



---

# FREELANCER MỘT CON ĐƯỜNG DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI TRẺ NHIỀU HOÀI BÃO

---

Kiểm tiền online từ công việc freelance và sống  
một cuộc sống tự do theo mong muốn của bạn



DECEMBER 2021

VIVU.EDU.VN

## TỰ DO

Lại là một đêm thức trắng để chạy kịp deadline, từ ngày thay Tổng Giám đốc mới, công việc hầu như lúc nào cũng ngập đầu, tháng nào cũng có nhiều đêm thức trắng. Chỉ vì thay đổi Tổng Giám đốc, hay nói đúng hơn là vì Tổng Giám đốc không biết tiếng Anh!

Tổng Giám đốc mới được cử sang Việt Nam làm việc nhưng tiếng Anh rất kém, mọi trao đổi đều thông qua một người thông dịch. Bản thông dịch này chỉ trong chưa đầy 2 năm đã leo từ thông dịch lên Trợ lý Tổng Giám đốc, rồi kiêm Trưởng phòng Kiểm soát nội bộ, kiêm thêm Giám đốc chiến lược. Quả thực trong phim mình cũng không thấy ai tài năng siêu đẳng như thế!

Rồi để thị uy và củng cố quyền lực, bạn ấy bắt đầu đòi hỏi nhiều báo cáo chẳng biết để làm gì, nhiều quy định “đi vào lòng đất”. Gần một nửa cấp quản lý của công ty nhanh chóng nghỉ việc, được thay thế bằng những người “phù hợp” với bạn ấy hơn. Mình cũng thấy cực kỳ nản, nhưng thôi cũng vì cơm áo, rồi Tổng Giám đốc cũ cũng đã hứa lên lương thăng chức rồi, cố gắng thể hiện với Tổng Giám đốc mới chắc sẽ sớm được công nhận rồi được thăng chức thôi. Cố gắng vậy, cố gắng!

*Giọt nước tràn ly!*

Tổng Giám đốc và bạn ấy gọi hơn gần 2/3 nhân viên ra trước sân để thông báo hùng hồn rằng sẽ có “lương tháng 14”. Anh chị em nhân viên hồ hởi hoan hô, nhưng bản thân mình thì nắm rất rõ, quỹ lương, quỹ phúc lợi của công ty không còn để chi thêm cho toàn bộ nhân viên một tháng lương như vậy. Lợi nhuận kinh doanh thì giảm chỉ bằng hơn một nửa so với trước khi những người quản lý mới lên nắm quyền.

Mình thấy đau lòng và xấu hổ, nói dối và gieo một hy vọng giả tạo lên hàng trăm người như vậy, tàn nhẫn quá không? Nhiều người đã muốn nghỉ việc nghe tin tức vậy thì ráng cố gắng làm thêm một hai tháng để chờ, nhiều người thì vui mừng tối hôm đó chạy đi mua sắm đồ tết ngay.

Phải nghỉ việc thôi - mình thăm ra quyết định.

Nhưng giờ nên đi tiếp con đường sự nghiệp thế nào đây? Tìm một công việc tương tự ư, liệu tình huống tương tự có lặp lại? Thật may là mình đã làm freelancer part-time một thời gian, cũng được vài triệu một tháng, dù thế nào thì chắc vẫn sẽ không bị đói đến mức phải về xin tiền mẹ 😊

Nhưng bản tính mình vẫn khá “nhát gan”, vẫn sợ thu nhập không đủ dùng. Như lúc trước từ thời sinh viên mình đã làm Youtube và có thu nhập đủ sống, cũng từng có ý định ở nhà làm Youtube full-time, nhưng cứ lo không ổn định nên rốt cuộc cũng xin đi làm một công việc bình thường.

Lần này thì gan dạ hơn một chút, quyết định nghỉ, nhưng mình vẫn dành ra thêm 3 tháng để gia tăng thu nhập freelance trước khi nghỉ. May thay chỉ trong 3 tháng thu nhập của mình đã cao hơn thu nhập từ công việc chính. Nộp đơn thôi!

Ngày cuối cùng ở công ty, lòng mình thực sự bồi hồi, vì vừa phải chia tay một nơi mình từng gắn bó khá lâu, vừa chia tay luôn cuộc sống mà nhiều người cho là “bình thường”, bản khoản tự hỏi không biết liệu sau này có hối hận quyết định ngày hôm nay không.

*Cuộc sống mới!*

Mình ngủ dậy khá trễ, giống như những ngày cuối tuần khác, hít một hơi thật sâu, trong lòng cảm thấy nhẹ nhõm và

bình an đến lạ. Có vẻ như đây là thứ mà nhiều người vẫn gọi là hơi thở của... tự do!

Từ đó đến nay đã qua trăm nghìn hơi thở, và vẫn chưa có khi nào mình thấy hối hận về quyết định ngày đó. Nhiều người bảo mình điên khi từ bỏ một công việc lương khá, ổn định, có thể thăng tiến để đi “tìm việc đạo”, mình lại thấy việc giao quyền quyết định một phần lớn cuộc sống của bản thân vào tay một người khác có khi còn ‘điên’ hơn.

Bạn đang đọc những dòng này vì bạn đang suy nghĩ về việc trở thành một Freelancer, có thể vì bạn mong muốn sống một cuộc sống tự do hơn, cũng có thể bạn chỉ muốn kiếm thêm thu nhập để lo cho gia đình nhỏ của mình. Mình không dám hứa sẽ giúp bạn có thu nhập trăm triệu mỗi tháng, nhưng mình dám hứa rằng mình chia sẻ hết lòng những gì mình biết, có thể gọi là “móc hết ruột gan” ra mà nói. Dù việc đó có thể tạo ra những “đối thủ mạnh”, sau này có thể cạnh tranh với mình 😊

Mình chỉ hy vọng bạn sử dụng quyền e-book này thật tốt để đem về thật nhiều lợi ích cho bản thân bạn, cho gia đình, từ đó cũng là góp phần làm xã hội tươi đẹp hơn.

Chúc bạn may mắn!

*[Một phần nội dung liên quan đến gia tăng thu nhập]*

## **Tăng giá**

Khi lượng công việc mà bạn nhận được mỗi tháng đã nhiều hơn mức bạn có thể đáp ứng hoặc nhiều hơn mức bạn muốn làm, hãy nghĩ đến việc tăng giá. Tăng giá có thể là một điều đáng sợ vì ai cũng sợ mất khách hàng, nhưng đây lại là một điều bắt buộc phải làm nếu không muốn rơi vào tình trạng việc lúc nào cũng ngập đầu mà thu nhập lại chẳng cao.

Đây là một tình trạng khá phổ biến với freelancer, nên chúng ta mới thấy có nhiều bài viết than thở chuyện freelance là làm việc tự do nhưng cuối cùng lại như “lúc nào cũng phải làm” kể cả buổi tối lẫn ngày nghỉ.

Vậy thì nên tăng giá thế nào để gia tăng mức thù lao mà bạn nhận được? Có 3 ý tưởng chính để tăng giá:

**“Đuổi khách”**: khi làm freelance, bạn sẽ gặp rất nhiều khách trả tiền thì thấp nhưng lại đòi hỏi cao. Khi mới bắt đầu, chúng ta sẽ cố gắng có công việc nào thì làm công việc đó, nhưng bạn xác định không nên gắn bó lâu với những khách hàng kiểu như thế, họ sẽ chiếm hết thời gian và tâm trí của bạn, đặc biệt là những khách hàng thích hạch sách và có những yêu cầu vô lý.

Mình đã từng từ chối hợp tác tiếp với một khách hàng trả cho mình 1100 đô/tháng – số tiền ngang với lương của một Trưởng phòng của công ty mình làm full-time trước đó – rất lớn với mình lúc đó. Dù bớt một khoản thu nhập này, mình lại có thời gian, và quan trọng hơn là tâm trí thoải mái để tìm kiếm các khách hàng khác, sau đó thì mình tìm được khách hàng sẵn sàng trả 1200 đô cho lượng công việc hàng

tháng ít hơn nhiều, thời gian trả tiền sau khi hoàn thành cũng nhanh gấp mấy lần khách hàng cũ kia.

**“Leo thang”**: Suốt e-book này, mình hầu như đều khuyên các bạn tiếp cận với những khách hàng nhỏ nhỏ, dễ tiếp như các chủ cửa hàng/doanh nghiệp nhỏ, nhưng dần dần bạn phải nghĩ đến việc leo lên các bậc thang cao hơn. Bạn cần nhớ cùng một công sức bỏ ra có thể mang lại những kết quả hoàn toàn khác nhau.

Chẳng hạn, bạn thiết kế banner quảng cáo cho một công ty nhỏ, từ banner đó họ thu được 10 triệu đồng doanh thu, họ trả cho bạn 300k cho banner đó đã là nhiều với họ rồi. Nhưng nếu cũng là một banner quảng cáo, nhưng là cho một doanh nghiệp lớn hơn, họ thu được 500 triệu đồng doanh thu từ banner đó, việc họ trả cho bạn 1 triệu cho banner đó cũng là ít (nếu so với doanh thu/lợi nhuận nó góp phần mang lại).

Sự khác biệt này càng được khuếch đại khi làm các sản phẩm quan trọng hơn như bộ nhận diện thương hiệu, doanh thu của thương hiệu có thể thay đổi hàng chục phần trăm sau khi thay đổi bộ nhận diện thương hiệu. 10% của 100 triệu chỉ là 10 triệu, nhưng 10% của 1000 tỷ lại là 100 tỷ, chính vì thế mà nhiều doanh nghiệp lớn sẵn sàng bỏ cả tỷ đồng để thiết kế bộ nhận diện thương hiệu, trong khi một doanh nghiệp nhỏ bỏ ra 20 triệu đã là một sự cố gắng rất lớn.

Việc tiếp cận các khách hàng là các công ty lớn còn có một lợi thế khác, khi bạn làm cho một cửa hàng nhỏ, số tiền bạn nhận được về cơ bản là tiền túi của chủ cửa hàng – người thuê bạn. Bạn lấy càng nhiều tiền thì số tiền lời chảy vào túi của họ càng ít. Trong khi nếu bạn làm cho khách hàng là một công ty lớn, người thuê bạn rất có thể chỉ là một vị

trưởng nhóm/ trưởng phòng, thậm chí là nhân viên trong công ty đó, số tiền trả cho bạn hoàn toàn chẳng liên quan gì tới túi tiền của họ.

Tất nhiên, việc làm cho một công ty lớn sẽ có thể có nhiều vấn đề phức tạp như quy trình thanh toán, hợp đồng/thỏa thuận. Nhiều công ty lớn chỉ làm việc với một công ty khác chứ không làm việc với cá nhân, do đó việc thành lập một “công ty TNHH một người” có thể là điều cần thiết.