

Innhold

Forord	5
Innledning	11
Kapittel 1	
Frilanser, kjenn deg selv	15
Spørsmål 1 – Hva liker du å gjøre?	15
Spørsmål 2 – Hva er du opptatt av og interessert i?	16
Spørsmål 3 – Hva er du flink til?	16
Spørsmål 4 – Hva har du lyst til å lære deg?	17
Spørsmål 5 – Hva har du ikke lyst til å gjøre?	17
Spørsmål 6 – Hva skal til for at du føler deg både trygg og fri?	18
Spørsmål 7 – Hva liker du så godt å gjøre at du kan gjøre det uten å få betalt – og fortsatt være glad?	19
Alle begynner et sted	20
Kapittel 2	
De gode ideene	24
Tenk som om du var fire år	28
Let utenfor allfarvei	30
Spar på førsteinntrykk	31
Alle elsker runde tall	32
Dårlige ideer som tar lang tid	33
Før eller etter en stor hendelse	34
Mersalg	34

Kapittel 3

Å pitche den gode ideen	37
Hva skal du selge inn?	37
Hvem skal du selge til?	40
Hvordan overbevise om å kjøpe det du vil selge?	41
Pitchetips fra bransjen	45
Søknadspitching	50

Kapittel 4

Å forhandle fram en god pris	54
Bygge portfolio	59
Dumpe markedet	60
Prinsipper	62
Avsenderen	64
Mottakeren	71
Kommunikasjonskanalen	73
Hensikt og intensjon	78

Kapittel 5

Frilansøkonomi	87
Hvordan få det til å gå rundt og ha det bra samtidig	87
Du er din egen bedrift	91
Inntekt	96
Kontrakt	99
Skatt	101
Merverdiavgift	104
Merverdiregisteret	107
Fratrekk	108
Regnskap	110
Forsikringer	111
Sosiale rettigheter	114
Fagforening	116
«Men jeg kan jo ingenting om økonomi!»	117

Kapittel 6

Å bli en synlig frilanser	118
Nettverksbygging	120
Vis fram hva du har gjort	124

Kapittel 7

Frilanslivet	130
Jobbe sammen	133
Jobbe i et annet land	134
Om du går på veggen eller visner bort i ensomhet	136

Kapittel 8

Ni tips for et godt frilansliv	140
---	-----

Litteratur	145
-------------------------	-----