



Freelance-Market-FAQ

ALLGEMEINE FRAGEN

Vorteile von Freelance-Market

Freelance-Market ist kostenlos für Nachfrager

Bei Freelance-Market bezahlen Nachfrager nichts, da die Freelancer eine pauschale Gebühr von zwei Stundensätzen pro Vorstellung bezahlen. Es gibt keine Gebühren für Folgeaufträge. Im Durchschnitt hat ein Freelancer 6 Vorstellungen pro Jahr, die im Mittel zu 2,2 Aufträgen à 50 Tage führen. Damit betragen die durchschnittlichen Vertriebskosten des Freelancers nur ca. 1 Prozent des durch Freelance-Market generierten Umsatzes.

Bei Freelance-Market sind Freelancer 30% günstiger

Der direkte Stundensatzvergleich motiviert Freelancer, sich besonders günstig anzubieten. Trotzdem verdienen Freiberufler mit Freelance-Market besser, da die Auslastung verbessert wird und bei der Akquise Zeit und Geld gespart wird.

Das folgende Beispiel (Informatiker mit 60% Auslastung) zeigt, wie sich die Vermittelbarkeit und die Nettoeinnahmen pro Stunde verbessern können:

Akquisemethode (Beispiel)	Selbst	Mit FM
Akquiseaufwand (p.a.):	800 Stunden	100 Stunden
Projektarbeitszeit (p.a.):	1.200 Stunden	1.900 Stunden
Gesamt (p.a.):	2.000 Stunden	2.000 Stunden
Stundensatz:	50,00 Euro	35,00 Euro (-30%)
Bruttoeinnahmen (p.a.):	60.000 Euro	66.500 Euro
Ausgaben für Akquise:	3.000 Euro (Spesen)	700 Euro (10 Gebühren)
Nettoeinnahmen (p.a.):	57.000 Euro	65.800 Euro
Nettostunden-Entlohnung:	28,50 Euro	32,90 Euro (+ 15%)

Weitere Vorteile für Nachfrager

- Ca. 30% günstigere Stundensätze der Freelancer.
- Kostenlose Freelancer-Vorstellung. Nachfrager bezahlen bei uns keinerlei Gebühren.
- Alle professionelle Dienstleistungen (32 Kategorien), nicht nur Programmierer und Grafiker.
- Schnelle Suche, ohne Registrierung.
- Vergleich der Dienstleistungen und Stundensätze auf einen Blick.
- Schnelle Freelancer-Vorstellung per E-Mail und SMS.
- Keine Stundensatz-Verhandlungen, da klare Spielregeln.
- Durch Nachfrager-Feedback bleibt Freelancer leistungsmotiviert.
- Risikominimierung durch [Mustervertrag](#) und kostenlose [Treuhandbezahlung](#) möglich.
- Kostenlose Telefonberatung, [Fachartikel](#), News, ...

Weitere Vorteile für Freelancer

- Keine aktive Akquise notwendig, die Auftraggeber kommen zum Freelancer.
- Verbesserung der Auslastung. Durchschnittlich 2,2 Jobs (à 50 Tage) pro Freelancer/Jahr.
- Keine langen Vertragsverhandlungen - Beauftragung innerhalb eines Telefongesprächs.
- Anonymer Anbieternamen vermeidet Stundensatzkonflikte mit bestehenden Auftraggebern.
- Viele kostenlose Extras: Mustervertrag, Treuhandbezahlung, Telefonberatung, Fachartikel, News, ...

Auswahl des geeigneten Freelancers

Bedeutung der Referenzgeberangaben beim Freelancer

Freelancer können bei Freelance-Market Namen und E-Mailadressen von Referenzgebern hinterlegen, die durch uns verifiziert werden. Im Falle einer Vorstellung werden dem Nachfrager Ihre Referenzgeber genannt, so dass diese sich zusätzlich über Ihre Arbeitsleistung informieren können. Freelancer können uns per E-Mail jederzeit weitere Referenzgeber nennen um ihre Projektchancen zu verbessern.

Wie realistisch sind die Profilingaben der Freelancer?

Da Freelancer pro Vorstellung eine feste Gebühr bezahlen, werden diese zu einer sachlich richtigen Darstellung ihrer Dienstleistung motiviert: Eine Übertreibung der eigenen Fähigkeiten hätte eine geringe Abschlussquote zur Folge, was zur Bezahlung unnötiger Vorstellungsgebühren führen würde. Außerdem werden eventuelle Beschwerden von Nachfragern ernsthaft geprüft und der Freelancer wird ggf. von der weiteren Nutzung von Freelance-Market ausgeschlossen.

Sind in Freelance-Market nur Freiberufler gelistet?

Die Dienstleistungsanbieter in Freelance-Market können in unterschiedlichen Wirtschaftsformen tätig sein. Außer Freiberuflern gibt es daher auch Gewerbetreibende und GmbHs. Allen Angeboten ist aber gemeinsam, dass diese sich auf eine ganz konkrete Person beziehen.

Freelancer-Vorstellung

Wie funktioniert der Vorstellungsprozess?

1. Der Nachfrager wählt den geeignetsten Freelancer auf unserer Internetseite aus.
2. Der Nachfrager gibt seine Kontaktangaben und Projektdetails ein.
3. Freelance-Market prüft den Vorstellungswunsch auf formale Richtigkeit und stellt Nachfrager und Freelancer per E-Mail vor. Zusätzlich erfolgt eine Benachrichtigung per SMS.
4. Nachfrager und Freelancer kontaktieren sich gegenseitig und besprechen das weitere Projektvorgehen. Dieser maximal einstündige Erstkontakt dient der Auftragsklärung und sollte vom Freelancer nicht in Rechnung gestellt werden.
5. Bei Einigung beauftragt der Nachfrager den Freelancer direkt. Falls kein gesonderter Vertrag vereinbart wird, gelten die Bedingungen der Freelance-Market-AGB. Gerne können sie unseren Mustervertrag nutzen.
6. Freelance-Market stellt dem Freelancer eine einmalige Vorstellungsgebühr in Rechnung. Diese beträgt zwei Freelancer-Stundensätze und ist unabhängig von dem späteren Abschluss eines Auftrages zu bezahlen. Im Falle eines unprofessionellen Verhaltens des Nachfragers (kein echter Bedarf) sollte uns der Freelancer innerhalb von 14 Tagen informieren. Die Vorstellungsgebühr entfällt dann und der Nachfrager wird ggf. von der weiteren Nutzung von Freelance-Market ausgeschlossen.
7. Nachfrager und Freelancer können sich bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt wieder kontaktieren und (Folge)-Aufträge starten. Da Freelance-Market nur eine einmalige Vorstellungsgebühr berechnet, entstehen dem Freelancer bei Folgeaufträgen keine weiteren Gebühren.

Warum kann nur ein Freelancer pro Aufgabe vorgestellt werden?

Durch die Profilingaben und die publizierten Stundensätze können Nachfrager den für die jeweilige Aufgabe bestgeeigneten Freelancer auswählen. Auswahlgespräche mit einer größeren Anzahl Freelancer sind daher unnötig, was Nachfragern und Freelancern Zeit und Geld spart. Bitte vergleichen Sie die Profile aller geeigneten Freelancer, bevor Sie sich entscheiden, da wir nur einen Freelancer vorstellen können. Da wir nur einen Freelancer pro Projekt vorstellen, werden bei uns aus 37% aller Vorstellungen Projekte - deutlich mehr als bei anderen Vermittlungsansätzen.

Warum vermitteln wir keine Anfragen professioneller Projektvermittler?

In der Vergangenheit haben sich Freelancer über Vorstellungen mit professionellen Projektvermittlern beklagt. Diese führen in weniger als 10% zu einem Projekt, was deutlich unter unserer Erfolgsquote von 37% liegt. Da die Freelancer bei uns die Vorstellungsgebühr bezahlen, wünschen die meisten keine Vorstellung anderer Projektvermittler.

Projektvermittler, die ein ernsthaftes Interesse an einer Vorstellung mit dem Freelancer haben, können die Vorstellungsgebühr jedoch an Stelle des Freelancers übernehmen. Die Vorstellungsgebühr beträgt zwei Freelancer-Stundensätze plus Mehrwertsteuer.

Bewertung der Freelancer

Wie werden Freelancer bewertet?

Bei der Anzeige der Freelancerprofile wird eine Bewertung (maximal drei gelbe Sternchen) angezeigt. Basis hierfür ist die Zahl positiver Nachfragerrückmeldungen sowie das Geschäftsgebaren des Freelancers gegenüber Freelance-Market (Reaktionsgeschwindigkeit, Zahlungsmoral, ...).

Während die meisten Freelancer eine Bewertung mit zwei Sternchen haben, ist die Top-Bewertung mit drei Sternchen nur den besten 15 Prozent vorbehalten. Die Sternchenbewertung wird ständig neu berechnet, so dass diese stets den aktuellen Bewertungsstand widerspiegelt.

Können Nachfrager eine Bewertung abgeben?

Nachfrager können uns eine E-Mail an info@freelance-market.de mit Ihrer Rückmeldung senden. Diese wird dann innerhalb des öffentlich einsehbaren Freelancer-Profils angezeigt. Durch Ihr Feedback können Sie sich für gute Arbeiten revanchieren, aber auch schwache Freelancer zu besserer Arbeitsqualität motivieren. Außerdem helfen Sie anderen Nachfragern bei der Auswahl guter Freelancer. Ihr Feedback sollte ein bis zwei Sätze umfassen, beispielsweise 'Schnelle Aufgabenerfassung und sehr kreative Problemlösung'.

Sonstiges

Auf welchen wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen beruht Freelance-Market?

Freelance-Market wurde in Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsnobelpreisträger Reinhard Selten entwickelt und basiert auf den Prinzipien des volltransparenten Marktplatzes. Sowohl Anbieter als auch die Nachfrager haben so einen umfassenden Überblick über die Marktlage. Nicht nur die Qualität der Angebote, sondern auch deren Preise sind allen Beteiligten bekannt, so dass diese, ganz im Sinne der Spieltheorie von Prof. Selten, bestmögliche Marktentscheidungen treffen können. Die Freelancer positionieren sich optimal im Markt während die Nachfrager sich für das geeignetste Angebot entscheiden können. Weitere Prinzipien von Freelance-Market sind die Verbindlichkeit der Stundensätze, passende Anreize zum professionellen Umgang und die einfachen, schnellen Transaktionen. Aufgrund seiner effizienten Abläufe verlangt Freelance-Market nur äußerst geringe Vorstellungsgebühren vom Freelancer.

Wie funktioniert das kostenlose Treuhandkonto?

Vielleicht arbeiten Sie das erste Mal in einem Projekt zusammen und Sie wissen noch nicht, wie vertrauenswürdig Ihr Geschäftspartner ist. In diesem Fall ist nicht immer klar, wer zuerst in Vorleistung treten soll:

- a) Der Freelancer arbeitet zuerst (einen Teil) des Projekts ab, hat aber dann das Risiko, dass der Nachfrager nicht bezahlt.
- b) Der Projektnachfrager bezahlt zuerst, ohne zu wissen, ob der Freelancer jemals ein akzeptables Arbeitsergebnis erbringt.

Als Alternative bietet sich hier das kostenlose Treuhandkonto von Freelance-Market an. Die Benutzung des Treuhandkontos erfolgt ganz einfach und ohne Voranmeldung:

1. Die beiden Parteien einigen sich vor Projektbeginn auf die Höhe der Einzahlung.
2. Der Projektnachfrager überweist den entsprechenden Betrag auf das Treuhandkonto: Empfänger: Freelance-Market, Konto-Nr: 555515600, Commerzbank Stuttgart, Bankleitzahl: 60040071, Überweisungstext: Treuhandeinzahlung von A. Maier für Freelancer B. Müller
3. Freelance-Market informiert beide Parteien bezüglich des Geldeingangs auf das Treuhandkonto.
4. Sobald das Projekt abgearbeitet ist, informiert uns der Projektnachfrager und Freelance-Market

überweist den Betrag an den Freelancer.

5. Im dem sehr seltenen Fall, dass sich Nachfrager und Freelancer nicht einigen, haben beide Parteien die Bezahlung ggf. gerichtlich zu klären. Freelance-Market überweist dann den Betrag entsprechend der gerichtlichen Entscheidung.

Für die Benutzung des Treuhandkontos entstehen keine Kosten. Eine Verzinsung des eingezahlten Betrages findet nicht statt.

Wie werde ich Franchisenehmer von Freelance-Market?

Um weiter in spezielle Marktsegmente im In- und Ausland zu expandieren, suchen wir ständig motivierte, marktorientierte Unternehmerpersönlichkeiten, die Freelance-Market als Franchisenehmer betreiben. Gegenwärtig haben wir Franchisenehmer in Australien, Tschechien und Neuseeland.

Unter www.freelance-market.com erfahren Sie, wie Sie Franchisenehmer für Ihr Land oder Fachgebiet werden können.

Wie finanziert sich Freelance-Market?

Freelancer bezahlen pro Vorstellung eine Gebühr in Höhe von zwei Freelancer-Stundensätzen (laut eigenem Profileintrag). Diese ist nur zu bezahlen, falls es sich um eine ernsthafte Anfrage handelt. Im Gegensatz zu Branchenverzeichnissen, die sich durch die Eintragungsgebühren oder Monatsgebühren finanzieren, verdient Freelance-Market nur wenn wir unseren Freelancern tatsächlich Projekte vorstellen.

FRAGEN FÜR FREELANCER

Eintragung

Lohnt sich die Eintragung als Freelancer bei Freelance-Market?

Die Freelance-Market-Gebühren entsprechen durchschnittlich 1,0% des dadurch generierten Umsatzes:

- Ein Freelancer erhält durchschnittlich 6 Vorstellungen pro Jahr.
- 37% aller Vorstellungen führen zum Auftrag.
- 30% aller Aufträge führen zu Folgeaufträgen.
- 64% aller Vorstellungen haben einen Umfang von mindestens 4 Personentagen, 31% sogar von über 30 Personentagen. Die durchschnittliche Projektdauer beträgt 50 Personentage.

(Berechnung auf Basis unserer regelmäßigen Nutzerbefragung, Werte variieren naturgemäß in Abhängigkeit der Spezialisierung, Erfahrung und Verlässlichkeit des Freelancers).

Warum müssen Freelancer für die Eintragung bezahlen?

Für die Eintragung als Freelancer bei Freelance-Market wird eine Schutzgebühr in Höhe von zwei Stundensätzen + 19% MwSt. erhoben. Diese Gebühr ist für uns keinesfalls kostendeckend, sondern soll die Eintragung unprofessioneller Freelancer verhindern. Freelance-Market generiert über 80% seines Umsatzes durch die Vorstellungsgebühr, also nur wenn wir den Freelancer tatsächlich einem Nachfrager vorgestellt. Falls Sie mit uns nicht zufrieden sein sollten, erstatten wir Ihnen die Eintragungsgebühr übrigens unverzüglich zurück.

Profil

Wie kann ich mein Profil ansehen, aktualisieren, pausieren oder löschen?

- Unter www.freelance-market.de/eintragung können Sie sich mit Ihrer Freelancer-Nummer und Ihrem Passwort einloggen. Danach werden Ihr Eintrag und Ihre bisherigen Vorstellungen angezeigt und Sie können Ihre Daten aktualisieren. Sollten Sie Ihr Passwort vergessen haben können Sie dort ein neues anfordern.
- Alternativ können Sie uns auch eine E-Mail an info@freelance-market.de senden und Sie erhalten von uns eine E-Mail mit Ihrem vollständigen Profileintrag. Gerne können Sie uns auch Ihre Änderungswünsche per E-Mail zusenden.
- Um zu sehen, wie Ihr öffentliches Freelancerprofil angezeigt wird, geben Sie einfach Ihre

Freelancer-Nummer bei 'Freelancer-Suche' ein (Seite links oben).

- Sollten Sie Ihr Profil deaktivieren wollen, senden Sie einfach eine E-Mail mit Ihrem Deaktivierungswunsch. Wir werden dann Ihre Profilanzeige umgehend entfernen. P. S.: Oft ist es sinnvoller Ihr Profil zunächst zu pausieren, so dass Sie sich zu einem späteren Zeitpunkt reaktivieren lassen können. Dies erspart Ihnen die Kosten einer erneuten Eintragung.

Bitte teilen Sie uns insbesondere Änderungen Ihrer Kontaktdaten mit. Falls Sie momentan nicht zur Verfügung stehen, sollten Sie Ihren Eintrag vorübergehend pausieren. Die Aktualisierung, Pausierung oder Deaktivierung Ihres Eintrags ist selbstverständlich kostenlos.

Was mache ich als Freelancer, wenn ich vorübergehend nicht zur Verfügung stehe?

Senden Sie eine kurze E-Mail an info@freelance-market.de. Wir werden dann kostenlos Ihren Eintrag pausieren. So wird vermieden, dass Nachfrager unnötig Zeit verlieren und Freelancer für Vorstellungen bezahlen müssen, für die sie nicht zur Verfügung stehen.

Wie kann ich verhindern, dass ich unpassende Anfragen erhalte?

In Ihrem Profil können Sie unter 'Sonstiges' Angaben zu der Art von Projekten machen, die für Sie in Frage kommen. Dadurch verhindern Sie, dass Nachfrager Sie für unpassende Projekte nachfragen. Hier einige Beispiele für Eintragungen unter 'Sonstiges': 'Nur Projekte ab 10 Stunden Umfang', 'Maximal 20 Stunden/Woche' oder 'Arbeite nicht in Krisengebieten'.

Kann ein einzelner Freelancer in mehreren Kategorien gelistet sein?

Ein einzelner Freelancer kann sich mehrmals eintragen, sofern völlig unterschiedliche Dienstleistungen abdeckt werden (z. B. Programmierung und Grafik). Geben Sie hierzu unter Eintragung als Freelancer ein weiteres Profil ein und vermerken Sie dabei unter 'Sonstiges' 'Eintragungsgebühr in Höhe von zwei Stundensätzen entfällt, da Zweiteintrag'.

Warum müssen alle Freelancerprofile mit einem Stundensatz versehen sein?

Der feste Stundensatz verbessert die Vergleichbarkeit der Angebote und erspart Nachfragern und Freelancern zeitaufwändige Preisverhandlungen.

Sollte mein Porträtfoto im Profil erscheinen?

Es steht Ihnen frei, ob in Ihrem Freelancerprofil auch Ihr Porträtbild mit angezeigt werden soll. Ein persönliches Foto verdoppelt erfahrungsgemäß Ihre Vorstellungschancen, da sich Nachfrager besser ein erstes Bild von Ihnen machen können.

Bei Ihrer Eintragung werden Sie daher gefragt, ob Sie ein Bild hochladen möchten. Bereits eingetragene Freelancer können uns ihr aktuelles Foto per E-Mail zusenden, so dass wir Ihr Freelance-Market-Profil aktualisieren können.

Vorstellung mit einem Nachfrager

Welche Freelancer werden besonders häufig vermittelt?

Durchschnittlich erhalten Freelancer 6 Vorstellungen pro Jahr. Freelancer mit gutem Preis-/Leistungsverhältnis werden allerdings bis zu einmal pro Woche angefragt. In den Profilen der einzelnen Freelancer können Sie direkt sehen, wie häufig diese vorgestellt wurden. Die Anfragen verteilen sich folgendermaßen auf die einzelnen Kategorien:

- Grafiker: 24%
- Webdesigner: 16%
- IT: 12%
- Ingenieure: 10%
- Übersetzer: 8%
- Berater: 7%
- Marketing, Interimsmanager, Bürodienstleister: jeweils 3 - 4%
- Finanzexperten, Eventmanager, Rechtsanwälte, Coach, Aufsichtsrat, Verkäufer: jeweils 1 - 2%

Was können Freelancer tun, um häufiger / seltener vorgestellt zu werden?

Ein durchschnittlicher Freiberufler wird bei Freelance-Market rund sechs Mal pro Jahr vorgestellt. Die Vorstellungshäufigkeit hängt von verschiedensten Faktoren wie Qualifikation, Aussagekraft des Profils, Stundensatz und von der angebotenen Dienstleistung ab. Während einige Freelancer einmal pro Woche vorgestellt werden, werden andere kaum einmal pro Jahr angefragt.

Damit Sie die richtige Anzahl relevanter Vorstellungen erhalten, haben wir die folgenden 7 Tipps:

1. Verbessern Sie die Klarheit Ihres Freelancer-Profiles. Bitte schauen Sie sich dazu Ihr Profil genau an und vergleichen Sie mit den Profilen anderer Freelancer in Ihrem Bereich:
 - Stellen Sie Ihre spezifischen Fähigkeiten und Erfahrungen deutlich heraus.
 - Differenzieren Sie sich von den Angeboten der Anderen.
 - Verwenden Sie keine Abkürzungen und Begriffe, die nur Experten verstehen - viele Nachfrager sind branchenfremd.
 - Stellen Sie Ihre Leistungen sachlich dar und vermeiden Sie missverständliche und verkäuferische Formulierungen.
2. Werden Sie spezifischer, um weniger Vorstellungen zu erhalten. Stellen Sie Ihre Dienstleistung breiter dar, um häufiger vorgestellt zu werden.
3. Schränken Sie Ihr Profil ein, um weniger Vorstellungen zu erhalten. Beispielsweise "Sonstiges: Nur Aufträge ab 20 Stunden". Erweitern Sie Ihr Profil (beispielsweise Ihren Einsatzort), um häufiger vorgestellt zu werden.
4. Falls Sie mehrere unterschiedliche Fähigkeiten besitzen, können Sie sich mit einem zweiten Profil in Freelance-Market eintragen, z. B. als Übersetzer und als Finanzexperte.
5. Erhöhen oder senken Sie Ihren Stundensatz. Bei einer Senkung um 20% erhalten Sie ungefähr doppelt so viele Nachfragen.
6. Wenn Sie momentan keine Projekte annehmen können, müssen Sie die Anzeige Ihres Profils vorübergehend pausieren.
7. Sie können einen Artikel für den monatlich erscheinenden Freelance-Market-Newsletter verfassen, um auf Ihre spezielle Dienstleistung hinzuweisen.

Alle Profiländerungen sind selbstverständlich kostenlos. Senden Sie einfach eine E-Mail an info@freelance-market.de.

Handeln alle vorgestellten Nachfrager professionell?

Natürlich können wir trotz verschiedener Maßnahmen nicht ausschließen, dass Freelance-Market gelegentlich auch nicht professionell agierende Nachfrager vorstellt. Sollte dieses der Fall sein, bitten wir Sie, uns zu informieren. Laut unserer letzten Befragung sind übrigens 87% der Freelancer mit den durch uns vorgestellten Nachfragen zufrieden.

Wie kommt Freelance-Market an Aufträge für die eingetragenen Freelancer?

Freelance-Market betreibt einen hohen Aufwand, um potenzielle Nachfrager für unsere Freelancer zu finden. Durch die folgenden Maßnahmen besuchen uns täglich mehrere tausend Interessenten:

- Kooperationsvereinbarungen mit Industrieverbänden und Fachorganisationen, z. B. Wirtschaftskammer, AMS, Arbeiterkammer, ...
- Pressearbeit mit der Wirtschaftspresse und mit Fachzeitschriften, z. B. Impulse, Tagesanzeiger, ...
- Kommunikationsarbeit in Internetportalen und Netz-Communities, z. B. Xing, Wikipedia, ...
- Direkte Kommunikation mit professionellen Entscheidern in Personal- und Einkaufsabteilungen.
- Werbung in Printmedien und im Internet, z. B. Magazin Wirtschaft, Google, Yahoo, ...
- Listung in Internetsuchmaschinen (zahlreiche Top-Positionen in Google).
- Freelance-Market-Newsletter mit mehr als zehntausend Abonnenten.
- Verlinkung mit anderen Portalen und Internetseiten (über 1000 Links).
- Präsenz auf Messen und Konferenzen.
- Pflege und Betreuung unserer Bestandskunden (über 20% unserer Neukunden kommen durch

persönliche Empfehlung unsere Kunden).

Kosten

Wie verhindere ich eine Kostenlawine, falls ich mehrmals pro Woche angefragt werde?

Unsere aktivsten Freelancer erhalten bis zu vier Vorstellungen pro Monat; Im Durchschnitt aller Freelancer sind es allerdings nur 6 Vorstellung pro Jahr. Sollten Sie zu viele Vorstellungen erhalten, können Sie Ihr Profil jederzeit pausieren. Darüber hinaus versprechen wir, dass wir Ihnen nicht mehr als eine Vorstellung pro Woche berechnen.

Warum bezahlen Freelancer eine pauschale Vorstellungsgebühr statt einer Umsatzprovision?

Unsere Freelancer müssen nicht bis in alle Ewigkeit eine Umsatzprovision bezahlen, sondern lediglich eine einmalige Gebühr von zwei Stundensätzen pro ernsthafter Vorstellung. Dies hat klare Vorteile:

- Es muss nicht ständig Rechenschaft über jetzige und zukünftige Umsätze abgelegt werden.
- Die Vertriebsaufwendungen bleiben gering. Nach unseren Nutzerbefragungen führen 37% aller Vorstellungen zum Auftrag. - Durchschnittlich also eine Investition von ca. 5 Stundensätzen pro neuem Kunden.
- Bei Folgeaufträgen (neuer Stammkunde) fallen keine weiteren Gebühren an.
- Da für jede ernsthafte Vorstellung bezahlt wird, unabhängig davon, ob es später zu einem Auftrag kommt, sind die Profilangaben der Freelancer sehr realistisch. Würde ein Freelancer seine Fähigkeiten übertrieben darstellen, käme es zu einer schlechten Quote zwischen Vorstellungen und Aufträgen und der Freelancer müsste unnötig viel bezahlen.

Warum müssen Freelancer auch für nicht erfolgreiche Vorstellungen bezahlen?

Bei Freelance-Market führen durchschnittlich 37% aller Vorstellungen zu einem Auftrag. Damit haben wir eine deutlich höhere Erfolgsrate als andere Vertriebsplattformen, z. B. Ausschreibungen oder die eigene Akquise. Trotzdem führen 63% aller Vorstellungen nicht zu einem Auftrag. Im Schnitt sind also 2,7 Vorstellungen notwendig, um zu einem Auftrag zu kommen.

Auch für erfolglose Vorstellungen hat der Freelancer die Vorstellungsgebühr von zwei Stundensätzen zu entrichten (im Durchschnitt also ca. 5 Stundensätze pro Auftrag).

Obwohl die Bezahlung von nicht erfolgreichen Vermittlungen auf den ersten Blick überraschen mag, hat sich dieses Vorgehen bewährt:

- Nachfrager und Freelancer müssen uns so nicht kontinuierlich über jede Veränderung informieren.
- Es gibt keinen Anreiz, unehrlich zu sein und Projekte zu verschweigen.
- Freelancer mit realistischen Profilangaben werden belohnt, da diese eine überdurchschnittlich hohe Abschlussquote haben und somit relativ wenig pro Auftrag bezahlen müssen.
- Die Vorstellungsgebühr beträgt nur zwei Stundensätze was durchschnittlich nur 1,0% des generierten Auftragsvolumens entspricht. Bei einer Bezahlung pro Auftrag wäre ein Vielfaches notwendig.

Müssen Freelancer auch für Vorstellungen mit unprofessionellen Nachfragern bezahlen?

Freelance-Market ist bemüht, nur ernsthafte Nachfrager vorzustellen. Hierzu werden Anfragen auf formale Richtigkeit überprüft und es wird maximal ein Freelancer pro Projektposition vorgestellt. Falls es trotzdem zu einer unprofessionellen Anfrage kommt, müssen Freelancer selbstverständlich keine Vorstellungsgebühr bezahlen.

Eine unprofessionelle Anfrage würde vorliegen, falls:

- a) Sie trotz mehrerer Versuche den Nachfrager nicht erreichen konnten.
- b) Der Nachfrager eine Vorstellung mit Ihnen wünschte, obwohl er zu diesem Zeitpunkt keine potenzielle Aufgabe für Sie hatte.
- c) Der Nachfrage kein Endkunde sondern Projektvermittler ist.
- d) Die Anforderungen des Nachfragers sehr stark von Ihrem in Freelance-Market veröffentlichten Profil

abweichen.

Falls einer dieser Umstände vorliegt, teilen Sie uns dies bitte innerhalb von 14 Tagen mit. Die
Vorstellungsgebühr entfällt dann und wir schließen den Nachfrager ggf. von der weiteren Nutzung von
Freelance-Market aus.