



6 sposobów na to, jak szukać klientów jako artysta freelancer

Cześć!

Najpierw kilka spraw organizacyjnych

20:00 – 21:30 (1,5h)

Na koniec zapisy i bonusy

Specjalna oferta tylko na webinarze

**Czat moderowany – na pytania
odpowiem na końcu**



Jeśli zostaniesz do końca

W podziękowaniu chcę Ci podarować:

darmowy rozdział e-booka
„Freelance start: od zera do artysty
freelancera” pt.:
**„35 pomysłów na Twoją ofertę
graficzną”.**

Slajdy z prezentacji

Psychotest – Czy masz zadatki na
freelancera



Świetny ten PDF z pomysłami ❤️ ❤️ ❤️



Plan spotkania

- Kim jestem i jak zaczęła się moja przygoda

Wprowadzenie

Główny temat

- 6 sposobów na to, jak szukać klientów jako artysta freelancer

#FREELANCESTART

- Co to jest, ile kosztuje
- Otwarcie zapisów
- Liczba miejsc mocno ograniczona

Q&A

- Sesja pytań i odpowiedzi

Let's start!

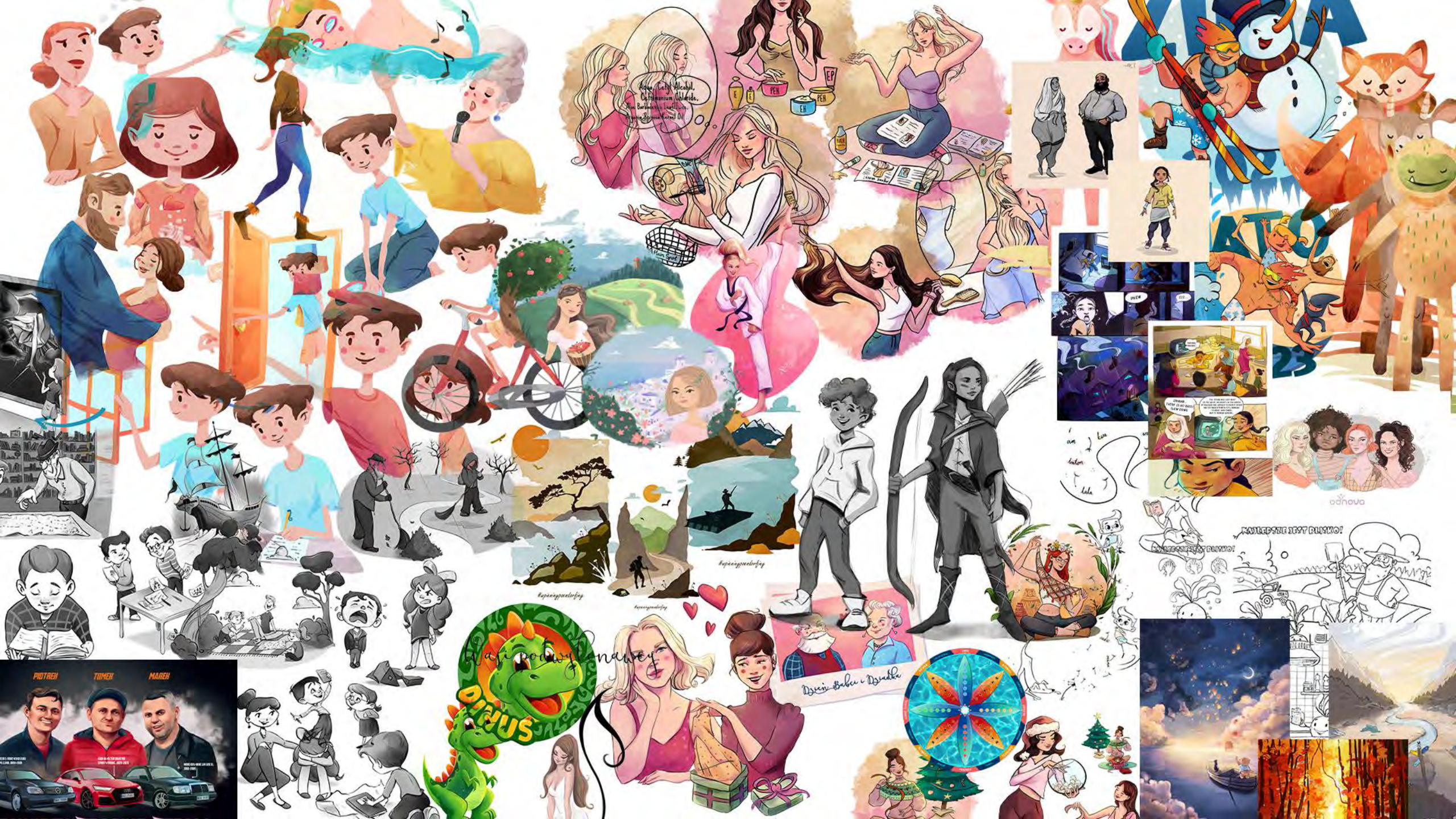
Jeśli spodoba Ci się webinar:

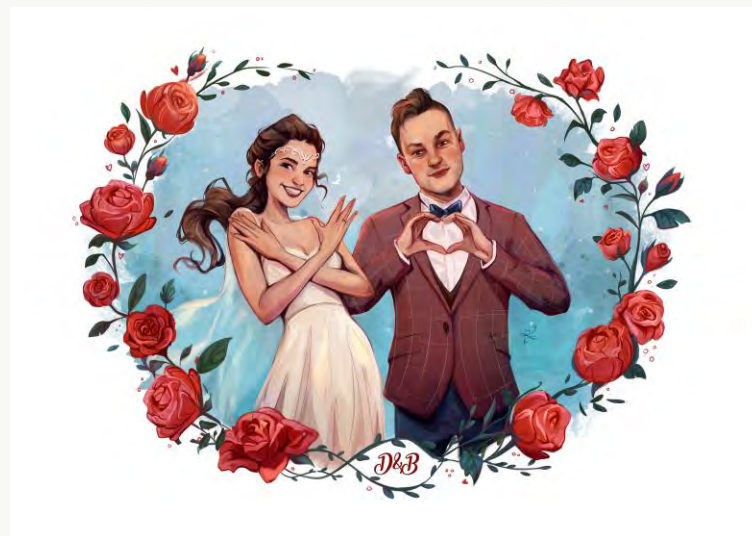
zrób zdjęcie i wrzuć na relację na Instagramie, oznaczając mnie **@szuflada.mart**



Bonus tylko na webinarze!

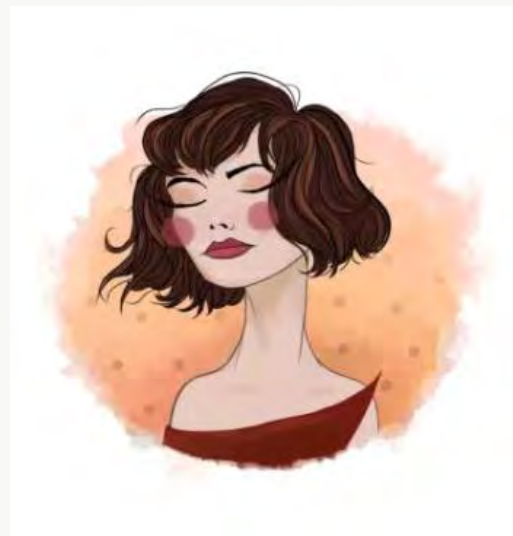






Plan lekcji

| PONIEDZIAŁEK | WTOREK | ŚRODA | CZWARTEK | PIĄTEK |
|--------------|--------|-------|----------|--------|
| 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |





O nas, czyli o małych emigrantach

Cześć! Mam na imię Ola, a to jest mój młodszy brat Julian, razem z naszymi rodzicami staliśmy się emigrantami, ponieważ rodzice, którzy wyprawiali się ze swojego kraju, żeby znaleźć pracę w innym kraju, zostawili nas w domu. My też musimy wyjechać z naszego kraju, bo tam nie ma dla nas pracy. Chcemy znaleźć pracę, żebyśmy mogli wrócić do naszego kraju. Oczywiście to miejsce, do którego rodzice wyjeżdżają, ponieważ łączą nas z miłą wspomnień, którą jest emigracja. No to w drogę!



Opowiesci z końca świata

Ewelina Gac
Wydawnictwo: Dła
literatura podróżnicza
256 str. | 4 godz. 16 min.
Szczegóły

SREDNIA OCENA
★ **8,4** / 10
15 OPINII | 42 OCENY | DYSKUTUJ

OCENI KSIĄŻKĘ
☆☆☆☆☆☆☆☆

DODAJ DO BIBLIOTECZKI

Przečitane | Teraz czytam | Chcę przeczytać

Wiało to takie miejsce, w którym chcialoby się spędzić resztę życia. Ewelina Gac swój krok w poszukiwaniu takiego miejsca postawiła kilka lat temu, kiedy wyjeżdżali na...



Szalone numery

Autor: Ewelina Kaczmarek ★★★★★ 4.5 2 recenzje

25,33 zł
39,99 zł porównanie do ceny sugerowanej przez wydawcę

[Dokładaj do koszyka](#)

Sprzedaje Empik

Wysyłka w 1 dzień rob. [Dostawa i instalacja](#)
Zwrot do 14 dni [Zwroty](#)

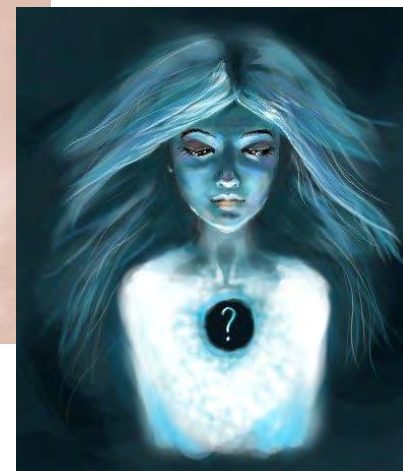
Informacje o cenie

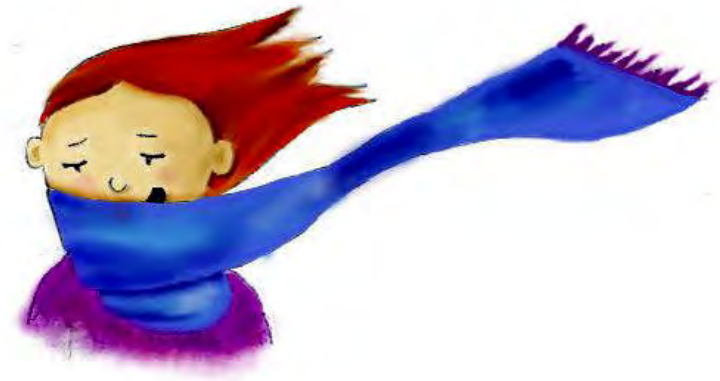
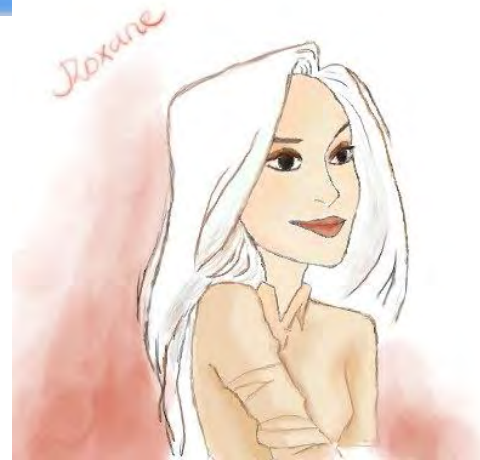
Informacje szczegółowe [Pokaż wszystkie](#)

Wydawnictwo: [BookEdit](#)

Jak zaczynałam?

Od dziecka od czasu do czasu „poodrysowywałam”, głównie tradycyjnie: ołówkiem, farbami i kredkami.



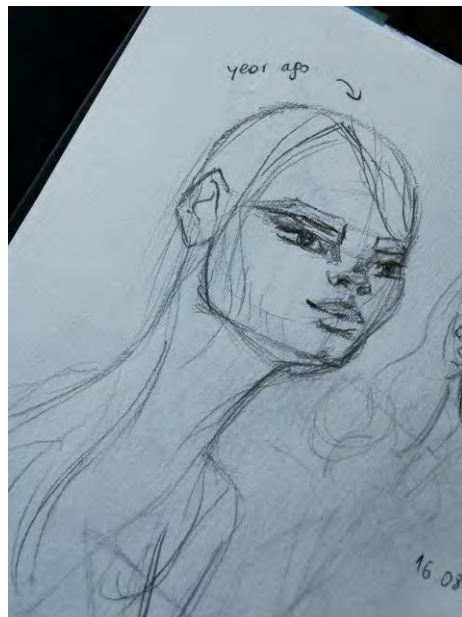


Aż w 2018 roku, na studiach...

Chciałam rysować, ale przy okazji od razu zacząć na tym zarabiać!

Postanowiłam, że wezmę się na poważnie z rysowaniem.

Mój szkicownik wyglądał wtedy tak:





**Nie umiałam
wówczas dobrze
rysować, więc
wybrałam jak
najprostszy styl,
aby nie raził
niedobranym
kolorem lub
niepoprawną
anatomią.**

mART

04.01.2018

Faza niewiedzy

Nie wiedziałam do kogo dotrzeć i jak to zrobić (nie byłam na studiach artystycznych), ale testowałam wszelkie pomysły.

Organizowałam konkursy, brałam w nich udział i prowadziłam ładnego Instagrama. To jednak nie były dobre metody na to, aby ludzie mnie znaleźli...

wygrane rozdanie Elfika



kwiatki, aby było spójnie



organizowany konkurs z woskami zapachowymi

Dla siebie



Oferta



Learn as you go

Warto przygotować podstawy, ale wiele rzeczy nauczysz się w trakcie.

Zacznij z tym, co masz.

Wyjdź z jaskini.



Kim jestem?

Marta Kukła

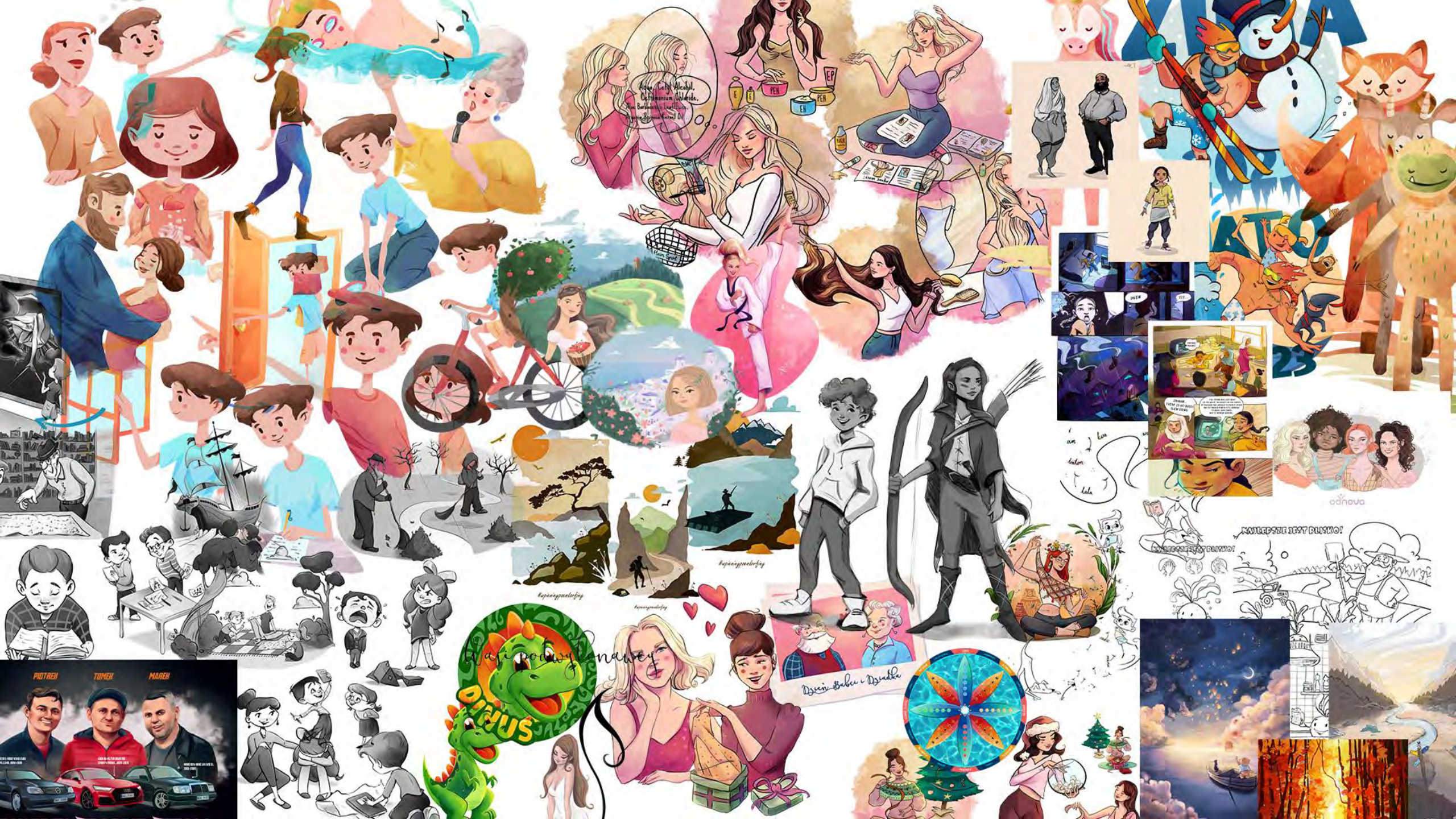
Moja misja

Życie mamy tylko jedno, więc powinniśmy wykorzystać je na maksa, robiąc to, co kochamy. Nie mogę znieść myśli, że talenty giną, bo są zakopywane i niewspierane. Chcę pokazać jak największej liczbie osób, że można wykreować swoją rzeczywistość. I zarabiać, robiąc to, co się uwielbia.

Czym się zajmuję?

- 📁 Biznes mART + aktualnie sporadyczny freelancing
- 📁 kurs rysowania w digitalu (digitalmart.pl) i platforma kursowa (kursy.szufkladamart.pl)
- 📁 E-book Freelance stART (freelancestart.pl)

**Przez 5 lat wykonałam
tysiące ilustracji i setki
zleceń**



Alice, Taty, Alcahal, Ch...
Bar...
S...
D...

Kup...
Kup...

Kup...
Kup...

Dziś Babu i Dziadku

KWILKOPJE NEST BUKIOW!

odnova

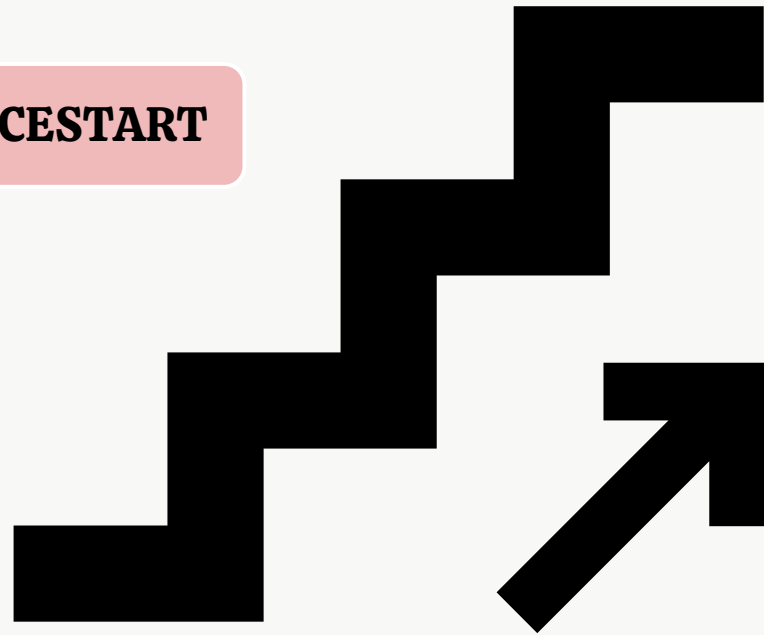
Punkt A



Punkt B

#FREELANCESTART

Punkt A



Punkt B

Webinar powstał na podstawie tylko jednego rozdziału e-booka *Freelance stART*. Całą wiedzę – krok po kroku – dla początkujących artystów freelancerów zawarłam w e-booku.

freelancestart.pl/e-book



#FRELANCESTART



1

PRZYGOTOWANIE

Strategia, nisza, portfolio, oferta, szlif umiejętności.



2

SZUKANIE KLIENTÓW

O tym będzie ten webinar!



3

REGULARNE ZARABIANIE

To, co zrobisz z tą wiedzą, jak ją zastosujesz. Kolejne etapy rozwoju.

The background features abstract, high-contrast black and white shapes. On the left, there are several thick, curved black strokes that resemble parts of a stylized face or a calligraphic character. On the right, a large, white, irregular shape with a small black dot inside it is visible, also appearing to be part of a stylized face or character. The overall aesthetic is minimalist and graphic.

Jak szukać klientów

Zanim zaczniesz szukać klientów...

Musisz wiedzieć, do kogo „uderzyć”.

Mieć plan i strategię.

Wiedzieć, co oferować.

WYBRAĆ
NISZĘ

E-book Freelance stART i 1. i 2. lekcja warsztatów
#FREELANCESTART



Czy to kolejne szkolenie z Instagramem w roli głównej?

Nie!

Instagram to tylko narzędzie, kanał komunikacji. Możesz z powodzeniem używać innych sposobów, aby się ogłaszać. Powiem o nich już za chwilę.

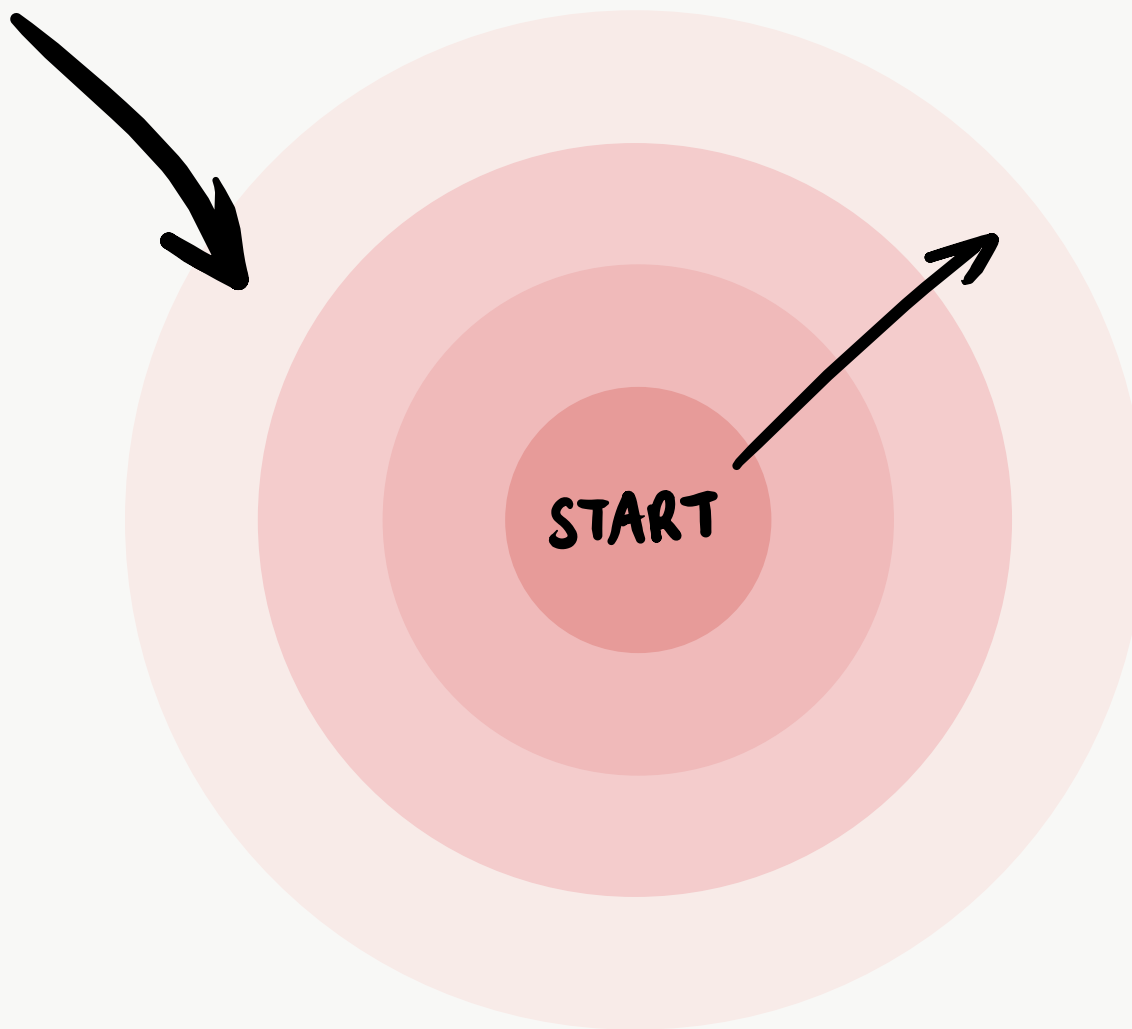
Instagram jest przydatny, ale nie konieczny.

Na webinarze omówię, jak mądrze go używać, aby służył naszym celom, czyli zdobywaniu klientów. Jednak najpierw chcę Ci pokazać inną perspektywę.



Wiele początkujących zaczyna tutaj; chcą działać globalnie, myślą o dużych zasięgach i stosują metody, które podpatrują u dużych kont

Często kończą sfrustrowani robieniem reelsów albo prowadzeniem konta na IG lub strony, na którą nikt nie zagląda.



Moje podejście skupia się na stopniowym powiększaniu.

Zacząca od tego, co mamy blisko, a nie daleko.

Szukanie klientów



Nieinternetowe sposoby



Internetowe sposoby

Nieinternetowe sposoby

1 Twoja rodzina i znajomi

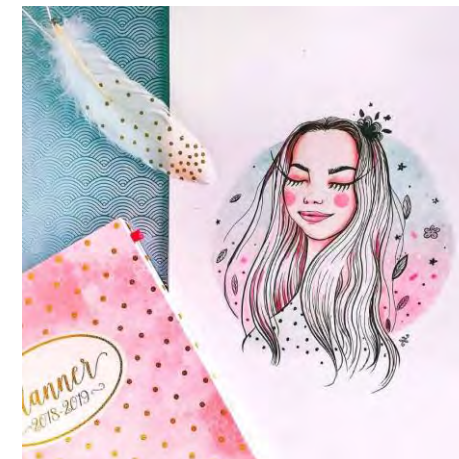
W e-booku piszę o tym, że nie szukam klientów wśród tej grupy i tłumaczę dlaczego.

Jednak to dotyczy późniejszego etapu – gdy masz już klientów.

Ale na początku:

- przetestuj swoją ofertę,
- dowiedz się, czy ktoś jest w stanie Ci zapłacić za Twoje prace i czy się podobają,
- znajomi Cię znają i mają do Ciebie największe zaufanie, by kupić,
- „wieści w świat” – zapytaj znajomych i rodzinę, rozgłaszaj wśród nich o swojej nowej działalności.

Zadanie: ogłoś znajomym i rodzinie, że szukasz zleceń; zapytaj o potencjalne kontakty do osób, które mogą być zainteresowane



Twoja rodzina i znajomi

+

- konsekwencje nieudanej współpracy są małe, bo działasz na małą skalę
- doskonały sposób, aby uzyskać feedback od szczerych i przychylnych Ci osób

-

- Twoi znajomi to nie zawsze Twoi klienci
- relacje biznesowe przenoszą się na prywatne
- może powstać niezręczna kwestia wyceny i wzajemnych zobowiązań

Rozwiązuje lokalne problemy

Zadanie: Rozejrzyj się wokół, idąc do sklepu, restauracji, czy na siłownię, gdzie Twoja oferta ma zastosowanie. I zaproponuj swoją pomoc!

PROMOCJA!
Kurczak z ryżem
34,-



Kurczak z ryżem

34,-



Pieczony kurczak na ostro podany z ryżem w sosie curry



Nuggetsy

38,-

Chrupiące nuggetsy z sosem BBQ



Nuggetsy
38,-



Lokalne współprace

Nie musisz szukać daleko, aby rozwiązywać problemy klientów.

Wiele moich początkowych współprac zlecali mi moi znajomi.



• 22 LISTOPADA (PIĄTEK) • GODZ. 19:00
• PARAFIA ŚW. IGNACEGO LOYOLI
• WROCŁAW UL. STYSIA 16
• SALA DA „DACH”
• V PIĘTRO

nickie „DACH”
arty pt.
AJU
A

Konior, teolog, filozof, sinolog,
or wielu publikacji naukowych i

*Międzyduszpasterski
Bal Karnawałowy*

**JEDNO ŻYCIE
I DWA ŚWIATY**

O MEDYCYNIE
DUSZY I CIAŁA
WŚRÓD
ETIOPCZYKÓW

JEZUICKIE DUSZPASTERSTWO
AKADEMICKE DACH zaprasza
na otwarty wykład, który wygłosi

PANI KATARZYNA BORYCZKA
WOLONTARIUSZKA I STUŻENIKA SZCZEGÓLNEGO ROZKŁ MIEDYCZNY
Z UNIWERSYTETU MEDYCZNEGO WE WROCŁAWIU, ROZBIETAK MIESIA

SALA DA DACH V PIĘTRO
Parafia św. Ignacego Loyoli,
Stysia 16, Wrocław
11.12.2019 | środa | 20:30

SKUTECZNI WOLONTARIUSZE
ZAPRASZAJĄ NA CHARYTATYWNY SPEKTAKL

COCO

REŻYSERIA
JUSTYNA KURKA
PAWEŁ SZNAJDER

SPEKTAKLE DLA SZKÓŁ
21 wrz | 9:00
11:30
22 wrz | 9:00
11:30

23 PREMIERA 17:00
SALA WIDOWISKOWA MOK-U
W GŁOGOWIE

ORGANIZATORZY I PARTNERZY

Gdzie szukać lokalnych współprac?

Wydarzenia kulturalne: w muzeum, w bibliotece, w kinie, spotkania i wywiady z gośćmi

Najlepiej, jeśli będą to miejsca, w których działasz Ty sam np. zgrupowania lub koła zainteresowań, do których należysz.

Akcje charytatywne, kościoły, stowarzyszenia i fundacje

Rozrywka: wieczory planszówkowe w bibliotece, pogadanki, koncerty, restauracje

Kursy np. szkoła angielskiego, tańca, śpiewu

Koła teatralne, warsztaty, zajęcia dla dzieci

Lokalne problemy

+

- duża skuteczność, jeśli szukasz w miejscach dopasowane do Twojej oferty
- Współprace wychodzą bardzo naturalnie, szczególnie jeśli działasz w jakimś kole, stowarzyszeniu, grupie, często są regularne

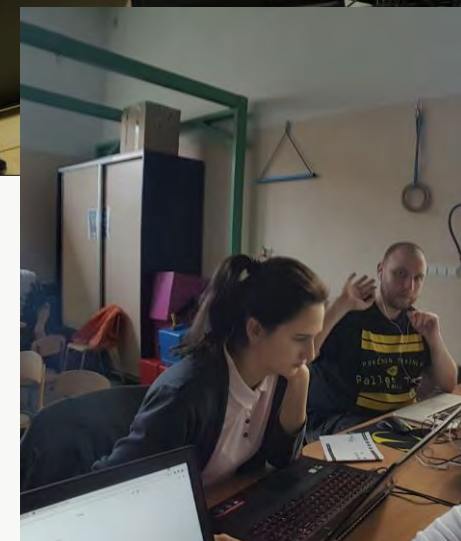
-

- wymaga spostrzegawczości, dociekania, nawiązywania rozmów

3 Targi, konwenty i wydarzenia

Życie nie toczy się tylko online. Internet to tylko medium. Natomiast problemy do rozwiązania są realne i dotyczą „żywych ludzi”, a nie awatarów w social mediach.

Bądź tam, gdzie osoby z Twojej niszy.



Konwenty

Jeśli robisz komiksy,
plakaty, ilustracje fantasy,
naklejki lub rysunki w stylu
mangowym, pojedź na
konwent fantastyki

Dni Fantastyki | Wrocław

Polcon Festiwal Fantastyki | Łódź

Śląskie Dni Fantastyki

Poznański Festiwal Sztuki Komiksowej



Targi książek

Marzy Ci się zostanie ilustratorem? Nawiąż kontakty na Targach Książki.

Międzynarodowe Targi Książki w Warszawie

Poznańskie Targi Książki

Gdańskie Targi Książki



Game jamy

Dla osób, które chciałyby rozwijać się w GameDevie.

W ciągu 48h wraz z zespołem stworzycie grę komputerową. Poznasz wielu grafików i programistów. A wszystko w atmosferze dobrej zabawy!

Sensei Game Jam | Wrocław

Hackerspace Game Jam | Trójmiasto

Krak Jam | Kraków



Wszystko zależy...

... od Twojej niszy.

Jeśli interesują Cię tatuaże, pojedź na Tattoo Konwent.
Jeśli chcesz tworzyć portrety ślubne, pojedź na targi ślubne.

Jeśli marzysz o projektowaniu etykiet, opakowań i wizytówek, nawiąż kontakty na Targach Rzeczy Ładnych.

Jeśli chcesz robić plakaty, szukaj najpierw lokalnych grup teatralnych w MOK-u i akcji charytatywnych w Twojej okolicy!

Zadanie: Zastanów się, gdzie są Twoi klienci, pojedź tam i zaoferuj swoją pomoc!

Najlepiej, jeśli będą to miejsca sprzyjające networkingowi i wymianie usług.



Targi, konwenty i wydarzenia

+

- nawiązujesz kontakty
- duża skuteczność, jeśli odwiedzasz miejsca dopasowane do Twojej oferty

-

- wymaga przemieszczania się i sporej ilości czasu

Jak Wam się PODOBA?



Internetowe sposoby

Tańsze, szybsze i wydajniejsze



4 Grupy

Na Facebooku, ale nie tylko!

Webinary

Discord – młodsze pokolenie

Niszowe miejsca - mastermindy

Skuteczność promocji na grupie facebookowej



Czy grupa jest dostosowana do Twojej niszy –
jak najbardziej konkretna, a nie ogólna.



To, w jaki sposób przedstawiś swoją ofertę
na grupie.

**Zadanie: Przeczytaj rozdział z e-booka „Freelance
stART” o tworzeniu niszy, portfolio i strony,
zanim wystawisz swoją ofertę na grupie!**

TEST

Marta Kukła
24 września 2021 · 🌐

Marzy Ci się bajkowy ślub? Zdecyduj się na bajkowy portret, który posłuży za oprawę wesela.

Portret możesz wykorzystać do wielu rzeczy:

- 🌸 na zaproszenia,
- 🌸 na ściankę za Parą Młodą,
- 🌸 w antyramie jako podziękowania dla rodziców,
- 🌸 okładkę albumu ze zdjęciami albo księgi życzeń,
- 🌸 jako pamiątka.

📄 Cennik i więcej informacji:
<https://szuffladamart.pl/portrety-rodzinne/>

Za ok. miesiąc podwyższę ceny.
💖 Zachęcam do rezerwowania terminu ze sporym wyprzedzeniem.

#dekoracje #ślub #wesele



1 lajk

0 komentarzy

3 dni


Ślub i wesele 2023 / 2024 porady i inspiracje

Marta Kukła
27 września 2021 · 🌐

Cześć!

Wykonuję Bajkowe Portrety na zamówienie.
Taki portret możesz wykorzystać do wielu rzeczy:

- 🌸 na zaproszenia,
- 🌸 na ściankę za Parą Młodą,
- 🌸 ... Zobacz więcej



M&A

m&A
www.szuffladamart.pl

110

376 komentarzy

Lubię to! Komentarz Wyślij

Najpopularniejsze komentarze ▾

nowe zlecenia

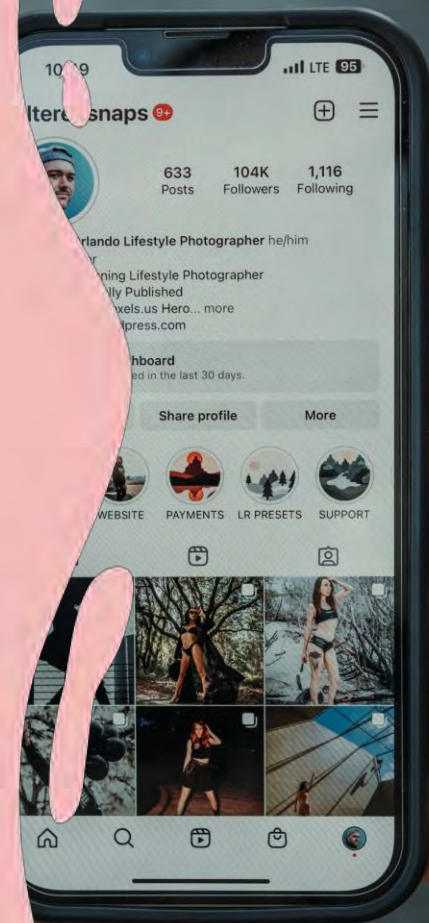
5

Nawiązywanie kontaktu online

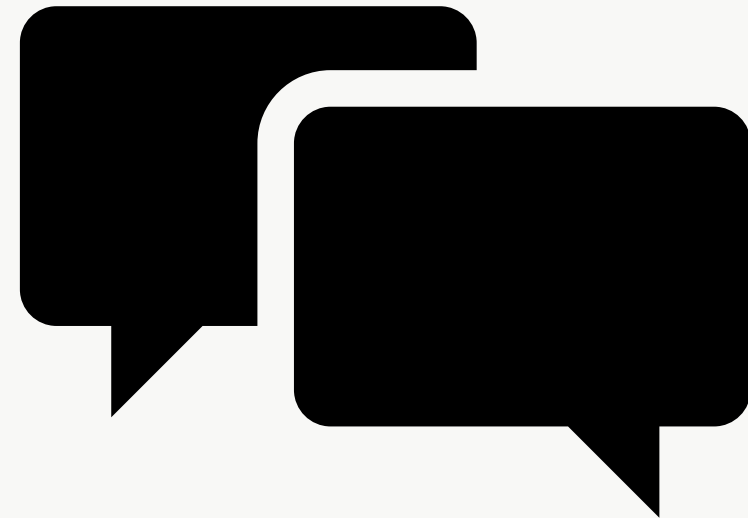
Ta technika może być bardzo skuteczna, pod warunkiem, że podejdziesz do każdego potencjalnego klienta indywidualnie.

UWAGA: Nie wysyłaj setek spreparowanych tekstów, w których zmieniasz tylko nazwę firmy klienta. Nie pisz na czyjeś prywatne maile ani nie wrzucaj nikomu w wiadomości gotowej oferty!

To jest spam, w niektórych przypadkach łamiący nawet prawo.

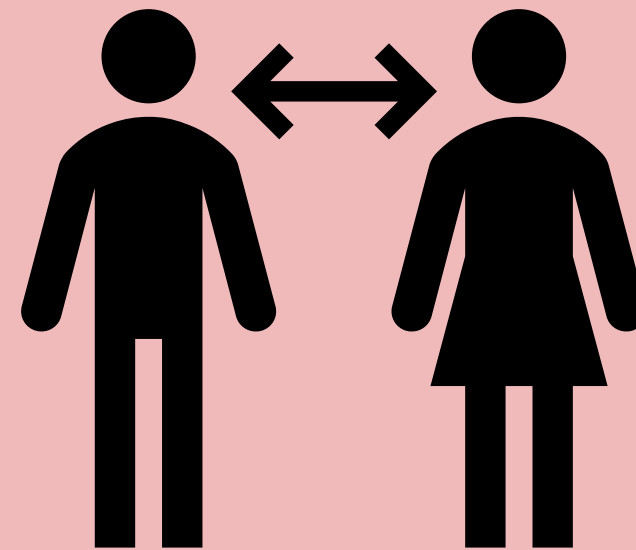


- Wyślij nieformalną **wiadomość** na Messengerze lub Instagramie danej marki.
- **Nawiąż zwykłą rozmowę, potraktuj odbiorcę indywidualnie.**
- **Odnieś się w niej do tego, za co cenisz markę i w czym chciałbyś pomóc.**
- **Bądź oryginalny!** Jeśli odbiorca jest zainteresowany, pokaż, że Ci zależy.



**Podejdź z nastawieniem
dawania, a nie zebrania**

- Po drugiej stronie jest człowiek, wczuj się w jego emocje.
- Gdy konwersacja się rozwinie, to może zamiast tekstu wyślij filmik albo wiadomość głosową?
- A jeśli nie wyniknie z tego współpraca, ale barter, wspólna akcja albo zwykła znajomość, to też dobrze!



Zadanie:

Jeśli widzisz, że klient wydaje e-booki, bardzo prawdopodobne, że planuje właśnie kolejny.

Jeśli produkuje planery z okładkami od różnych ilustratorów, a Ty chciałbyś taką stworzyć, napisz do nich ze swoją propozycją.

Przejmij inicjatywę.

Nie zrzucaj na osobę, aby to ona wymyśliła dla Ciebie łaskawie, co masz robić. To Ty wyjdź z konkretną propozycją, co możesz dokładnie zaproponować.

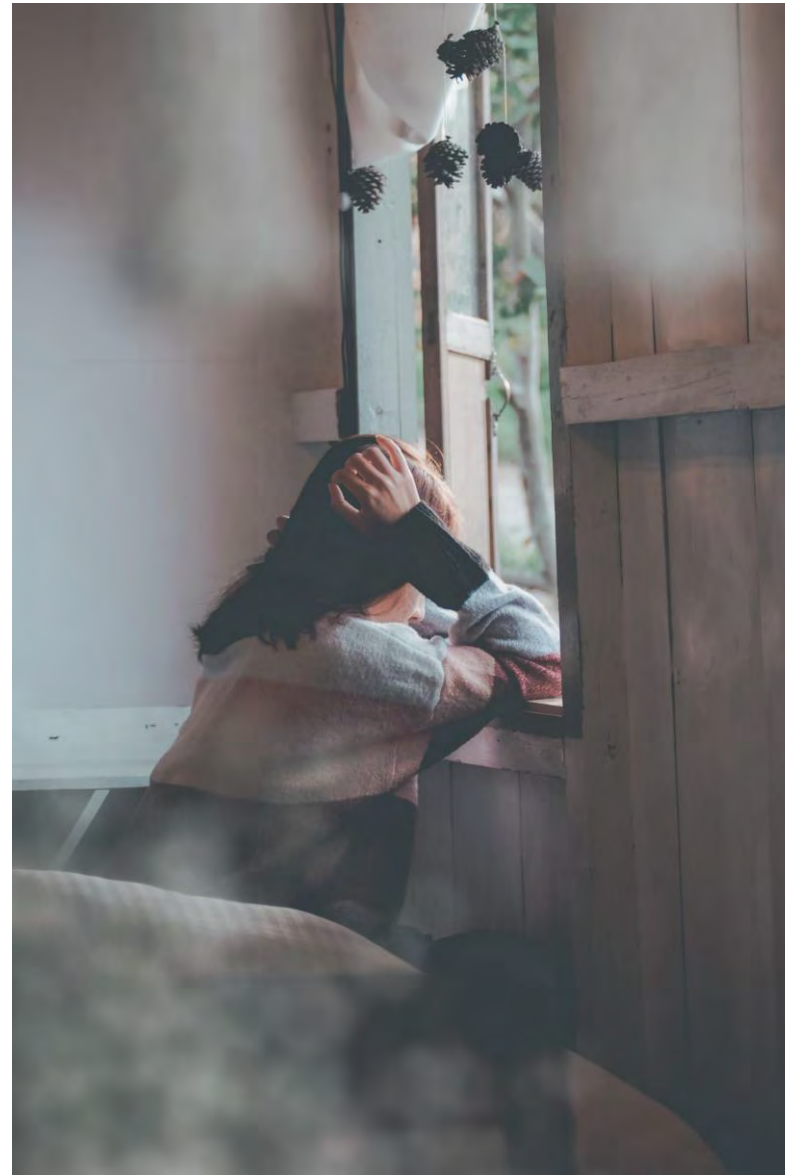


Już teraz prawdopodobnie śledzisz marki, które podziwiasz. Jeśli dobrze je znasz i często komentujesz ich posty, nie bój się, że wyskoczysz z lodówki. Jesteś w końcu częścią ich społeczności.

W e-booku pokazuję dokładny przykład rozmowy, jaką mogłabyś nawiązać.

A co, gdy ktoś Ci odmówi?

- Jasne, wiele razy zostaniesz zignorowany, odrzucony – ale nie traktuj tego osobiście. Klient może akurat nie potrzebować oferty, nie mieć czasu, szukać innego stylu (nie znaczy, że Twój jest gorszy!) albo Twoje umiejętności wymagają doszlifowania.
- Nie obrażaj się wówczas i nie burz mostów – może uda Wam się współpracować za jakiś czas, gdy klient sobie o Tobie przypomni. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby skontaktować się za rok.



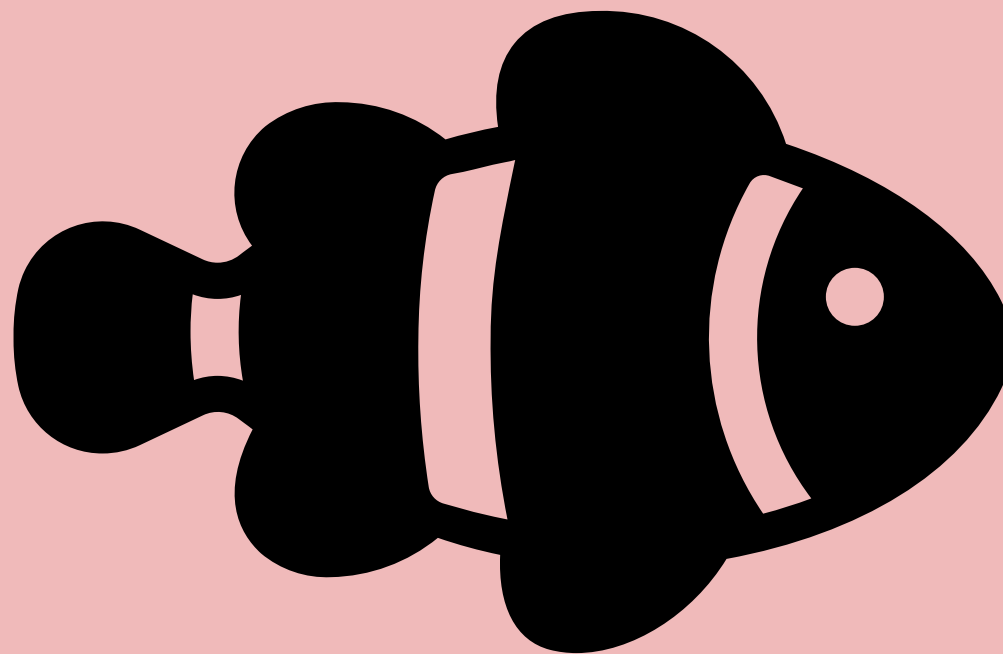
+

- bezpośrednio celowany, o dużej skuteczności

-

- na dłuższą metę pracochłonne i musisz liczyć się z wielokrotnym odrzuceniem

6 Strategia Dużej Ryby



Technika Dużej Ryby polega na tym, że znajdujesz osobę o dużych zasięgach powiązaną chociaż trochę z Twoją niszą.

Oferujesz jej (najczęściej za darmo) jakieś rozwiązanie jej problemu w zamian za promocję Ciebie w jej social mediach.

Taki barter.

Jak dobrze ją stosować?

- Dość duże konta z zaangażowaną społecznością (min. 15-20 K obserwujących)
- Nie pisz do kogoś przypadkowego, do kogo uderzasz tylko po to, aby Cię wypromował. Napisz do firm i blogerów - koniecznie takich, których znasz, czytasz i szanujesz.

Pamiętaj, zanim zastosujesz

- Pisz tylko do tych blogerów czy twórców, których podziwiasz i śledzisz od dawna
- Wyjątkiem jest przypadek, w którym chcesz nawiązać współpracę ze znaną osobą, która zajmuje się stricte tą samą niszą, co Ty np. tworzy książeczki dla dzieci
- Przygotuj wcześniej swój Instagram
- Przygotuj swój kalendarz i formę działalności na napływ zleceń
- To jednorazowy zastrzyk dopływu klientów

mART



Aby zamknąć pełny ekran, naciśnij Esc

Sept



dlatego, że te panie /same w sobie/ ich widok sam w sobie



ukochane miejsca (łącznie z barem dla transwestytów, w którym grywał na pianinie jego ojciec), czy może stało się to za sprawą wyrazu wielkich, nieśmiałych oczu Jane, w których tliły się już pierwsze iskierki uwielbienia dla Serge'a – nie wiadomo.

Może zadziało wszystko jednocześnie.

I, gdy w końcu wylądowali w hotelu, choć było to bardzo nie w jego stylu, nawet jej nie tknął.



Nowa para, która pojawiła się w świetle jupiterów i zawojowała okładki zarówno francuskich, jak i angielskich czasopism, wywołała wielkie poruszenie. Wszyscy zastanawiali się, jak to możliwe, że Serge zdobył kolejną piękność. Na dodatek dwadzieścia lat od siebie młodszą.

typo.pl Obserwacje 1920 słowników

Foto 1147 31,5 tys. obserwacji Obserwacje 296



Labirynt
Tima Burtona



Sila jest kobieta
2019

Kalendarz
od kobiet dla kobiet

instagram
szifledamart

CHNIA

OOKI

MAJĄC
LECZNOŚĆ



ANIA MALUJE

MODA | FRYZURY

Szukaj



Podróże

Szk



+

- możesz zdobyć w krótkim czasie wielu klientów, którzy będą autentycznie zachwyceni Twoją pracą – są niejako z polecenia

-

- efekt ten kiedyś się skończy i jest falą tsunami, do której musisz się przygotować
- nie możesz korzystać z niego cały czas, bo nie śledzisz setek blogerów w swoich social mediach, którzy będą powiązani z Twoją niszą

+

- Działa automatycznie: ustawiasz raz i zbiera klientów

—

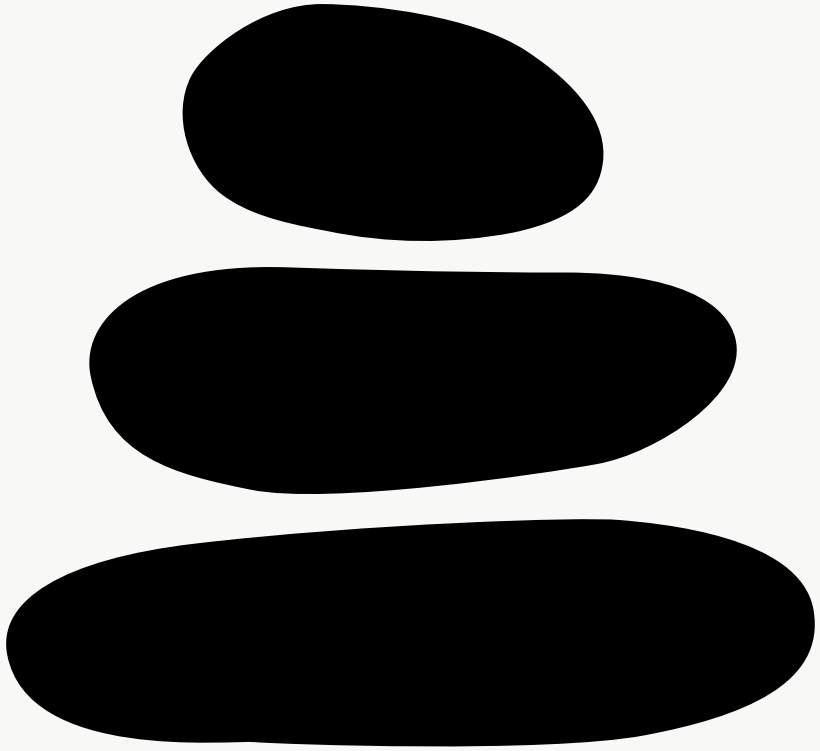
- pierwszy kontakt z Twoją marką odbywa się poprzez reklamę. Trafiają oni do Ciebie i oczekują danej usługi, ale nie są w żaden sposób do Ciebie przywiązani, nie znają Cię. Najczęściej kusi ich np. rabat i dopiero muszą zbudować relację z Twoją marką. Tacy klienci są mniej zdeterminowani, aby zamówić właśnie u Ciebie – musisz znać się dobrze na marketingu,
- jest płatna, wymaga wiedzy, a jej efekty, dla początkujących, są nieprzewidywalne.

Pozytywy Instagrama

- ⊕ Zmusza do regularności
- ⊕ Ułatwia nawiązywanie nieformalnych kontaktów, które przeradzają się we współpracę
- ⊕ Gdy ktoś Cię poleci (Duża Ryba), może skierować tam łatwo do Ciebie ruch
- ⊕ Pokazuje klientom w nieformalny sposób zaplecze Twojej pracy
- ⊕ Dodatkowe miejsce (a do tego wizualne!), w którym klienci mogą Cię wyszukać

Negatywy Instagrama

- Zmusza do regularności i tworzenia contentu nie rysunkowego
- Gdy skupiasz się na niewłaściwych czynnościach, nie dodaje Ci klientów, a powoduje frustrację



BONUSY dla wytrwałych

Prezentacja – slajdy

Psychotest – Czy masz zadatki na freelancera

35 pomysłów na Twoją ofertę graficzną

freelancestart.pl/bonusy

