

DAVIDE: Buonasera, buonasera a tutti. Eccezionalmente rispetto alla tradizionale programmazione di Temposuper, questa sera siamo collegati con Anna Ferrari. Perché siamo collegati con lei? Perché lo scopriremo, ma siamo collegati soprattutto a quest'ora perché lei non vive in Italia, vive negli Stati Uniti e giustamente non me la sono sentita di buttarla giù dal letto alle 6 di mattina per farle un'intervista. Invece perché ho deciso di contattare con Anna Ferrari?

Perché la conosco da più di un anno, è stata una delle mie prime collaboratrici online e si è sempre occupata molto bene, devo dire con una grande professionalità, di traduzioni. Questo però non è che vuole essere uno spot a lei, ma soprattutto vuole parlare e cercare di spiegarti come si può diventare freelance nel mondo di internet e, in brevissimo tempo, riuscire a ritagliarsi un discreto successo.

Come dicevo e come anticipavo nel lancio di questa intervista, nel giro di poco più di un anno è riuscita a passare da un numero, che era una paga oraria, indicativamente di 6\$ ad un numero che è ca. 4 volte tanto e questo è possibile sia perché ha lavorato molto bene, sia perché ha capito come funziona il sistema dal punto di vista meritocratico, sia per un'altra serie di informazioni che vedremo se vorrà svelarci durante questa intervista. Adesso, Anna, lascio la parola a te, se vuoi aggiungere qualche piccolo dettaglio alla mia presentazione

ANNA: Buonasera a tutti, innanzitutto, direi che hai detto praticamente tutto. Io mi sono trasferita negli Stati Uniti un paio di anni fa e mi sono ritrovata a dovermi reinventare un lavoro, quindi a ripartire da zero, e soprattutto mi sono trasferita in un posto dove non è esattamente facile uscire nel mese di marzo a -25° fuori e quindi ho fatto di necessità virtù e ho cercato qualcosa online.

E da lì ci ho preso gusto e diciamo che ho cercato di far diventare la mia professione un qualcosa che fosse una professione full time da remoto, un telelavoro full time che mi permette di spostarmi, di viaggiare, di tornare in Italia se ne ho bisogno, una serie di cose tali per cui ho una flessibilità che apprezzo molto, diciamo. Questi sono gli aspetti positivi personali.

[2:55]

DAVIDE: Perfetto, perfetto, vedo, vedo poi mi hai raccontato tanti altri particolari verranno fuori volta per volta. Ma rientriamo subito a bomba, come si suol dire, nell'intervista, nel tema dell'intervista. Tu, all'inizio, mi hai detto che quando sei entrata a lavorare nel mondo freelance per una sfida, è stata quasi una scommessa, hai cominciato ad utilizzare il software, chiamiamola la piattaforma di Odesk che adesso ha anche cambiato nome, proprio recentemente, ma quali sfide, quali preoccupazioni avevi all'inizio della tua carriera, del tuo percorso freelance?

ANNA: Dunque, ripensando all'inizio, la scommessa che anticipi è in realtà una scommessa privata con mio marito che mi ha detto "allora, se hai la possibilità di racimolare abbastanza soldi per il permesso di lavoro, allora va bene" e quindi ho detto devo inventarmi un modo per racimolare questi soldi e far diventare effettiva questa possibilità che avevo tramite il visto di poter lavorare. Quindi questa era la scommessa.

Scommessa assolutamente raggiunta nel giro di un paio di mesi. Mentre le sfide, la sfida più grossa era quella di ricominciare da zero, di farmi conoscere, non avevo contatti qui, di nessun tipo perché mi sono trasferita per il lavoro di mio marito, quindi io non avevo ragioni di spostarmi e soprattutto perché mi sono spostata a marzo, fuori faceva freddo, posto bellissimo, diciamo però dopo 2/3 settimane di passeggiate e giri intorno a casa, uno si stufa, quindi ha bisogno di occupare il proprio tempo.

Quindi, una delle sfide era quella di cercare di occupare il mio tempo in un modo costruttivo e produttivo. E un'altra sfida che avevo in realtà in mente da qualche anno, che però in Italia non è stato possibile attuare, era quella di avere la possibilità di gestire il mio tempo come volevo. Ad esempio, io sono una persona che in genere rendo di più se lavoro la sera, quindi la mattina rendo, però non moltissimo e quindi la possibilità di svegliarmi alle 8 del mattino e iniziare alle 9 al posto che alle 7 a me fa differenza, fondamentalmente.

Non è una delle ragioni principali, però ha aiutato. E poi appunto volevo cercare di provare a fare quello che mi è sempre piaciuto, quello di imparare bene una lingua, l'inglese, di rendermi utile per il prossimo e quindi tramite le traduzioni è una delle cose che riesco a far collimare in entrambi i casi.

La preoccupazione principale era quella di non farcela, dopo qualche mese di gettare la spugna e di dover dire "ok adesso cosa mi invento?" quindi ricominciare per l'ennesima volta da capo. Cosa che, per fortuna, non è capitata però il rischio c'è e comunque all'inizio una ce l'ha sempre presente questa cosa, quindi la sera va a dormire e dice "ok vediamo domani mattina"

DAVIDE: E' un po' il rischio dell'imprenditore, in generale, perché di fatto essere freelance è un po' come essere un imprenditore in piccolo, quindi non cambia molto rispetto ad un'impresa a tutti gli effetti.

ANNA: Sì certamente, è una cosa che mi interessa molto l'imprenditoria, perché comunque ho un passato da economista, quindi diciamo che la gestione dell'impresa, il modo di organizzare il tempo, il modo di gestire in modo efficace la produzione e comunque i servizi, nel mio caso, è una cosa che mi ha sempre interessato. Riesco a metterla in pratica in questo modo

[7:29]

DAVIDE: Senti, invece, all'inizio, quando non conoscevi ancora molto bene come muoverti, la piattaforma, i rapporti, le relazioni, quali errori hai fatto che adesso sicuramente non faresti più e che vorresti magari che neanche gli altri facessero, che vorresti scongiurare per loro?

ANNA: Dunque, gli errori, all'inizio, un po' per la mania di cercare un qualcosa che partisse, partisse il prima possibile, l'errore principale è stato di cercare più piattaforme, quindi mi sono iscritta sull'attuale Upwork, però attualissimo nel senso è cambiato il nome 2 settimane fa, quindi prima era Odesk, mi sono iscritta su Odesk, mi sono iscritta su Elance che un'altra piattaforma, mi sono iscritta su Freelancer, una terza piattaforma e quindi ho cercato di suddividere le opportunità di lavoro e cercare di propormi nel maggior modo possibile, con un maggior quantitativo di proposte possibili, cosa che non era funzionale perché ogni piattaforma ha una sorta di target di persone.

Ho visto ad esempio che Odesk per il mio modo di lavorare era un po' più serio, quindi si trovano, sì, proposte di lavoro assurde, diciamo così, richieste di lavoro gratuito quasi, però la maggior parte sono richieste di lavoro che provengono da professionisti seri e sono appunto ben quotate. Diciamo che quando ho capito questa differenza rispetto a Elance in cui non vorrei dire che è negativa perché in effetti lavoro un pochino anche su Elance, però non mi è congeniale quindi è semplicemente una mia scelta personale.

Freelancer ha un turn around chiamiamolo di richieste di lavoro e freelance molto più rapido, si occupa più di rapporti di lavoro molto brevi. Ad esempio, la traduzione di un'email, piuttosto che la traduzione di una frase, cose molto rapide e quindi con un turn around molto veloce, quindi bisogna essere online e rispondere molto più velocemente, cosa che, ad esempio, io adoro

scrivere email però magari non farlo per tutto il giorno. E quindi alla fine ho prediletto Odesk, l'attuale Upwork.

DAVIDE: Ok, altri errori che non faresti? Quindi primo errore: stare su 3 piattaforme

ANNA: Esatto, consiglio di concentrarsi su una e insistere, fondamentalmente, insistere. Una delle cose che facevo era controllare le proposte di lavoro la mattina dopo colazione, dopo pranzo e dopo cena e propormi in questi 3 spazi temporali. In questo modo si riesce a coprire almeno $\frac{3}{4}$ del fuso orario del pianeta, quindi si gestisce abbastanza.

La seconda cosa che consiglierei di non fare è cercare di, probabilmente è una cosa ovvia, però cercare di non considerare i clienti come una cosa standard, ovvero tutti uguali, a cui si manda una lettera di presentazione che è standard, focalizzata su quello che tu sei e con delle leggere differenze. Cercherei, non dico che ogni volta uno deve presentarsi e scrivere una lettera di presentazione nuova da capo, perché si perde moltissimo tempo, però il cambiare un paio di frasi e cercare di personalizzarla in base al cliente ha aiutato molto. Questo è un errore che facevo e che ho capito dopo qualche mese che era il caso di aggiustare il tiro in quell'ambito.

[11:48]

DAVIDE: Un po' come l'invio dei curriculum...

ANNA: Sì, in realtà non si invia un curriculum vero e proprio, si invia più una lettera di presentazione, in questi casi. Il curriculum è una cosa che si invia rarissime volte, il cliente che ha bisogno di gestire un qualcosa nell'arco di 3 o 4 giorni non si mette a leggere il curriculum, dà un'occhiata alla lettera di presentazione, diciamo così. Qui sono molto spicci, per cui sono anche molto rapide le aziende americane, quindi questa cosa la guardano sì e no.

DAVIDE: Perfetto. Qualche altro errore? L'ultimo errore, se c'è, altrimenti passiamo alla domanda successiva

ANNA: Il fatto di lasciare standard il mio profilo per dei mesi. In realtà, ho scoperto che se lo aggiorni, non dico una volta la settimana, però una volta ogni 2/3 settimane riesco ad aggiungere delle cose migliori e, insomma, riesco a gestirlo meglio. Questa è un'altra cosa che consiglio di tenere sott'occhio.

DAVIDE: Perfetto, perfetto. Ecco, è importante e fondamentale, come hai accennato, riuscire a scegliere i datori di lavoro migliori, perché all'inizio, penso che uno sia tentato a cercare di lavorare un po' per chiunque, sia per fare punteggio, sia per capire meglio come funziona la piattaforma, sia perché rischia e ha paura di rimanere senza lavoro. Ecco, tu come hai capito qual era il modo migliore per selezionare i datori di lavoro migliori online?

ANNA: Studiando il comportamento dei clienti, ovvero ci sono diverse tipologie di cliente, il cliente che si capisce dalla proposta di lavoro che ha bisogno di qualcuno e che pagherà per una traduzione lo 0,000001 a parola, che significa lo sfruttamento. Quindi, questa cosa, in genere, si capisce dalla proposta di lavoro. Ad esempio, sulla piattaforma di Upwork è abbastanza chiaro, perché nel momento della proposta, in alto c'è il simbolo di un dollaro.

Se il dollaro è singolo vorrà dire che questa persona sta cercando il minor prezzo possibile quindi, come uno dei nostri ascoltatori mi chiedeva e diceva, che la concorrenza di indiani e filippini è alta. Sì, son d'accordo, è alta però c'è da dire che gli Indiani e i filippini, a volte, in qualunque settore, hanno un taglio differente, quindi magari un'azienda seria, americana o europea, ha degli standard diversi che gli indiani possono raggiungere assolutamente, ho dei colleghi indiani quindi

assolutamente niente da dire, ma l'indiano che è alle prime armi, probabilmente verrà selezionato all'inizio per il prezzo, ma dopo 3 giorni verrà lasciato perché non raggiunge la qualità.

Io ho visto ad esempio che, ne parleremo dopo sulla questione del prezzo e del mio tariffario, ma quello che ho notato è che svendersi non paga mai, perché se uno è consapevole della qualità del lavoro che fa, bene o male, farà fatica a trovare, ad esempio io ho fatto fatica per 3 settimane, nessuno, tutte le proposte a cui ho risposto, non ho avuto una risposta, quindi per 3 settimane praticamente niente, zero di fatturato.

DAVIDE: E credo fosse molto frustrante in quel momento, mi raccontavi

ANNA: Abbastanza, abbastanza, sì. E' per quello che, dicevo prima, l'idea di non farcela, il rischio di non farcela era sempre molto presente e soprattutto all'inizio, però uno deve insistere, insistere e persistere, questa cosa è palese. Nell'ambito, perlomeno per quello che riesco a vedere io, per il mercato americano, se uno su Upwork si sa vendere, si sa promuovere in modo che non si svende, diciamo, viene visto molto meglio.

Ad esempio, ultimamente ho delle persone che mi contattano che mi chiedono nulla sulla mia tariffa ma appunto perché vedono una tariffa e una quantità di ore che collimano. All'inizio uno per forza deve tenere un tariffario basso perché deve crearsi un feedback, deve crearsi un profilo, ma successivamente consiglio di cercare di aumentare, di puntare al cliente più che alla concorrenza. La concorrenza si agghisterà, il target nostro è il cliente non la concorrenza, quindi in genere si risolve.

[17:25]

DAVIDE: Io posso dare la mia esperienza per aver lavorato con un paio di indiani, anzi uno era indiano l'altro era pakistano. Devo dire che tecnicamente nulla da eccepire ma, il problema più grosso era, al di là del fuso orario per le comunicazioni, era proprio il problema di comunicazione, cioè che dovevano esserci un sacco di email piuttosto che di telefonate con skype, per riuscire a fargli capire bene quello che era il lavoro che doveva fare, uno.

Secondo, non è che si spaccassero poi così tanto di lavoro, cioè le comunicazioni che arrivavano da parte loro, magari arrivavano 2/3 giorni dopo che io gli avevo fatto la richiesta. Quindi se, tecnicamente una volta che sono in pista, il lavoro funziona tutto bene, non è detto che le ditte serie o i professionisti seri che ti danno lavoro siano disposti ad accettare delle mancanze di comunicazione così palesi a fronte di 4/5\$ in meno di quello che potrebbe essere il costo orario. Quindi, anche nella lettera di presentazione, io punterei molto su quello perché sicuramente è un discriminante che potresti avere sulla media delle altre persone, soprattutto low cost.

ANNA: Sì, direi che hai centrato perfettamente il problema, nel senso che io a volte vengo discriminata, per la questione del fuso orario a volte è una delle componenti maggiori, perché ad esempio i clienti americani che hanno bisogno una traduzione in italiano sono più propensi a chiedere a me rispetto che a chiedere a una mia collega che magari è anche più qualificata, però sta in Italia, sono 7 ore avanti e quando loro chiedono, magari il venerdì pomeriggio e sanno che fino al lunedì mattina probabilmente nessuno risponde.

Quindi se chiedono a me che magari è venerdì alle 2 del pomeriggio sanno che magari entro le 6 possono avere il lavoro fatto. Quindi purtroppo il fuso orario c'è, esiste e bisogna cercare di "fregarlo", usare dei metodi. Ad esempio, se, e non me ne vogliano i colleghi italiani, però se devo propormi a qualche italiano cerco di fare uno screening delle proposte la sera verso le 10/11.30 mie, che equivale alle 6 del mattino italiano, in cui spero che la maggior parte dei traduttori

dormano ancora, quindi, diciamo che quello che viene proposto alle 5 del pomeriggio fino alle 11, bene o male è facile che io riesca ad entrare un pochino più facilmente.

Poi non c'è nessuna regola, uno deve provare svariate tecniche. Uno dei nostri ascoltatori mi diceva, cerco moltissimo, faccio fatica. Anch'io ho fatto fatica. All'inizio mi svendevo al di sotto del minimo salariale americano, quindi diciamo che l'aiuto dello stipendio, per dire, in soldoni, le bollette le pagava mio marito, quindi questa cosa all'inizio c'è. I primi 6 mesi sono stati così, poi all'inizio, ho cercato di aumentare la cosa visto che funzionava, quindi diciamo uno non ha la formula magica, però diciamo che insistere e persistere aiuta.

DAVIDE: Anche perché hai avuto un track record molto positivo, quindi i feedback erano tanti, molto alti e tutti di persone che comunque avevano già lavorato con altri freelance e quindi dal punto di vista del sistema cominciavi ad essere più, insomma più portata in palmo di mano in qualche modo.

ANNA: Sì, nel senso che all'inizio, diciamo per il primo mese e mezzo, mi offrivo su qualunque cosa...penso che il livello più basso, la noia totale, per me è stato un lavoro di una sbobinatura di una lezione di una specie di fisiatra/naturalista italiana che parlava pianissimo quindi non si sentiva niente ed era una cosa per cui mi sono svenduta, perché su mezz'ora di registrazione, uno ci impiegava 5 ore a cercare sbobinare perché non si riusciva a sentire, quindi, alla fine, le 5 stelline che è il feedback massimo del cliente, è stata la cosa a cui puntavo fundamentalmente per il primo mese.

E questa cosa mi ha ripagato sul lungo termine, se devo dire. Lo so, a volte uno fa fatica, perché all'inizio dice sì, le mie qualità le so però devo farle capire agli altri, quindi per forza di cose la cartina al tornasole sono i feedback.

[22:32]

DAVIDE: Perfetto, perfetto. Sì, il mercato ha bisogno di sapere queste cose prima di tutti. Ecco, come consigli di presentarti quando arrivano delle richieste di collaborazione con questa lettera di presentazione particolareggiata oppure, scusami "personalizzata", oppure c'è anche qualcos'altro, qualche altro trucchetto, qualche altro suggerimento che ti senti di darci?

ANNA: Dunque, la lettera di presentazione gioca una buona parte della cosa. Non è tutto, nel senso che la lettera di presentazione deve comunque rispecchiare una persona che è onesta e rispettosa del lavoro altrui. E anche un'altra cosa, un altro punto fondamentale, se devo pensare ai miei clienti è la questione della chiarezza e del fatto che, ad esempio nell'ambito delle traduzioni, quando faccio una traduzioni io metto dei commenti in cui spiego "ho usato questo termine, perché se uso quest'altro significa un'altra cosa", piuttosto che "è più naturale per un Italiano parlare o leggere queste cose se il target è questo tipo, che ne so, se il target è un adolescente piuttosto che il target è un adulto si dice così piuttosto che cosà", quindi il fatto di interagire, cercare al massimo di interagire anche in forma scritta con il cliente aiuta tantissimo.

Ultimamente sono forse anche troppo schietta, nel senso che un cliente mi ha chiesto "ho bisogno di questo lavoro per dopodomani". Guarda, gli ho detto, ti consiglio di cercare qualcun altro perché non ce la posso fare. E quindi uno comunque se è onesto e sincero, alla fine, potrà perdere qualche cliente se con il tempo non ce la fa, però se uno riesce a gestire i propri clienti e a dare il lavoro entro il termine che viene richiesto dal cliente, diciamo che è altamente rispettato dalla comunità della piattaforma.

DAVIDE: Sì, sì penso anch'io che il rispetto e questo track record dei punteggi che ti vengono dati siano fondamentali. E' probabilmente l'unico modo che hai per farti vedere come diverso e migliore della concorrenza. Vale tutto, addirittura ti direi quasi di più il rispetto di questi termini che di quanto bene fai il lavoro. E' esagerato, per intenderci, però se il dare la parola specie nel mondo di internet, secondo me, vale molto specie quando decidi di lavorare con un certo tipo di clientela, assolutamente.

ANNA: Sì, ad esempio, mi viene in mente, ho un cliente di Boston che, in realtà abbiamo avuto 3 contratti in 3 momenti diversi questo ultimo anno e lui, ad esempio, la seconda volta mi ha detto "guarda, sono tornato perché il lavoro che hai fatto tu, a parte che mi è piaciuto, però mi è piaciuto di più il modo in cui interagiamo.

Il fatto che, se non mi è chiaro qualcosa ti scrivo e tu perdi magari 10 minuti per spiegarmi il perché di questa cosa "fuori orario"-, nel suo caso era un contratto orario, quindi io non accendo il tracker del tempo, se devo rispondere ad una email per 10 minuti assolutamente non lo faccio, quindi è una cosa che probabilmente ci perdo io, lo so che ci perdo io, però ci guadagno nel momento in cui dopo 2 mesi questa persona ritorna e mi chiede un'altra cosa. Quindi, diciamo che cerco di livellare le 2 cose e...

[26:32]

DAVIDE: ...e finora i risultati ti stanno dando ragione per cui evidentemente stai andando e facendo il percorso giusto insomma. Ecco ritorniamo un attimo al discorso del prezzo perché, sicuramente, sotto sotto aleggia un po' questa paura nel confronto della concorrenza. Ecco, tu come sei riuscita a gestire l'incremento progressivo della tua tariffa oraria soprattutto quando hai anche competitor di altri Paesi?

Tenendo presente che forse hai un vantaggio rispetto ad altre situazioni o altri tipi di lavori dove, essendo madrelingua e facendo traduzioni, sicuramente una traduzione di un italiano in italiano vale più di un filippino che traduce italiano, così per non saper né leggere né scrivere.

ANNA: Sì, quello sicuramente aiuta moltissimo. Diciamo che gran parte del mondo orientale sottopagato lo tolgo dal punto di vista, cioè quando mi propongo per una traduzione. Però quando mi propongo come assistente virtuale, ad esempio è una delle cose a cui all'inizio facevo molta attenzione, nel senso che dico perché sono meglio di un assistente virtuale filippino che ti chiede magari 3\$ all'ora, perché per lui è assolutamente una paga dignitosa, per me se dovessi cercare di vivere qui con 3 \$ all'ora, non ce la faccio. Impossibile.

E quindi uno deve cercare di migliorarsi, studiare il modo. Ad esempio, l'assistente virtuale qui in America, le ditte americane richiedono determinati software. Io, dal mio punto di vista mio personale, ho cercato di capire quali fossero guardando, soprattutto guardando le proposte di lavoro, cercandole come "virtual assistant" banalmente e leggendo. Quindi, il datore di lavoro in genere, se ha bisogno di cose specifiche richiede.

Se io leggo per 4 o 5 volte nell'arco di un tot di tempo qualcuno che sia in grado di utilizzare, che ne so, Google Doc piuttosto che un'altra cosa, per fare un esempio banale, cerco di capire, cerco di usare Google Doc per capire come funziona e mi propongo e la prima cosa che rispondo quando mi propongo è che so usare Google Doc., per essere meglio su quella cosa lì. Poi, appunto, dipende sempre molto dal cliente.

Se il cliente vuole pagare 3\$ all'ora, non c'è niente da fare però dovrà metter in conto il cliente che avrà un lavoro magari che non rispecchia quello che vuole. Ma quello purtroppo non è un

problema del freelance, quindi direi che un altro degli errori, che non è proprio un errore, nel senso che all'inizio facevo più attenzione alla concorrenza, adesso diciamo che me ne frego abbastanza. So che determinate cose le so fare e gli altri magari fanno più fatica, diciamo che ho cercato di capire i settori in cui riesco a distinguermi rispetto alla concorrenza. Quello ci va tempo per capirlo, in realtà

DAVIDE: Sì, c'è andato un attimo, magari poco più o poco meno di un anno ma alla fine, di nuovo, i risultati parlano in maniera chiara e anche su settori dove una persona della concorrenza costa 4 volte meno di te o 3 volte meno di te, in realtà scelgono te lo stesso quindi non è solo il prezzo, non è solo il prezzo che conta ci sono altri fattori e tu hai imparato a capire quali sono.

ANNA: C'è anche un'altra cosa da dire che se si riesce a creare un rapporto di fiducia con il cliente, molto spesso è facile che il cliente ritorni e richieda te rispetto che cercare un qualcuno con cui deve ricominciare il rapporto e rispiegare il tutto daccapo, quindi è una perdita di tempo sia per il cliente che per chi poi impara il lavoro.

[31:02]

DAVIDE: Ok. Ecco, un datore di lavoro alle prime armi su internet che cosa sbaglia e da cosa lo riconosci? Giriamo un po', come dire, il punto di vista.

ANNA: Scusatemi stavo rispondendo alla chat che mi chiedono, lo dico a tutti che magari potrebbe interessare anche altri, mi chiedono come ho fatto a propormi in ruoli differenti quando il profilo di Odesk/Upwork è uno solo. Innanzitutto, non ci sono limiti di capacità. Con un profilo unico si può aggiungere qualunque cosa.

Ovviamente se uno dice che è un traduttore e poi però si mette a fare siti web, cercherà di far unificare i siti web con il traduttore quindi, che ne so, il punto in comune è la localizzazione, quindi uno dice che è un localizzatore che crea web sites e fa il traduttore. Nel senso uno cerca di gestirsela e inserire. Ad esempio, una cosa che su quello che faccio forse non c'entra molto, è il fatto di fare il voice over.

Per un certo periodo ho visto che dal punto di vista del pagamento i voice over avevano un prezzo maggiore, quindi mi proponevo anche per chi cercava qualcuno che avesse una voce femminile italiana con una cadenza che non avesse accenti e quindi mi è capitato di fare questo lavoro anche. Non c'entra molto con la traduzione, non c'entra molto con l'assistenza virtuale però la cosa bella di Upwork è che comunque c'è un profilo che è modificabile, quindi si aggiorna e si può modificare alla bisogna. Poi, magari uno scopre che adora fare il voice over di applicazioni per bambini, cosa che mi è capitata, e quindi cerca poi di canalizzarsi su quello. C'è un buon margine, diciamo, di cambiamento.

Mi chiedevi dal punto di vista del datore di lavoro.

DAVIDE: Sì, che cosa sbagliano i datori di lavoro alle prime armi, quindi mettiamoci anche in quest'ottica che tante delle persone che ci ascoltano o non hanno mai lavorato su internet come datori di lavoro oppure poco, sono rimasti un po' scottati, un po' titubanti. Quindi che cosa non dovrebbero fare loro invece o cosa dovrebbero fare per riuscire trovare i primi collaboratori?

ANNA: Allora, prima cosa trattare è il collaboratore come se fosse un collaboratore reale e non solo virtuale, nel senso che, appunto, come dicevo prima, se uno cerca un collaboratore a 3\$,

deve metter in conto che avrà un collaboratore a 3\$. Con tutto il rispetto per i collaboratori a 3\$, però, che so, magari il datore di lavoro scrive un'email e questa persona risponde una settimana dopo e quindi il datore di lavoro si innervosisce perché dice "io avevo bisogno prima di ieri e tu sei ancora lì e io aspetto la tua risposta".

Quindi cercare di proporre in modo chiaro quello che si richiede al collaboratore, quindi non aver paura di inserire dettagli anche tecnici perché, addirittura più nel tecnico si va, meglio è perché la persona che si propone sa che ha queste caratteristiche, quindi è più facile da trovare un qualcuno che rispecchi quello che si cerca.

Altra cosa, richiedere, ad esempio nel caso delle traduzioni, si richiede una prova. Che ne so, si richiede una prova di un testo di una pagina o anche solo 2 paragrafi, pagato 5\$ come prezzo fisso e poi dopo si dice chiaramente che se la collaborazione potrebbe essere interessante, si proporrà un contatto di lavoro orario, ecc. Quindi questa è una buona scrematura.

Un'altra cosa è richiedere un'intervista via skype. Una cosa molto comune che fanno le aziende americane sia piccole che grandi, è la verifica dell'identità tramite skype. Quindi, ad esempio, io mi sono fatta un tot di colloqui con la mia faccia con la carta di identità di fianco, per dire "sono io". E questo, dal punto di vista del datore di lavoro permette di capire che la persona con cui stai parlando è esattamente quella e che sa che nessun altro prenderà il suo posto per lavorare e fare altre cose.

Con il time tracker, con questa applicazione di Upwork, si riesce esattamente a gestire, a capire soprattutto se il collaboratore sta lavorando oppure sta guardando la posta e quindi è un'altra cosa che torna utile. Se un datore di lavoro trova interesse per un profilo che non ha feedback, un profilo di un collaboratore che non ha feedback bisogna comunque capire la ragione dietro questa cosa. Ad esempio, se un profilo è nuovo la persona non avrà feedback ma ciò non vuole dire che la persona che sta cercando lavoro non potrebbe essere tecnicamente un collaboratore.

Poi, soprattutto, in questi rapporti di lavoro quando il collaboratore non collima con il datore di lavoro comunque si riesce ad uscire molto più facilmente dal contratto di lavoro, quindi si parla chiaramente, si dice "non viaggiamo più nella stessa direzione, quindi o cambi tu o cambio io" ma se non riesco a cambiare, la questione si risolve.

DAVIDE: Patti chiari e amicizia lunga

ANNA: Esatto. Come dicevamo prima, l'onesta alla lunga per quanto mi riguarda ha ripagato e ripaga. Sia le scelte personali che le scelte professionali sono state basate su quello, quindi diciamo che in entrambi i casi funziona

[38:13]

DAVIDE: Perfetto. Ecco, entriamo adesso nello specifico, e una parte un po' più tecnica, da un po' più da smanettoni. Quali strumenti consigli per riuscire a collaborare con profitto con i freelance? Strumenti tecnici, ovviamente

ANNA: Strumento tecnico fondamentale che mi sta piacendo molto è **Asana.com** ed è molto utile, per me, per non dimenticarmi le scadenze perché sono terribile su questa cosa e quindi se ad esempio ho 10 mail di 10 clienti diversi che mi chiedono 10 cose diverse con scadenze da qui a 3 settimane non riesco a ricordarmi cosa devo fare per chi e quando e con questa applicazione, con questo software si riesce a raggruppare il tutto.

Può essere utilizzato semplicemente dal datore di lavoro con la richiesta dell'indirizzo email del collaboratore, quindi il datore di lavoro carica il progetto con la task che vuol far fare al collaboratore. Può allegare delle immagini, dei documenti e semplicemente il collaboratore aprirà l'applicazione, scarica l'allegato, ci lavora, lo ricarica tramite l'applicazione e al datore di lavoro arriva un'email dicendo "guarda che questa persona ha caricato l'allegato e ha segnato questa task che gli hai assegnato come fatta".

Quindi, in automatico si risparmia di dover inviare l'email e diciamo che c'è anche una sorta di record cronologico, le task rimangono all'interno, quindi è anche un modo per capire come evolve il rapporto con il collaboratore. E' interessante anche da quel punto di vista

[40:22]

DAVIDE: E questo, se posso permettermi anch'io un piccolo commento, è ancora più comodo, Asana, nel caso di lavori di gruppo. Evita il classico proliferare, incasinatissimo di email dove Tizio chiede a Caio "ma a che punto siamo? Ah io non lo so, ma io metto in copia lui, faccio il reply a tutti anziché soltanto al singolo", cioè veramente un bordello che la metà basta. E, invece, con Asana è tutto molto più organizzato.

ANNA: Sono d'accordo. Io lo uso con un cliente che fa editing e ha un corso di Italiano online, quindi io faccio l'editing per il suo corso. C'è un'altra persona che fa il video editor, quindi una persona che non mi ricordo se è indonesiana o altro, e un paio di ragazze che scrivono articoli e sono americane e il capo fondamentalmente. Quindi si riesce in 5, adesso questo gruppo è abbastanza piccolo, ma non credo ci siano limiti di collaboratori e si riesce a gestire molto più rapidamente.

Che ne so, la signora che scrive gli articoli ha bisogno che io le faccia l'editing e quindi non deve passare per forza dal capo inviare l'email e il capo la rimanda a me, direttamente l'assegna a me e risolve la questione. Però il capo comunque riesce a vedere le task correlate, quindi tutto è chiaro e alla luce del sole per tutti

DAVIDE: Altri strumenti? Al di là di Asana di cui abbiamo parlato e non abbiamo nessuna azione di Asana, tengo a sottolinearlo!

ANNA: Esatto! Io ci sono capitato per caso, in realtà e ne sono veramente entusiasta, è per quello che ne parlo, ma non ho legami di sorta. Sistemi di pagamento: Paypal, che è la cosa forse più immediata. Ce ne sono una serie: Scrills, Paypal, una serie di altri che personalmente non uso, quindi non ho idea se siano allo stesso livello o meno. Qui, in America, Paypal ha la possibilità di avere una carta di debito, quindi un bancomat collegato al conto.

Credo anche in Italia, non so bene cosa ci sia di diverso tra le 2 versioni però io mi trovo abbastanza bene perché, ad esempio, ci sono clienti che vogliono uscire dall'ambito di Upwork comunque, sì, dà la garanzia che il freelance e il datore di lavoro paghino e vengano pagati, però trattiene ovviamente una commissione, il 10%, mentre Paypal trattiene il 3,5, quindi è una buona differenza. Per cui spesso e volentieri se sono clienti consolidati, mi chiedono l'indirizzo Paypal e mi dicono che è più rapido e mi pagano così, o io invio fattura oppure direttamente loro mi pagano, poi io invio fattura

DAVIDE: Ecco, in questo caso tu perdi però la possibilità di aggiungere ore al monte ore di Upwork, il vecchio Odesk. Ma ormai non ti interessa...

ANNA: Diciamo che dopo oltre 150 ore ... Nel senso che i contratti a ore vengono fatti comunque tramite Upwork, però alcuni clienti, ad esempio la settimana scorsa un cliente per cui avevo lavorato un anno/un anno e mezzo fa su un'applicazione, mi ha chiesto "avrei una frase da aggiornare, la facciamo tramite Upwork oppure ti mando direttamente il pagamento tramite Paypal?"

Era 1\$ di traduzione quindi avrebbe speso 1,10\$ lui e io avrei avuto 0,77c. Alla fine è venuto più comodo a tutti e si è fatto Paypal. Su prezzo fisso faccio così, su prezzo orari no rimango su Upwork perché comunque devo avere il tempo legato al tracker.

[44:51]

DAVIDE: Perfetto, perfetto. Ecco un sistema invece per la gestione, la condivisione dei documenti. Asana da quel che ho capito, e per quel poco che sto cominciando a conoscerlo anch'io, va molto bene per tracciare i progetti, lo stato di avanzamento dei progetti come gestisci le task da una parte all'altra. Ma se devi lavorare con più persone contemporaneamente sugli stessi documenti? Sempre Asana oppure utilizzi Google Docs, Dropbox oppure utilizzi altri strumenti?

ANNA: Con i clienti, principalmente, uso Asana, in realtà, Asana e Google Docs. Dropbox non lo uso. Viene usato, diciamo, come strumento accessorio, per una ditta americana per cui lavoro, quando mi mandano le richieste di testare l'applicazione, perché traduco l'applicazione però faccio anche il test sulla traduzione ovviamente, perché comunque quando si traduce, si traduce la stringa però poi dove viene posizionata nell'applicazione magari o è troppo lunga, quindi viene spostata, ecc.

Loro cosa fanno? Fanno gli screenshot di determinate sezioni, mettono tutto in una cartella Dropbox e poi mi mandano il link. Questo è l'unico modo in cui personalmente riesco ad utilizzare in modo passivo Dropbox. In modo attivo, in realtà non lo uso perché appunto con Google Docs è molto più rapido, quindi utilizzo quello o Asana.

[46:32]

DAVIDE: Essere freelance online rispetto all'offline, in qualche modo, vuole dire lavorare di più o di meno? E, a questo punto, anche tu come gestisci il tuo tempo all'interno della giornata? Mi ricordo che quando ci siamo sentiti prima, mi avevi detto che in America hanno delle tempistiche che sono tutte un po' sbarellate rispetto a quelle italiane, per cui alle 7 di mattina sono già tutti al lavoro, mentre da noi cominciano ad arrivare alle 8/8.30/9. Sicuramente il fatto che tu sei un po' più gufo probabilmente che allodola ti ha aiutato da questo punto di vista, ma proprio nell'organizzazione della tua giornata che cosa è cambiato In meglio ovviamente

ANNA: Premetto che non ho esperienza di freelance nel mondo non virtuale, quindi non so dire quanto lavori un freelance a settimana. Posso dire che io in questo periodo sto lavorando tra un minimo di 42-43 ore a settimana ad un massimo di 52-53. Diciamo che il tempo libero... 42-43/52-53 sono comunque registrati tramite l'applicazione, quindi togliamo tutto il tempo che si dedica all'email, ecc quello è tempo extra. E questa è la cosa indicativa.

Per quanto riguarda la mia gestione del tempo, preferisco molto fare il freelance perché riesco appunto a non seguire i ritmi americani che sono "alle 6 del mattino vado a farmi la corsetta per mezz'ora, alle 6.30 sveglia attiva mi preparo e vado a lavorare entro le 7. Alle 4 esco, 4.30 sono a casa, alle 5 ceno e alle 8 vado a dormire". Io non ce la faccio, cioè è proprio una cosa che difficilmente chi arriva dall'Europa o dall'est del mondo riesce a fare.

Probabilmente ha i suoi aspetti positivi, io, appunto sono più gufo, quindi tendenzialmente lavoro dalle 8/8.30. Se ho da fare inizio anche prima, però in genere, tra le 8/8.30 cerco di tirare fino alle

6/6.30 con pausa pranzo di una mezz'oretta/un'oretta al massimo. E poi se ho qualcosa da fare extra lo faccio dopo cena, magari un'oretta dopo cena.

La cosa, positiva da un certo punto di vista, negativa per altri è il fatto che, ad esempio, il maggior contratto che ho che è un contratto di lavoro da 40h, lo posso fare dal lunedì alla domenica, quindi le 40h si possono suddividere dal lunedì alla domenica. E' una cosa positiva perché comunque se non riesco a farcela entro il venerdì ho comunque il sabato mattina o sabato pomeriggio.

Cerco di non sforare la domenica perché ovviamente uno non ce la fa a lavorare sempre. quindi uno evita. Però nel caso in cui uno debba andare via durante la settimana, si riesce a gestire molto più liberamente, senza dover chiedere ferie piuttosto che altre cose che sono obbligatorie per il mondo reale.

[50:05]

DAVIDE: Anche perché tu adesso hai un contratto di lavoro un po' particolare per cui, diciamo che non possiamo parlare nemmeno di chi si tratta, in qualche modo è un po' top secret, però, in realtà sei quasi assimilabile, non dico ad un lavoratore indipendente, perché non siamo in questi termini, però la normativa americana è leggermente differente da quella italiana, da quel che mi è parso di capire.

ANNA: Sì, la normativa americana permette ai datori di lavoro di avere dei freelance per un tempo che equivale all'essere full time e, ad esempio nel mio caso, riesco ad essere inquadrata con alcuni benefit dell'azienda, quindi si firma un contratto, il contratto è un contratto full time, ovviamente si specifica che fino al momento del bisogno si verrà contattati, altrimenti si può perdere il lavoro dall'oggi al domani, però l'azienda è solida per cui uno spera che questa cosa non avvenga, quindi questo è fondamentale.

Si scopre un mondo parallelo in realtà, perché questa cosa non me la sarei mai immaginata quando ho iniziato con Odesk e soprattutto non avrei mai pensato che multinazionali americane utilizzassero questa tipologia per determinati lavori. Sono stata fortunata a provare, a scommettere sulla proposta di lavoro che avevo letto tramite Upwork.

DAVIDE: Rimanendo sul tema delle aziende USA per molte delle quali di fatto tu lavori, al di là del fuso orario, che diversità di approccio di metodo hai notato nel relazionarti con gli americani rispetto agli europei? E che cosa è meglio da una parte e che cosa è meglio dall'altra?

ANNA: Dal punto di vista della tipologia di gestione dell'azienda americana, sono molto più flessibili, ma perché la legge e il tipo di economia qui permettono di avere una flessibilità maggiore, quindi questa è una cosa che è data, non potrei neanche dar colpa completamente allo Stato italiano, perché è una cosa che è legata alla quantità delle persone che abitano in uno Stato e alla dimensione dello Stato.

Ad esempio, in America è molto più facile avere dei lavori online perché le distanze sono tali per cui il datore di lavoro si deve adeguare, nel senso che una ditta che sta in Kentucky probabilmente avrà bisogno di persone che lavorano a New York e non si può pensare che una persona che vive a New York parta il lunedì vada in Kentucky e torni il venerdì, perché ovviamente tutti hanno una famiglia e tutti hanno una vita.

Diciamo che la gestione logistica dell'azienda americana è molto diversa da quella italiana. Questa cosa favorisce, dal mio punto di vista, le persone che vogliono provare ad avere un lavoro da freelance, sebbene il mondo freelance non sia molto visto positivamente qui negli Stati Uniti, appunto perché si pensa che il freelance sia "quel povero tapino" che si paga le tasse e non ha

benefit, fondamentalmente. Qui i benefit sono abbastanza notevoli e soprattutto l'assicurazione medica gioca un ottimo punto sulla ricerca di un lavoro classico rispetto a quello online.

Dal punto di vista americano, le ditte americane sono più favorevoli ad avere dei rapporti online perché sono più pronti e sono più rapidi nella gestione tecnologica delle cose, anche cose banali per la vita quotidiana. Ad esempio, io il Wi-Fi qui lo trovo ovunque. Non ho un piano Wi-Fi sul telefono però ovunque io vada ho un accesso libero, dal supermercato piuttosto che lo studio dentistico oppure lo studio medico. E' una cosa molto più semplice da gestire.

Nei rapporti bancari, alcune facilitazioni dal punto di vista bancario sono molto più basati sulla tecnologia rispetto all'Italia, quindi questa cosa fa molto la differenza. Sono molto più abituati, grazie alla tecnologia, a fare degli screening dal punto di vista del personale, tramite internet, quindi LinkedIn è un altro sito che viene guardato molto spesso dalle aziende americane.

Ad esempio, per me sarebbe stato molto strano essere contattata da una ditta 2 anni fa tramite LinkedIn. Un paio di mesi fa ho fatto un colloquio per Netflix che non è andato bene, ma nessun problema, però mi hanno contattato tramite LinkedIn, ho fatto un colloquio telefonico. Comunque c'è un pre-screening che forse in Italia viene fatto ancora nel modo tradizionale, mentre qui non più. Dalla gestione dei contratti, ad esempio usano molto **RightSignature**, mi è capitato di utilizzarlo per firmare i miei contratti ed è un modo di verifica. E' una firma del contratto digitale, si basa sulla firma digitale, www.rightsignature.com.

Fondamentalmente, dal mio punto di vista, ho firmato un contratto di lavoro e una serie svariata di contratti NDA che sono i Non Disclosure Agreement, non puoi dire a nessuno che lavori per loro, quindi fondamentalmente questo ti vincola all'azienda. Da freelance.

Si avvalgono le aziende americane di più di profilo altamente specializzati, quindi se non hanno all'interno dell'azienda un profilo simile, ma si rendono conto che vogliono espandersi in un ambito, magari fanno fare un pre-studio ad un freelance e poi o lo fanno diventare dipendente se si trovano particolarmente bene oppure cercano di svilupparsi in quell'ambito se lo studio è stato fatto in un modo produttivo dal loro punto di vista.

DAVIDE: Invece gli Italiani metterebbero una persona, gli dicono informati su come funziona questa cosa qua e poi i tempi diventano di 6 mesi, un anno e nel frattempo è passato tutto.

ANNA: Esatto, qui, quello che dicevo prima della flessibilità, è il fatto di essere molto dinamici ed è una delle cose che a me piace di più, perché comunque non stanno molto lì ad indorarti la pillola, nel senso che se hai il taglio del dipendente che cercano, ok sei preso, punto. Non stanno a farti i colloqui per 3 settimane e dirti "le faremo sapere" e dopo ti lasciano a piedi.

Qui hanno una rapidità di selezione più alta, anche perché sono consapevoli che fanno un contratto, magari ci investono sulla persona un mese e poi scoprono che non è la persona che fa per loro e quindi dicono "ok, arrivederci, non sei fatto per noi"

[58:23]

DAVIDE: Anche perché, tra l'altro, ne parlavamo non ricordo con chi, durante queste interviste, c'è un aspetto non del tutto trascurabile quando si prende un collaboratore. Ne parlavo proprio con una persona e lui mi dice "per quanti colloqui tu possa fare, è soltanto nel momento cominci a lavorare con questa persona che t'accorgi quanto realmente valga".

Quindi, a questo punto, gli Americani fanno doppiamente bene, sono velocissimi nel prendertelo, altrettanto veloci nel capire se nel giro di poche settimane se lavori bene e ancora più veloci a

lasciarti a casa quando non soddisfi le loro aspettative. Questo probabilmente in Italia farà rabbrivire i sindacati, però è la legge di mercato che in qualche modo premia i migliori e screma le persone che non meritano.

ANNA: Io, ad esempio, il lavoro che faccio, per tutti i clienti con cui ho a che fare, sui lavori orari mi può arrivare un'email o possono fare click chiudi il contratto, arrivederci e grazie. Diciamo che quella certezza non ce l'ho, però ho la certezza, per i clienti con cui lavoro, avendo creato un certo tipo di rapporto, che almeno un'email di preavviso me la mandino. Se non me la mandano, il mercato è talmente rapido e dinamico che sicuramente si troverà qualcos'altro.

Su quello, diciamo che mi preoccupa, ma allo stato dei fatti, molto meno rispetto di quando ero in Italia. La cosa che in Italia mi devastava era il fatto di avere un contratto di 6 mesi e poi aspettare il penultimo giorno per sapere se ero confermata oppure no e questa cosa è andata avanti per un paio d'anni. Forse preferisco l'essere costantemente in dubbio in questo modo, rispetto che essere a scadenza in Italia, perché so che fra 6 mesi a scadenza in Italia magari non trovo altro, qui, se dall'oggi al domani mi lasciano a piedi, so che probabilmente troverò altro.

[1:00:46]

DAVIDE: Esattamente. Senti, c'è Fabrizio che ci chiede, per tranquillizzarlo insomma, "da quando ti sei iscritta su Odesk, quanto tempo è passato dopo quando hai preso il primo lavoro?" Tu hai parlato di un mese e mezzo, se non erro, prima che quasi nessuno ti filasse, ma da quando hanno cominciato a filarti e prendere il lavoro?

ANNA: 3 settimane. Allora, io mi sono iscritta il 6 Aprile 2013 e il primissimo contratto era la traduzione di un certificato, mi è arrivato, se non ricordo male, il 26 Aprile, dello stesso anno, ovviamente. E da lì, pian piano, le cose si sono mosse: la settimana dopo ho avuto un altro contratto e da lì è iniziato, Poi, forse, c'eravamo contattati io e te, tipo giugno o luglio. Con Davide ho avuto il primo, o il secondo, contratto orario. Diciamo dal primo feedback le cose hanno cominciato a carburare. Piano piano, non ovviamente dall'oggi al domani, non ci si può aspettare di avere 15 contratti o 15 email dalla sera alla mattina

DAVIDE: Sì, in realtà, il problema dell'online, a mio modo di vedere, è che non è che è molto diverso dall'offline. Anche tu, se apri la tua attività, o hai già un'attività che è partita dai genitori oppure hai preso i clienti da un'altra parte, ma se tu apri un negozio, di fatto devi farti pubblicità in qualche modo. Se proponi un servizio, che so un commercialista, tu eri un'economista, un'economista...

ANNA: ...devi farti conoscere. Come, ad esempio, mi sono trasferita, non conosco i vicini di casa. Devi uscire, ti devi muovere andare a conoscere i vicini di casa. Troverai il vicino di casa che è antipatico e non te lo fili, troverai il vicino di casa che è più simpatico e quindi nasce qualcosa di buono. Bisogna sempre avere, in tutte le cose, credo, una prospettiva positiva, un approccio positivo, quello aiuta sicuramente.

E poi sono molto testarda quindi probabilmente quello ha aiutato anche. Ammetto che le 3 settimane in cui nessuno mi rispondeva sono state abbastanza dure, perché comunque dici "dove sbaglio? Cosa sbaglio? E come aggiusto il tiro?" sono le domande a cui uno cerca di rispondere

DAVIDE: Ti sei consultata con qualcuno in quel momento oppure hai imparato sulla tua pelle?

ANNA: Posso dire che ho preso spunto da alcuni profili per la creazione del profilo, perché non sapevo da dove iniziare. Ho cercato nella banca dati di Upwork altre persone che più o meno facessero il traduttore e ho letto quello che scrivevano, come si proponevano. Ovviamente non so

che cosa scrivano all'interno delle loro lettere di presentazione, quindi su quello non ho avuto modo di confrontarmi, però dai profili si capisce il modo in cui uno riesce a proporsi in modo più professionale o meno professionale. Ho cercato di studiare il mercato prima, che è una delle cose che faccio come approccio mio sulle cose.

Ho studiato il mercato, ho cercato di capire come un traduttore viene pagato, come viene strutturata la cosa e poi mi sono buttata. Se ho avuto qualcuno con cui condividere l'esperienza, cercare di capire cosa andasse e cosa no, quello no, ho dovuto fare di testa mia perché non ho amici in Italia che si occupano di lavoro online. Li ho conosciuti, persone con cui al momento sto lavorando, con cui mi trovo molto bene che sono in Italia, quindi ci sono delle mosche bianche che hanno un lavoro full time anche in Italia, tramite Internet. Quindi questa cosa non la sapevo, ad esempio, l'ho scoperta un anno fa.

DAVIDE: Sì, qualcuno sarà intervistato assolutamente anche su questa cosa

ANNA: Loro sono assolutamente fantastici. Dal mio punto di vista, io sono in America, quindi ho un tot di tasse che sono un pelino inferiori, poi come freelance il mercato del lavoro americano, il diritto del lavoro americano, permette di non aprire partita iva, perché si offrono servizi e la partita iva è limitata solo all'ambito aziendale di un certo livello, quindi un freelance non rientra in quello.

Per cui uno paga un pelino in più delle tasse normali, però una cosa ancora dignitosa. In realtà, in Italia, la cosa probabilmente che blocca molto è il fatto di dover aver una partita iva anche se si collabora solo con una ditta, quindi questa cosa magari blocca un po'.

[1:06:13]

DAVIDE: Limita, limita molto. Sì, adesso c'è la partita iva semplificata delle SRL, per le cose più piccole, però, di fatto, dal punto di vista amministrativo e burocratico, non è una passeggiata in Italia, assolutamente. Ecco, c'era Marco, che, più che una domanda secondo me, faceva una considerazione "Secondo te, che cosa ti ha davvero aperto le porte nel mondo di Odesk o Upwork? La persistenza?"

ANNA: Diciamo, un 60% di cocciutaggine, quindi persistenza, un 10% di fortuna perché devo dire che il contratto full time di adesso è solo stato grazie alla fortuna che l'ho trovato, nel senso che ora so che questa ditta apre la possibilità di lavorare una volta all'anno nel mese di Aprile, quindi fa recruiting nel mese di aprile, però non avendo avuto esperienza e conoscenza del fatto che questa ditta aveva questa prassi, ci sono capitata per caso su quella proposta.

E ho provato, nel senso che mi hanno fatto un colloquio lunghissimo, di 3 settimane più o meno. Diciamo che a metà ho detto "sarà una cosa seria o no?" mi è venuto un dubbio. In realtà, ho detto, non ci perdo niente, quindi provo. Quindi in questa cosa, un po' di fortuna. E poi, un 30% di capacità...no, non lo so! Non so se mi svendo o se quello che faccio è effettivamente valido

DAVIDE: No, in realtà c'è una cosa, una cosa che è quasi passata tra le righe. Tu più di una volta l'hai detto e probabilmente i tuoi studi in economia ti hanno aiutato: tu hai studiato la concorrenza, hai studiato i clienti, hai studiato i profili, quindi ti sei fatta le tue indagini di mercato, hai cercato di capire come si muoveva la gente. Non è che sei partita dicendo io so fare questo, questa è la domanda e questa è la risposta.

Nella realtà, tu hai fatto un lavoro che va oltre ed è stato quello di analizzare i migliori, o comunque i profili più interessanti, come si muovevano, i clienti cosa facevano, quindi hai fatto un lavoro che, normalmente, se posso dire la mia, non è che facciano proprio tutti, perché è uno sbattimento gratuito, che non ti viene richiesto e tantomeno pagato, però è quel passaggio in più.

ANNA: Da quel punto di vista sicuramente, però ti ripaga moltissimo nel lungo termine perché comunque hai il modo di capire effettivamente il mercato di una piattaforma che non conosci, qual è il punto debole, qual è il punto di forza, su cosa puoi giocare per metterti in gioco direttamente. Se uno prova alla cieca, sì, può essere fortunato però, non so, io non credo moltissimo in questa cosa che uno deve provare e vedere se la buona sorte esce. Bisogna dare un aiutino alla buona sorte e quindi lo studio del mercato aiuta sicuramente.

Poi, se uno lo sa fare, bene, se non lo sa fare, non lo so. Io ho propensione per la parte economica e statistica quindi, ad esempio, guardo nel profilo di un datore di lavoro se ha un pagamento verificato, se non ha un pagamento verificato, quanti contratti ha aperto, quanto è disposto a pagare. Sono tutte informazioni che vengono messe da Upwork sulla destra della presentazione del lavoro. E quindi guardo queste cose come primo impatto.

Nei primi 30 secondi cerco di capire se è una cosa che vale la pena, provo; se invece subodoro che potrebbe essere un qualcosa che non va a lungo termine o comunque una cosa non troppo interessante, lascio perdere. Su alcuni rischio, su alcuni rischio anche sul modo in cui scrivono la proposta di lavoro. Ad esempio, posso dire che le proposte di lavoro di Davide, adesso ti chiamo in causa, rispecchiano la sua persona. E' una persona molto energetica e si capisce dalla proposta di lavoro, dal modo in cui scrive, quindi so che con una persona così, per come sono fatta io, probabilmente andrò d'accordo. Avrò un canale comunicativo che mi rispecchia. E' un esempio stupido, però è una delle cose a cui cerco di dare dell'attenzione.

[1:11:21]

DAVIDE: Anche perché dopo un po' di tempo cominci ad avere una certa sensibilità a tutto questo genere di proposte.

ANNA: Sì. Mi chiedono quanto tempo dedico allo screening e all'applicazione. Ora, purtroppo non più...

DAVIDE: E' ricca, è ricca

ANNA: Non sono ricca, ma non mi siedo sugli allori, però adesso lo faccio saltuariamente, tipo una volta la settimana, in cui cerco magari qualche cliente, ma così, più che altro perché sono interessata a provare, a fare qualcosa di nuovo. Però, quando ero nella fase più acuta di ricerca, passavo anche un'ora, un'ora e mezza per sessione e lo facevo 3 volte al giorno e in modo metodico dalle 8 alle 9.30, dalle 14 alle 15.30 e la sera dalle 20 alle 21.30. Qualcosa del genere.

DAVIDE: Per il motivo per cui dicevi prima, perché così riesci ad intervenire con il fuso orario

ANNA: Intorno alle 11 di sera ho avuto i clienti migliori, se posso essere sincera

DAVIDE: Fantastico!

ANNA: I clienti italiani, quelli più a lungo termine, li ho trovati in quel periodo orario

DAVIDE: Mi viene da dire che con tutto quello che sai su Odesk, su Upwork e tutto questo potresti quasi scrivere un libro. Credo che su Amazon ci sia anche qualche e-book al riguardo.

ANNA: Ma, in realtà, siamo tantissimi che lavoriamo come full time tramite Upwork, probabilmente potremmo fare un manuale. Per lo meno, per la ditta per cui lavoro adesso sicuramente potremmo fare un manuale di Upwork aggiornato al minuto in almeno 32 lingue diverse, quindi è una cosa da non sottovalutare. Nel senso che la possibilità di avere un modo per poter avere un lavoro serio full

time da casa c'è. Non si vede in superficie però non vuol dire che non c'è, è una delle cose che mi viene da dire come consiglio, è quella di non disperare.

Di non illudersi che le cose siano splendide sempre, sicuramente, però anche di non dare per scontato a priori che non ci sia un'alternativa, perché io non avrei mai pensato che potesse esistere una struttura al di sotto della facciata di Upwork. La facciata di Upwork per me sono le "N" mila proposte di lavoro a 5\$ per 20.000 parole di traduzione, tipo, quindi se si scremano quelli, si tolgono quelli, ci sono dei clienti per cui val la pena lavorare e avere dei contatti. Dal punto di vista personale e professionale anche

[1:14:37]

DAVIDE: Sì, sì. Vedo dietro di te che abbiamo fatto lungo, ci sono state parecchie domande. C'è Marco che ci sta girando i link, sicuramente di qualche e-book sul tema, ma se non ho visto male erano tipo le 15.20, orario del tuo Stato, che siamo 7 ore indietro rispetto a noi.

ANNA: Ah io posso andare avanti per altre 2 ore!

DAVIDE: Ma io no! Sono in piedi dalle 6 di mattina. Stavolta è stata tosta!

Prima di lasciarci ai saluti con Anna, vi ricordo che domani al solito orario, quindi alla 1.30 del pomeriggio nostro, quindi in piena pausa pranzo, avremo come ospite Mary Tomasso che è una freelance, ma ormai è diventata un'icona del mondo delle assistenti virtuali. Sarà anche lei in ritardo con il fuso orario, ma credo solo di 5 ore, perché sta a Buenos Aires ed è una formatrice, che ha anche dei prodotti su internet, specifici su come diventare assistente virtuale.

Quindi potrebbe benissimo tornare utili anche a te, Anna...probabilmente, visto ormai il livello che hai raggiunto, ma sicuramente a tante persone, mia moglie inclusa non si sa mai, perché comunque il mondo dell'assistente virtuale è un mondo che sa andando alla grande, alla grandissima. Ed è ovviamente molto comodo, sia per le ragioni che ci hai detto tu Anna, sia per altre ragioni collegate alla flessibilità e al prezzo.

Prima di lasciarci, quindi con Mary Tomasso, domani alle 13.30, mi era sfuggita una domanda, rimasta in stand by ed era quella "sembra tutto bellissimo questo mondo del freelance, lavoro in America, ma c'è qualche aspetto negativo oppure è tutto veramente così bello?"

ANNA: Io sono entusiasta abbastanza di natura, quindi l'aspetto negativo c'è, ci patisco, però diciamo che me lo dimentico, la parte positiva poi prevale. Bè c'è l'aspetto negativo di lavorare con dei clienti che sono dall'altra parte del mondo che magari sono 12 ore avanti rispetto a te, ora per non ritornare sulla questione del fuso orario ma purtroppo gioca un ruolo importante, e ti chiedono un lavoro per ieri, cioè per quello che per te è ieri, per cui dici "vabbè magari ho anche altro da fare". La gestione del flusso lavorativo a volte funziona, altre volte non funziona, nel senso che mi trovo il sabato sera a lavorare perché sennò non riesco a finire le consegne.

Questo è uno degli aspetti negativi, però è un aspetto credo che anche il freelance classico abbia direttamente, nel senso che sei freelance e quindi devi mettere in conto che devi avere una flessibilità diversa rispetto al lavoratore dipendente. Come aspetto negativo quindi direi che quello è il principale, il fatto che non sempre quello che tu ti prospetti per la settimana, effettivamente accade. Quindi tu magari ti prospetti di finire il giovedì e invece al sabato sera sei lì che smanetti al computer perché hai altro da fare.

Quella è la cosa più noiosa: la parte degli imprevisti. Sono gestibili, ovviamente basta parlarne, però a volte, non si può sempre dire di no e poi probabilmente sono io che sono fatta così, che

preferisco inviare il lavoro fatto entro il termine e togliermelo dai pensieri piuttosto che cercare di rimandare. Questo è il punto di vista negativo principale. Dal punto di vista di essere freelance, ovviamente tutto quello che è negativo nell'ambito del freelance, quindi il fatto di pensare di prospettarsi un qualcosa di privato, per la questione della pensione, sicuramente non si avrà la pensione pubblica, ecc, ecc. Queste però sono cose comuni al mondo del freelance, che uno mette in conto.

[1:19:32]

DAVIDE: Perfetto, perfetto Anna. Vedo che stanno arrivando ringraziamenti a scena aperta, sembrano gli applausi a Pavarotti alla fine di un concerto, quasi! Siamo stati lunghi ma sono rimasti assolutamente incollati, quindi io ringrazio di nuovo te, tantissimo, non saprei veramente come altro dirlo, in altre parole...ti manderò l'assegno ovviamente!

E poi dò a tutti l'appuntamento per domani alle 13.30 con Mary Tomasso e poi per mercoledì dove ci sarà un altro freelance che questa volta vive in Italia, ma in realtà ha il 90 e rotti % dei clienti che stanno nel resto del mondo, perché si occupa di blogging, di creazione di contenuti per il web in lingua inglese e quindi è un po' l'aspetto contrario a quello che fai tu. Vediamo, come dire, le 2 facce della stessa medaglia.

Io ringrazio di nuovo tutti per avere partecipato a questo ennesimo webinar, a questa ennesima intervista di Temposuper e vi auguro una splendida serata. Ciao a voi e ciao Anna

ANNA: Buenanotte a tutti e grazie

(Trascrizione a cura di Susanna Vai – www.activeandvirtual.it)