**Nagy Gabi: Hogyan gondolkozzunk tisztán a mocskos anyagiakról?**

SZOFT, 2022. április 25.

1. Tudatosság

Ahhoz, hogy tudd, hová halad a vállalkozásod, tudnod kell, most hol vagy. Ehhez érdemes áttekinteni a jelenlegi ügyfeleidet éves szinten: melyek a legfontosabb ügyfeleid? Kiknek éri meg a legjobban dolgozni? Kiktől származik a bevételed nagy része? Van-e olyan, aki nagyon jó ügyfél, de nem „babusgatod” eleget? Van-e olyan, akit nem érdemes megtartani?

Legyen egy terved, hogy mit szeretnél elérni, és tudd, hogy mi kell a megvalósításához. Ez a cél nemcsak üzleti cél lehet, hanem magánéleti is, de jellemzően annak is van egy anyagi vonzata (pl. el szeretnék menni egy 1 hónapos zarándoklatra). Általában az embernek vannak napi, heti, havi, éves, 5-10 éves és egész életre szóló céljai – érdemes azzal kezdeni, hogy ezeket végiggondolod. A kitűzött célod legyen SMART (Specific, Measurable, Attainable, Relevant, Time-based). Bontsd le a nagyobb célodat negyedéves célokra és azon belül havi célokra, hogy lásd, mikor mit kell elérned a fő cél megvalósításához. Írj le mindent, amit a célod eléréséhez tenned kell, tervezd meg az egyes lépéseket, és írd be őket a naptárba, vagy tedd ki őket látható helyre. Ezután rendszeresen végezz áttekintést: hol tartasz? Elérted a célodat? Kell valamit módosítani a megvalósítás módján?

A nagyobb célok mellett legyen egy fejlesztési terved is a vállalkozásod számára, és itt is határozd meg, hogy mit kell tenned ahhoz, hogy elérd. Ha például szeretnél több közvetlen ügyfelet, akkor szánjál minden nap 15 percet marketingre/weblapépítésre stb. Tedd is ki jó látható helyre a terved, hogy lásd, mikor mit kell tenned. Rendszeresen ellenőrizd, hogyan haladsz a célod felé, és ünnepeld meg az elért sikereket.

1. Gondolkodásmód

Gondold végig, hogy mit jelent számodra a pénz. Hogyan viszonyulsz hozzá? Mit vársz tőle? Milyen volt a családod hozzáállása, mit hozol otthonról? Milyen a magyar „pénzkultúra”? Mennyiben cselekszel saját meggyőződésből, és mennyiben irányítanak a kulturális vagy családi beidegződések? Ezeknek a kérdéseknek a kapcsán segíthet, ha végiggondolod a következő mondatokat: Amikor XY mennyiségű pénzt fogok keresni, akkor így és így fogom érezni magam / ilyen és ilyen leszek. Ha XY mennyiségű pénzt összegyűjtöttem, akkor így és így fogom érezni magam / ilyen és ilyen leszek.

Azzal is fontos tisztában lenni, hogy mi a te pénztörténeted. Mennyi pénzt engedsz magadnak? Fedezd fel, hogy milyen minták jellemeznek: mire szoktál túlkölteni? Mire sajnálod mindig a pénzt? Mivel kapcsolod össze a pénz birtoklását, költését, befektetését, spórolását?

A tisztánlátás végett tartsd számon, hogy mire megy el a pénzed. Érdemes kategorizálni a költéseket, és szorosan monitorozni egy ideig, hogy mire mennyit költesz. Hasznos eszközök ehhez:

* + Bullet Journal
  + MoneyPro: fizetős számítógépes és telefonos app – MINDEN költséget, bankszámlát, megtakarítást egy helyen tudsz vezetni; össze lehet kötni a különböző bankszámlákkal, így sok mindent automatikusan tud rögzíteni; előre beállíthatsz különböző „borítékokat”, hogy mire mennyi pénzt engedélyezel magadnak; a bevitt adatok alapján különböző kimutatások, diagramok tekinthetők meg
  + Ynab (You Need a Budget) – hasonló funkciók itt is
  + Excel-tábla (szűrőkkel)
  + LSP.Expert: Gabi nem ajánlja annyira, de Nyugat-Európában sokan használják a szakmai költségek vezetésére, lehet szűrni ügyfelekre, nyelvpárokra, feladatokra

Szabadúszóként érdemes megszabni egy felső határt, hogy mennyit engedélyezel magadnak a bevételedből privát célokra költeni, ez lesz a te „fizetésed” (a többi megtakarításra, a „fizetett szabadságod” finanszírozására, adóra stb. megy). Létrehozhatsz egy külön Revolut-számlát (ingyenes), amire minden hónapban átutalod ezt a fizetést, és csak annyit költhetsz el. Ugyanígy érdemes lehet külön számlán gyűjteni a megtakarításaid, az adóra szánt összeget stb.

Mindennek a célja az, hogy a pénz ne stresszforrás legyen, hanem egy eszköz arra, hogy úgy élhess, ahogy akarsz.

1. Pozíció, árazás és áremelés

Szedd össze magadnak, hogy ki a te ideális ügyfeled (válassz ki egy meglévőt vagy képzeld el – milyen iparágban/témában rendel fordításokat? milyen áron? milyen határidőkkel? milyen érzés neki dolgozni?) és hogy milyen számodra az ideális projekt. Ez lesz az az irány, amerre haladnod kell, és ehhez az ideához igazítsd az árad.

Az ár a hitelesség és a minőség tükre – tartsd szem előtt, hogy mit árulnak el rólad az áraid, és ne árazd alul magad. Ne feledd, hogy te hozod az ügyfélnek a pénzt, így te is kérj olyan árat, ami ezt tükrözi. Légy tisztában a saját hozzáadott értékeddel, és kommunikáld is az ügyfélnek, hogy milyen egyedi értékeket kínálsz számára. Mindig az ügyfél legyen az előtérben, és érezze, hogy szolgáltatást kap (babusgasd, legyél cuki) – ekkor fogod tudni érvényesíteni az árad.

Árazáskor tartsd szem előtt, hogy kinek dolgozol: nem lehet ugyanolyan árat kérni pl. egy nonprofit szervezettől, mint egy nagy cégtől; akkor is adhatsz meg kedvezőbb árat, ha engedélyezett a gépi fordítás használata (átlagosan kb. 30%-kal meggyorsítja a munkád). Mérlegeld, hogy mennyi időt töltött az ügyfél az eredeti anyaggal, és mennyi pénzt költött rá – ha sokat, akkor várd el, hogy rajtad se spóroljon (pl. kommunikáld, hogy te is hozzájárulsz a terméke sikeres eladásához).

Az áremelés kapcsán először mérlegeld, hogy mennyi munkád van: elég? túl sok? Ha nagyon sok munkád van, akkor a késve fizetőket, arrogánsakat, hosszú ideje nem jelentkezőket stb. nyugodtan tájékoztathatod, hogy mostantól emelt áron dolgozol, mert belefér az a rizikó, hogy esetleg nem fogsz több munkát kapni tőlük. Az is egy szempont lehet, hogy ha nagyon nem szeretsz egy munkatípust, akkor pl. háromszoros árat mondasz rá, hogy nagyon megérje neked, ha mégis megrendelik. Ehhez persze legyen előbb valamennyi tartalékod, utána érdemes áremeléssel próbálkozni. Jellemzően a specializáció is lehetővé teszi, hogy magasabb áron dolgozz.

Ha az ügyfél nem hajlandó kifizetni a megemelt árad, megteheted, hogy továbbadod a munkát alacsonyabb áron dolgozó, kezdőbb kollégának – így te is segítőkészséget mutatsz, és az ügyfél + a kolléga is jól jár. A magas prioritású vagy nehéz projektek könnyen lehet, hogy végül így is majd nálad kötnek ki.

A magyar irodáknál ma 12-15 Ft/szó ár az általános ár, időnként 10-12 Ft/szó – eléggé kényszerpályán vannak, így magasabb árakért érdemes külföldi irodákkal vagy közvetlen ügyfelekkel próbálkozni. Külföldön egyre jobban terjed a projektalapú árazás, ez is érdekes irány lehet.

Jó módszer lehet a sávos árazás (valószínűleg inkább közvetlen ügyfeleknél): ilyenkor több különböző árat adunk meg különböző határidőkkel – minél alacsonyabb az ár, annál hosszabb a határidő (tehát alacsony áron nem kezeljük prioritásként a munkát, csak akkor csináljuk, amikor kényelmesen ráérünk).

Az is hasznos, ha a közlekedési lámpa színei szerint bekategorizálod az áraid: határozd meg, hogy mi az, amiért nem vagy hajlandó dolgozni (piros), milyen ár az, ami már elfogadható, ha például nagyon ráérsz (sárga), és mi az ideális (zöld).

1. Mennyit kérjünk el a munkánkért?

Corinne McKay nyomán (érdemes megismerni a munkásságát, könyvét, blogját: <https://www.trainingfortranslators.com/>)

Módszere lényege, hogy a saját szükségleteinkből induljunk ki. Tehát gyűjtsük össze, hogy havonta mennyi pénzre van szükségünk a következőkre:

* az összes nem munkával kapcsolatos kiadás (pl. lakbér, törlesztőrészlet, élelmiszer, szórakozás, autó, háziállat, nyugdíj-előtakarékosság, biztosítás stb.)
* munkával kapcsolatos kiadások: adó, a szabadságon töltött idődre félretett pénz, szakmai továbbképzési költségek, tagsági díjak, hardver és szoftver stb. (az éves szinten felmerülő költségeket is bontsuk le havi szintre)

Az így kapott összegből számoljuk ki, hogy milyen óradíjra van szükségünk a kívánt havi összeg megkereséséhez. Fontos azonban figyelembe venni, hogy mennyi idő megy el nem kiszámlázható munkára (marketing, szakmai fejlődés, könyvelés, számlázás stb.), illetve hogy nem biztos hogy mindig lesz munka, amikor dolgozni szeretnénk, tehát biztosan nem fogunk tudni heti 40 órát kiszámlázni. A kiszámolt szükséges óradíjból már könnyű kiszámolni a szóárunkat, ha tudjuk, hogy egy óra alatt hány szót tudunk lefordítani.

1. Tippek és tanácsok

Az USA-ban nagyon elterjedt, hogy a fordítók előrefizetést kérnek – érdemes lehet kísérletezni vele, ha pl. magánember rendel fordítást, akinél úgy érezzük, hogy nincs elég biztosíték, ami védene minket.

A bejövő munkákat feltétlenül vezesd valahol, nehogy valaminek nyoma vesszen. Erre jó lehet egy Excel-táblázat, vagy azt is megteheted, hogy a Billingóban piszkozatként létrehozod előre a számlákat a munka beérkezésekor. A munka befejezését követően azonnal számlázd is ki. Kövesd nyomon azt is, hogy melyik számlákat küldted el, és melyeket fizették már ki. Érdemes használni az online számlázóprogramok különböző szűrőfunkcióit.

Toggl: ez egy időkövető alkalmazás időzítő funkcióval, amiben mérheted, hogy milyen feladattal mennyi időt töltesz naponta, hetente, havonta. Érdemes vele megnézni, hogy mennyi időt töltesz nettó fordítással, egyrészt hogy tisztában legyél a saját hatékonyságoddal, másrészt hogy lásd a nem kiszámlázható tevékenységekkel eltöltött időt. Tudsz aztán mindenféle statisztikákat is nézni (melyik cégnek mennyit dolgoztál, melyik napon mennyit, mennyi idő megy el számlázással stb.).

Legyen egy büdzséd az üzleti költségeidre (hardver-szoftver, szakmai tagságok, szakmai fejlődés, marketing stb.). Gondolkodhatsz olyan kategóriákban, hogy mi az, ami kell a vállalkozásomnak / ami nem létkérdés / ami szükséges, de lehet a mértékén módosítani. Légy kreatív a felmerülő igények megoldásában: ha pl. nincs pénzed OCR-szoftverre, összeállhatsz más fordítókkal, vagy kérhetsz szívességet valamelyik irodától, akinek dolgozol (cserébe felajánlhatsz árengedményt).

Szabadúszóknak általában azt javasolják, hogy 6 havi tartalékot érdemes félretenni vészhelyzet esetére (likvid formában). Gondold végig, hogy mennyit tudsz félretenni havonta ilyen vészhelyzeti tartalék céljára. Ezenkívül fontos, hogy ne 1-2-3 ügyféltől függjél.

Érdemes elgondolkodni hosszú távú befektetési formákon: állampapír, kötvény. Ami katás vállalkozóknak létszükséglet, az a nyugdíjmegtakarítás!!!

1. Javasolt olvasmányok

Dan Ariely: Dollars and Sense – How We Misthink Money and How to Spend Smarter

* kerüld a fájdalommentes (kártyás) fizetési módokat, amikor csak egy csippantás a fizetés
* mondj le a mellékkiadásokról (pl. nem kell annyi extra új autó vásárlásakor)
* rejtsd el a pénzt magad elől (vö. külön Revolut-számla)
* tedd láthatóvá a megtakarításokat magad és a családod számára (pl. tedd ki a hűtőre)

George S. Clason: Babilon leggazdagabb embere

* + először fizesd ki magad
  + takaró és nyújtózkodás: nézd, hogy mi fér bele
  + dolgozzon a pénzed: államkötvény
  + legyen saját otthonod
  + legyen terved a nyugdíjra
  + fektess magadba (CPD)

JUST DO IT – kezdd el azonnal! 😊

A workshop előtti „házi feladat” a résztvevők számára:

Nézzétek át az összes kibocsátott számlátokat 2021-re és ha van ilyen, akkor lehetőség szerint 2019-re. Mennyi volt az összbevételetek? A számlázóprogrammal ez pár perc alatt megvan. Legyen gyorsan elérhető, különösen, ha távolról jelentkezel be. Elég két oszlop, az ügyfelek neve és az összegek.

Ezeket az adatokat nem kell nyilvánosan megosztani, de neked, saját magadnak tisztában kell lenned az összegekkel.

Mely ügyfeleknek számláztál a legnagyobb összegben ebben a két évben, illetve kitől kapsz rendszeresen munkát (olyan összegért, ami már látszik is a számládon)? Milyen százalékát képezik az éves bevételednek?

Gyűjtsd össze az alábbi költségeidet:

Lakhatás, közös költség, biztosítás, rezsi (internet, telefon, gáz, villany, fűtés, csatorna, bármi egyéb) havi szinten alapélelmiszer, tisztálkodószerek, havi szinten étterem, szórakozás, sport, gyerek, kocsi, bérlet, gyógyszer, mozi, hobbi stb.

Éves szinten: szakmai továbbképzés, tárgyi eszközök, szoftverek díjai (Microsoft, memoQ SMA stb.), tagsági díjak (SZOFT :) ), számlázóprogram, tervezett elavulás miatti új eszközök beszerzése (pl. már 5 éves a laptopom)

Adók, cégvezetéssel kapcsolatos költségek, iparűzési adó, könyvelés

Megtakarítások, lakástakarék, nyugdíjtakarék, biztonsági megtakarítás

Előfizetések: Netflix, Spotify, HBO, Audibles, újságelőfizetés (pl. Telex, 444, HVG, Corriere, The Economist), tanfolyamok, képzések stb.

Ha van párod, ő mennyit keres, és milyen arányban osztjátok meg a költségeket. Gondold végig és ideális esetben számold ki, hogy a fenti tételekből havi/éves szinten neked mennyit kell állnod.

Milyen egyéb rendszeres bevételed van (lakás kiadásból, részmunkaidős munka stb.)?

Ezeket gyűjtsd össze annyi A4-es lapra, hogy minden meglegyen.

Ugyan ez nem kötelező, de szerintem már ott a workshopon is sokkal többet fogtok profitálni, ha ezek össze vannak gyűjtve.