim obawiamy się czy umiejętności naszego wykonawcy będą wystarczające i czy włoży w to odpowiednio dużo wysiłku.

Przeciwdziałanie:

Sprawdź portfolio – zapytaj o kontakt do przeszłych zleceniodawców i z niego skorzystaj. Kilka minut zaangażowania, a możesz zaoszczędzić dużo pieniędzy i nerwów.

Na początku małe zadania – choć według ustaleń wszystko powinno działać jak w szwajcarskim zegarku to w praktyce różnie to wygląda. Dlatego staraj się znaleźć testowe zadanie, aby nie wejść we współpracę z nieodpowiedzialnym człowiekiem

Zaufaj intuicji – jeśli cokolwiek budzi Twoją wątpliwość to sprawdź to wcześniej. Wielu ludzi ma problem z samodyscypliną i wyłapanie kiepskiego wykonawcy na wczesnym etapie jest niezwykle ważne.

Podpisuj umowy – a w nich zastrzegaj wszelkie rzeczy budzące Twoje wątpliwości.

2. Przeplacenie

Dużym problemem jest ustalenie odpowiedniej stawki za wykonanie zadania. Słyszymy czasem historie o nieuczciwych freelancerach, którzy kasują krocie za banalne czynności wykorzystując niewiedzę klienta. Z drugiej strony wykonawcy narzekają na przedsiębiorców oczekujących od nich prawie darmowej pracy lub na poziomie stawek licealistów robiących swoje zlecenia na czarno.

Co z tym zrobić? Zapytaj o ofertę kilku wykonawców i porównaj to z ich portfolio. Oprócz tego zapytaj znajomych, którzy zlecali podobno rzeczy w przeszłości o ich doświadczenia. Najtańsza oferta prawie zawsze ma ukryte wady.

3. Opóźnienie

Jak już wspomniałem w jednym z poprzednich punktów, jedną z największych zmor współczesnego

System budowania biznesu -> [Kliknij tutaj](#)

Świata są problemy z samodyscypliną. Szczególnie gdy nie ma się dodatkowej motywacji w postaci szefa nad sobą.

Jak temu przeciwdziałać? Rozbijcie zadanie na mniejsze i stwórzcie z tego harmonogram uzależniając wypłatę od zrealizowania poszczególnych etapów, a wszystko zawrzyjcie w umowie. Oczywiście sprawdzenie rekomendacji i uczciwa rozmowa na ten temat jest jak najbardziej wskazana także w przypadku zapewnienia terminowości prac.