

Cześć, nazywam się **Szymon Owedyk**. Od 2006 roku zacząłem działać jako freelancer - wszystko zaczęło się od zarabiania na tworzeniu bardzo prostych tekstów na platformach copywriterskich, a później świadczenie usług SEO i wiele innych. Teraz rozwijam agencję reklamową **CopywriterExpert**, tworzę własne kursy online na temat marketingu, AI, IT i biznesu a skorzystało z nich już ponad 40 tysięcy osób (ich najlepszą ofertę znajdziesz na blogu **JakSieRozwijac.pl**). Dodatkowo dalej realizuje różne usługi na zlecenie o czym dowiesz się więcej w dalszej części tej książki. Freelancing to nie tylko moja codzienność, ale i pasja, którą dzielę się z innymi, pomagając im zdobywać niezależność zawodową.

Na co dzień mieszkam w okolicach Torunia, ale wraz z żoną i uwielbiamy podróżować, odkrywając nowe miejsca i czerpiąc inspiracje z różnych kultur. Poza pracą cenię aktywność fizyczną, spacer z ukochanym psem Lakim (samoyedem) oraz strategiczne rozgrywki w szachy i oczywiście basen oraz siatkówka. Już niedługo nasze życie zmieni się o 180 stopni, bo spodziewamy się dziecka Samuela, w marcu 2026 jego narodziny.

Ta książka to efekt mojego wieloletniego doświadczenia i sprawdzonych metod. Mam nadzieję, że pomoże Ci pewnie wkroczyć w świat freelancingu, pracy zdalnej i biznesu online.

Podziękowania

Chciałbym serdecznie podziękować mojej rodzinie, przyjaciołom i wszystkim, którzy mnie wspierają na co dzień. Szczególne podziękowania kieruję do mojej żony Agaty – to dzięki niej nie wypalam się zawodowo i z jeszcze większą pasją rozwijam to, co robię. Dziękuję też mojemu psu Lakiemu, który przypomina mi, że czas na świeżym powietrzu to najlepszy sposób na regenerację. Dziękuję też przyszłemu dziecku Samuelowi, którego tak mocno wyczekujemy i daje nam to każdego dnia dużo motywacji do działania 😊

I wreszcie – **dziękuję Tobie!** Skoro sięgasz po tę książkę, to znaczy, że chcesz się rozwijać i szukasz nowych możliwości. Mam nadzieję, że znajdziesz tu wiele wartościowych wskazówek, które pomogą Ci osiągnąć zostać freelancerem i rozwijać pewien biznes online. Powodzenia! 🚀

Kategoria: teksty_SEO_social_media/copywriting/teksty	Wartość zlecenia 44,00 PLN	Automatyczna akceptacja dzieła: Nie
Przeniesienie praw autorskich: Protokół	Utworzono: 05.01.2016	Wyplacono wykonawcy: 13.01.2016

Opis projektu

Napisanie 5 unikalnych artykułów zgodnie z oczekiwaniami klienta, na temat dostarczonych słów kluczowych.

Twój klient zapłaci		Ty zarobisz na rękę	
Kwota na fakturze:	44,00 PLN + VAT	Wartość wypłaty:	40,00 PLN

Co składa się na cenę? ^

- 4,00 PLN Podatek dochodowy
- 10,12 PLN VAT (do zapłaty brutto: 54,12 PLN)
- 0,00 PLN Opłata serwisowa Usemé

Z czasem były coraz lepiej i wyższe kwoty, a poniżej jedna z najwyższych czyli na ponad 2000 zł, więc czasami kilka takich zleceń w miesiącu i już było super 😊

Kategoria: teksty_SEO_social_media/tlumaczenia	Wartość zlecenia 2367,60 PLN	Automatyczna akceptacja dzieła: Nie
Przeniesienie praw autorskich: Licencja	Utworzono: 31.12.2019	Wyplacono wykonawcy: 08.01.2020

Opis projektu

Przetłumaczenie 4 tekstów zgodnie z oczekiwaniami zamawiającego.

Twój klient zapłaci		Ty zarobisz na rękę	
Kwota na fakturze:	2 367,60 PLN + VAT	Wartość wypłaty:	2 028,60 PLN

Co składa się na cenę? ^

- 189,00 PLN Podatek dochodowy
- 544,55 PLN VAT (do zapłaty brutto: 2 912,15 PLN)
- 150,00 PLN Opłata serwisowa Usemé

Natomiast po 2 latach zamknąłem tę firmę i ponownie wróciłem na freelancing przez serwis useme. Dlaczego? Powodów było kilka. Nie chciałem płacić wysokiego ZUS-u (a od stycznia 2019 roku składka miała już wynosić 1300 zł, więc był to duży przeskok z 630 zł, które płaciłem wcześniej). Dodatkowo męczyło mnie prowadzenie własnej księgowości czyli sam się tym zajmowałem, nie zatrudniałem żadnej księgowej (a to był błąd, bo mógłbym wtedy bardziej skupić się na rozwoju biznesu i pozyskiwaniu jeszcze lepszych klientów, przez co zarobki byłyby znacząco wyższe. Ale cóż, człowiek uczy się też dobrze na swoich błędach i tak było u mnie).

Zobacz poniżej, jak wyglądały te moje 2 lata prowadzenia firmy 😊

Za 6 miesięcy jako freelancer będę:

- zarabiał...
- pracował w tygodniu...
- posiadał ... stałych klientów
- czuł się ... (pewny siebie, mniej zmęczony, zdrowy, usatysfakcjonowany)
- znał się na ... (marketingu, copywritingu, sprzedaży, AI, montażu wideo, programowaniu itp.)

To pewien **przykład wizji na najbliższe 6 miesięcy dla freelancera:**

Pracuję tylko w 4 dni w tygodniu po 6h dziennie, mam 5 stałych klientów i zarabiam 8000 zł netto. Czuje się pewniejszy siebie, mniej zmęczony i mam więcej czasu dla rodziny, przyjaciół. Więcej podróżuję. Dodatkowo zaczynam realizować poboczny projekt dotyczący budowy własnego ebooka (mam dokładny plan, aby go dokończyć i opublikować za 3 miesiące. Później chcę zdecydować się na inne produkty cyfrowe).

Teraz zadanie dla Ciebie: Zbuduj swoją wizję freelancera na najbliższe 6-12 miesięcy!

A następnie **co roku oceniaj swoją pracę freelancera, np. poprzez takie pytania:**

1. Jaki jest mój przychód?
2. Czy pracuję nad rzeczami, które kocham? Czy dana praca jeszcze mnie cieszy?
3. Ile czasu mam dla siebie, rodziny, na poprawę swojego stanu zdrowia, sport itp.?
4. Czy pracuję tam, gdzie mi wygodniej(dom, kawiarnia, las, podróżując...)?
5. Czy jestem już ekspertem w swojej dziedzinie? Co musiałoby się zmienić, aby nim zostać? (może dodatkowy kurs, szkolenie, książka itp.)?
6. Czy posiadam coraz więcej klientów z polecenia, poprzez budowanie coraz większej reputacji?

Krok 3: Zdefiniuj swój sukces we freelancingu

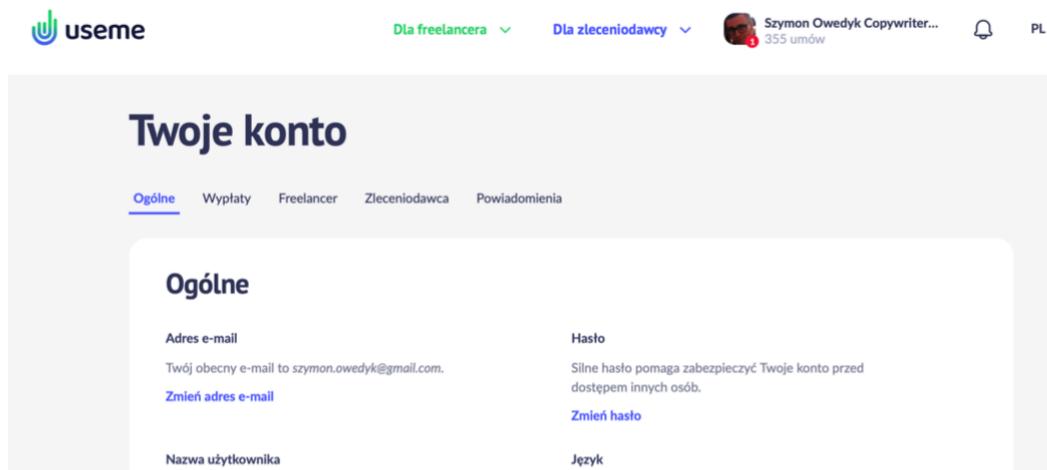
Kiedy będzie taki moment w pracy freelancera, że możesz powiedzieć, że udało Ci się osiągnąć sukces? Nie po to, aby się tym chwalić i przez to zapominać o pokorze. Wszystko po to, aby dobrze wiedzieć, kiedy czujesz się wygrany?

Może sukces uzależniasz od swoich zarobków, ale wynika to z prostego faktu, że musimy posiadać pieniądze, bo one wiele nam ułatwiają. Nie są najważniejsze, ale bez nich jest znacznie trudniej. Może więc **ustal swój prób zarabiania w ciągu miesiąca**, który chcesz osiągnąć, np. "będę zarabiał 10 000 zł miesięcznie i dzięki temu prowadził wygodniejsze życie".

Teraz zajmijmy się tym, jak możesz w tym serwisie Useme prosto i szybko wystawić swoją pierwszą FV dla klienta bądź zawrzeć umowę.

Jak wystawić FV w Useme?

Musisz zalogować się na swoje konto useme i **uzupełnić** w nim **ogólne ustawienia konta** i **wypłaty**. To wszystko.



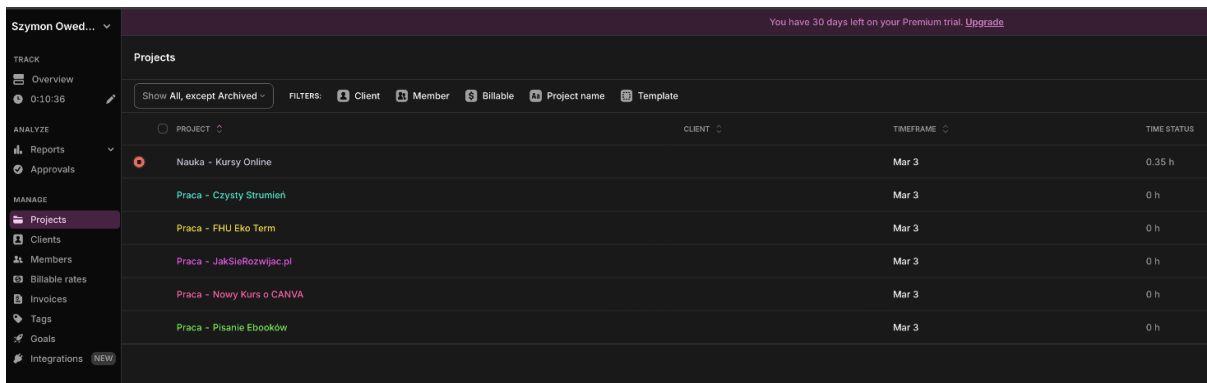
Są 2 sposoby rozliczania swoich prac w serwisie useme...

Po pierwsze wystawiamy FV za prace, które już wykonaliśmy (np. za stworzone teksty). **Po drugie dopiero zaczynamy współpracę z pewnym klientem** (nic dla niego jeszcze nie zrobiliśmy) i **chcemy się zabezpieczyć poprzez podpisanie umowy**.

Najpierw pokażę Ci, jak wystawić FV za prace, które już wykonałeś dla zleceniodawcy (osoby fizycznej bądź firmy).

By wystawić fakturę to klikasz na samej górze w zakładkę **"Wystaw fakturę bez firmy"**.





- Porządek w folderach na komputerze i w chmurze** (Dysk Google / OneDrive / Dropbox). Stwórz tam podstawowe foldery, jak: Klient ABC - Projekt XYZ. Gromadź też ważne **notatki** z pomocą takich narzędzi, jak Notatki Google (Google Keep), Evernote czy OneNote (możesz też zapisywać w tradycyjnym zeszycie, notatniku - ja uwielbiam pisać i polecam, ale dodatkowo najważniejsze notatki później przepisuje do notatnika cyfrowego bądź od razu pewne pomysły trafiają do listy zadań rozłożone w czasie i kalendarzu).
- Użyj najlepsze narzędzia do różnych zadań, do których przekonali się już miliony osób**, jak: Canva, Zoom / Google Meet. I pamiętaj, aby płacić też za wersję PRO, Premium, bo dzięki temu wykorzystujesz ich pełen potencjał. Nie ma co na wszystkim oszczędzać. O wiele lepiej zainwestować w te najlepsze narzędzia, a później zauważysz, że faktycznie się one przydają i skutecznie przyczyniają się do rozwoju Twojej pracy / biznesu.
- Pamiętaj o ergonomicznym stanowisku pracy, przerwach i pełnym skupieniu na pracy** (pomaga tutaj zasada pomodoro, tryb nie przeszkadzać oraz muzyka - ale specjalistyczna do pracy kreatywnej i realizacji różnych projektów - mowa o [brainfm](#)). Wygodne krzesło i fotel to podstawa (ja najczęściej [korzystam z mebli biurowych od polskiej firmy ELZAP](#). Poza tym zadbaj o dobre oświetlenie (polecam tutaj [okulary i żarówki od Eyeshield](#) - które skutecznie wpływają na efektywność w pracy, ale więcej o nich wspominaj w specjalnej recenzji na blogu).

Ustalanie celów - metoda SMART

Ten skrót "SMART", gdzie każda litera oznacza konkretne słowo, tłumaczymy na:

- Specyficzny - konkretny, jasno określony
- Mierzalny - możliwy do zmierzenia za pomocą konkretnych wskaźników, liczb lub kryteriów
- Osiągalny - realistyczny
- Relevant - istotny, mający znaczenie więc skupiamy się na priorytetach
- Time-bound - określony w czasie

Zamiast wyznaczyć sobie cel: "Chcę zarabiać 2000 zł więcej jako freelancer".

Lepiej wyznaczyć cel: "Pozyskam 3 nowych klientów biznesowych na usługę wdrażania automatyzacji AI (np. chatboty, workflowy w narzędziach jak Zapier czy Make.com), generujących łącznie dodatkowe 2000 zł miesięcznego przychodu, poprzez publikację 2 studiów przypadków tygodniowo na LinkedIn i grupach

- **Wygląd** - nawet najlepsza oferta, jeśli nie będzie czytelna i ładnie zaprezentowana, to nie pozyska Ci klienta. O tej zasadzie należy pamiętać także wtedy, gdy sprzedajemy online i tworzymy reklamę. Nawet, gdy mamy idealny produkt, który faktycznie pomaga, ale źle go reklamujemy, to nawet jeśli wydajemy dużo środków, to i tak nie przynosi to żadnych efektów, tylko same straty. Ofertę możesz ciekawie przygotować w różnych narzędziach (jak Dokumenty Google, Word, Canva - [przykładowy szablon](#)). Jeśli więc wysyłasz ofertę przez maila, to możesz tutaj zadbać o formatowanie, czytelność, dodanie logo itp. A zarazem jako załącznik przesłać plik PDF. Zawsze wyślij sobie testowego maila do siebie z taką ofertą i zobacz, czy należy jeszcze coś poprawić. Możesz też zapytać kogoś z rodziny o opinię bądź skonsultować taką ofertę ze specjalistą w tym zakresie (grafik, twórca ofert handlowych, copywriter itp.)

Zadanie dla Ciebie:

1. Przygotuj na początek prosty szablon oferty dla Twojej niszy (zgodnie z powyższymi wskazówkami). Może Ci pomóc [mój prosty szablon](#), ale pamiętaj, by go dostosować pod siebie, klienta i konkretne zlecenie.
2. Podziel się ofertą z innymi i poproś o feedback.
3. Ulepsz tę ofertę.

Dzięki temu posiadasz już ofertę, którą już niedługo możesz przesłać do klienta. Ale zanim się na to zdecydujesz, przejdź przez kilka kolejnych rozdziałów. Dzięki nim jeszcze lepiej zrozumiesz, co możesz poprawić w tej ofercie i **jak komunikować się z klientem**.

Rozdział 21: Zanim wyślesz ofertę!

Oferta już gotowa, więc korci Cię, aby jak najszybciej ją wysłać. Ale poczekaj. Warto jeszcze ją trochę podszlifować. A umożliwią Ci to poniższe zasady, które ja staram się stosować w pracy freelancera od wielu lat. I to nie jest tak, że zawsze tworzyłem idealne oferty. O nie, moje pierwsze oferty - to była tragedia, a czasami też kopiowanie podobnych i skupienie się na ilości wysłanych ofert, a nie na ich jakości (to też był dramat). Na szczęście z czasem udało się wypracować coraz lepszą strategię w tym kierunku, a dodatkowo pomocni okazali się inni. Zobacz więc, czego i Ty możesz się jeszcze nauczyć w tym temacie 😊

Angażuj się w mikro-zlecenia. Możesz dzięki temu zmniejszyć cenę, bo zdajesz sobie sprawę, że i tak dany projekt nie zajmie Ci wiele czasu, ale pozwala już zdobyć pierwszych klientów i pozyskać opinie. W Useme możesz znaleźć takie mniejsze zlecenia i przesłać atrakcyjną ofertę (dać do zrozumienia klientowi, że warto Tobie zaufać i to nie tylko ze względu na niższą cenę, lecz przede wszystkim dlatego, że posiadasz kwalifikacje, umiejętności, własne prace realizowane dla siebie itp.

I koniecznie pamiętaj, aby w takim serwisie czy odpowiadając na oferty na Facebooku, **warto zadbać o swój profil** - niech posiada profesjonalne zdjęcie

A dodatkowo **sprzęt, który nie będzie się zacinał**. Ja aktualnie wykorzystuję od lat komputery firmy Apple. Kiedy zaczynałem jako freelancer, to oczywiście wszystko na Windowsie. Natomiast od 2020 roku zdecydowałem się na 27" iMac. A teraz mam już nowy sprzęt (Mac Mini M4, którą dodatkowo rozbudowałem o obudowę Satechi - zapewniając dodatkowe 2TB dysku, dodatkowe wejścia USB itp.). I muszę przyznać, że przejście na sprzęt firmy Apple to był bardzo dobry kierunek. Znacznie większa produktywność w pracy, mniejszy stres (bo nie muszę się denerwować, że coś się zacina bądź nie działa. Wymagało to przestawienia się z Windowsa, ale nie było to takie trudne, ale korzyści są kolosalne.). Nie ma znaczenia, jakiej firmy będziesz posiadał sprzęt, ale niech wygląda on dobrze (niezniszczony, ja stawiałem na nowy sprzęt, czasami rozkładałem sobie go na raty) i działa na wysokim poziomie. Zapewne co kilka lat musisz w tym kierunku zdecydować się na zmianę sprzętu. Ja najczęściej robię to co 3-5 lat. I zobacz, że np. podczas pracy kreatywnej zdarza mi się słuchać muzyki (z [Brain.FM](#)). Poniżej zdjęcie z biura w piwnicy 😊



Przejdź do realizacji!

Masz już wszystko, co potrzeba, aby wykonać dane zlecenie. **Zgodnie z planem, zabierz się za swoją pracę**, za jej każdy etap. A dodatkowo **usuń wszelkie rozpraszacze**. I przypominam, że priorytety mają tutaj istotne znaczenie. Pomaga w tym zrozumienie zasady "Pareto" czyli 80% wszystkich efektów wynika z 20% nakładów pracy. A to oznacza, że często 80% nakładów pracy daje nam tylko 20% efektów. Ja zaczynam w ciągu dnia od 2-3 najważniejszych dla mnie zadań. Odpalam zegar "Pomodoro", Notion i jazda 😊

ps. Kiedyś robiłem błąd, gasząc mało znaczące pożary (robiąc inne rzeczy w firmie, które za bardzo nie popychały mnie do przodu, ale wmawiałem sobie co innego) i dopiero po jakimś czasie przechodziłem do najważniejszych zadań (ale energia była już wtedy znacznie mniejsza). Zdarzało mi się rano siadać do komputera i zamiast realizować dany projekt, to uznałem, że przejrzę social media,