

# Plan de freelancing cu portofoliu documentat

## Fișă publică de proiect · exerciții și criterii de acceptare

Pregătești o nișă, un studiu de portofoliu și un buget realist. Folosești proiectele publice GabrielDev ca exemple de prezentare, fără a prelua rezultate neverificate.

## Livrabile

- Poziționare
- Studiu citat
- Model de preț
- Pipeline
- Cash-flow

## Criterii de acceptare

- Orele facturabile sunt distincte
- Exemplele financiare sunt ilustrative
- Contractul are limite clare

## Planificarea freelancingului fără venit garantat

Primul an poate combina prospectare, învățare, livrare și perioade fără proiecte. Nu calcula venitul presupunând că toate orele disponibile sunt facturabile. Include administrarea, reviziile și întârzierile de plată. Un scenariu financiar este o ipoteză de planificare, nu o promisiune. Păstrează o rezervă și revizuește estimările din date reale. Nu inventa un istoric personal pentru a susține o lecție.

## Exemplu de lucru

Ipoteză lunară: 160 ore disponibile; 60 livrare facturabilă; 40 prospectare; 30 administrare și învățare; 30 rezervă.

Tarif demonstrativ: 100 lei/oră facturabilă.

Venit brut ipotetic: 6.000 lei, înainte de costuri și taxe.

Nu calcula:  $160 \times \text{tarif}$  ca venit sigur.

## Interpretarea rezultatului

Dacă un proiect cere revizii neprevăzute, orele disponibile se schimbă. Separă venitul contractat, facturat și încasat. Pentru taxe și contribuții, verifică situația reală cu surse actuale; scenariul nu le determină.

## Exercițiu de consolidare

Construiește un scenariu cu 40 ore facturabile și compară numerarul disponibil, fără a presupune că toate facturile sunt plătite imediat.

# 1. Realitatea primului an

Construiește un scenariu cu 40 ore facturabile și compară numerarul disponibil, fără a presupune că toate facturile sunt plătite imediat.

## Verificare orientativă

Dacă un proiect cere revizii neprevăzute, orele disponibile se schimbă. Separă venitul contractat, facturat și încasat. Pentru taxe și contribuții, verifică situația reală cu surse actuale; scenariul nu le determină.

## De evitat

Orele disponibile nu sunt toate facturabile.

## Nișă definită prin problemă, nu prin etichetă

„Fac site-uri” descrie o capacitate largă, iar „ajut atelierele să primească cereri complete” descrie o problemă și un public. Poziționarea trebuie susținută de capacitatea de livrare și de dovezi reale. Nu inventa expertiză sectorială sau rezultate. O nișă prea îngustă fără cerere verificată poate limita inutil opțiunile. Testează mesajul și problema înainte de a construi un brand întreg în jurul unei presupuneri.

## Exemplu de lucru

Public: ateliere mici.

Problemă: cereri incomplete prin mesaje disparate.

Serviciu: pagină și formular cu câmpuri relevante.

Dovadă: proiect demonstrativ etichetat, cu teste.

Limită: nu garantează număr de clienți.

Întrebare de validare: cum se gestionează acum cererile și ce lipsește?

## Interpretarea rezultatului

Un mesaj clar nu înlocuiește cercetarea. Verifică dacă publicul folosește aceleași cuvinte și dacă problema este suficient de importantă. Păstrează diferența dintre specializare reală și o formulare de marketing.

## Exercițiu de consolidare

Scrie două poziționări și arată ce dovadă concretă ar fi necesară pentru fiecare afirmație.

# 2. Nișă și poziționare

Scrie două poziționări și arată ce dovadă concretă ar fi necesară pentru fiecare afirmație.

## Verificare orientativă

Un mesaj clar nu înlocuiește cercetarea. Verifică dacă publicul folosește aceleași cuvinte și dacă problema este suficient de importantă. Păstrează diferența dintre specializare reală și o formulare de marketing.

## De evitat

O listă de tehnologii nu explică valoarea pentru client.

# Portofoliu demonstrativ fără clienți fictivi prezentați ca reali

Poți construi un proiect propriu care arată procesul și calitatea fără a pretinde o colaborare comercială. Etichetează contextul, datele fictive și ceea ce ai verificat. Prezintă problema, deciziile, implementarea și limitele. Capturile frumoase sunt utile, dar adaugă și demonstrația unui flux funcțional. Nu publica logo-uri, nume sau testimoniale fără dreptul potrivit. Un proiect demonstrativ nu dovedește rezultate de business reale.

## Exemplu de lucru

Studiu demo: formular service biciclete.  
Context: proiect personal, fără client.  
Decizii: trei câmpuri esențiale, validare server, listă operator.  
Verificare: succes, eroare, acces refuzat, mobil.  
Limită: fără plăți și fără date reale.  
Artefacte: cod, capturi, checklist, explicații.

## Interpretarea rezultatului

Cititorul poate evalua competența tehnică și raționamentul fără cifre de conversie inventate. Dacă nu ai rulat un test, scrie „rezultat așteptat”, nu „testat”. Păstrează instrucțiuni de pornire pentru ca proiectul să fie reproductibil.

## Exercițiu de consolidare

Adaugă o secțiune despre un defect găsit și corectat efectiv în laborator, cu pașii de reproducere.

## 3. Portofoliu de la zero

Adaugă o secțiune despre un defect găsit și corectat efectiv în laborator, cu pașii de reproducere.

## Verificare orientativă

Cititorul poate evalua competența tehnică și raționamentul fără cifre de conversie inventate. Dacă nu ai rulat un test, scrie „rezultat așteptat”, nu „testat”. Păstrează instrucțiuni de pornire pentru ca proiectul să fie reproductibil.

## De evitat

Un proiect educațional nu trebuie prezentat drept proiect plătit.

## Preț din efort, risc și limitele livrării

Un tarif trebuie să țină cont de timp facturabil, costuri, revizii și risc, nu doar de concurență. Pentru un pachet, definește ce intră și ce schimbări se taxează separat. Valorile din lecție sunt ipotetice și nu reprezintă piața curentă. Nu oferi un preț fix pentru un scop necunoscut doar pentru a închide conversația. O estimare poate avea interval și dependențe explicite.

## Exemplu de lucru

Exemplu: 20 ore livrare × 100 lei + 4 ore revizie × 100 lei + 200 lei costuri = 2.600 lei înainte de tratamentul fiscal.  
Include: cinci pagini și o rundă de revizii definită.  
Exclude: conținut, găzduire, integrare nouă.  
Schimbare: evaluare și acord înainte de execuție.

## Interpretarea rezultatului

Cele 24 de ore nu includ automat prospectarea sau toate costurile firmei. Modelul trebuie adaptat, nu copiat ca tarif recomandat. Dacă dependența de client întârzie proiectul, contractul trebuie să descrie efectul asupra planificării.

## Exercițiu de consolidare

Calculează scenariul cu două runde suplimentare și arată cum comunică schimbarea înainte de a o executa.

## 4. Prețuri

Calculează scenariul cu două runde suplimentare și arată cum comunică schimbarea înainte de a o executa.

## Verificare orientativă

Cele 24 de ore nu includ automat prospectarea sau toate costurile firmei. Modelul trebuie adaptat, nu copiat ca tarif recomandat. Dacă dependența de client întârzie proiectul, contractul trebuie să descrie efectul asupra planificării.

## De evitat

Tariful rezultat nu este un preț de piață garantat.

## Prospectare cu relevanță și limită de promisiune

Un mesaj de prezentare trebuie să arate o problemă observabilă și un pas mic, fără a inventa un audit complet. Nu afirma că site-ul persoanei pierde o sumă de bani dacă nu ai date. Pentru un exemplu, folosește un proiect propriu sau informații publice fără acces neautorizat. Contactarea comercială reală cere verificarea regulilor aplicabile și a contextului. Nu automatiza trimiterea către liste indiscriminate.

## Exemplu de lucru

Mesaj demo: „Am un exemplu de formular care separă serviciul cerut și detaliile lucrării. Dacă problema apare și la voi, pot explica procesul și limitele unei implementări.”

Nu spune: „pierdeți 30% din clienți” fără măsurare.

Pas următor: conversație de calificare, nu acces direct la server.

## Interpretarea rezultatului

Mesajul nu trebuie trimis automat ca parte a laboratorului. Scopul este să verifici relevanța, claritatea și absența afirmațiilor false. O discuție bună poate duce și la concluzia că serviciul nu este potrivit.

## Exercițiu de consolidare

Rescrie mesajul pentru un public diferit și elimină orice afirmație care nu poate fi demonstrată.

## 5. Primii clienți

Rescrie mesajul pentru un public diferit și elimină orice afirmație care nu poate fi demonstrată.

## Verificare orientativă

Mesajul nu trebuie trimis automat ca parte a laboratorului. Scopul este să verifici relevanța, claritatea și absența afirmațiilor false. O discuție bună poate duce și la concluzia că serviciul nu este potrivit.

## De evitat

Mai multe mesaje trimise nu înseamnă mai multe oportunități calificate.

## Contract și factură cu roluri distincte

Contractul sau acordul definește livrarea, condițiile și responsabilitățile, iar factura documentează operațiunea conform regulilor aplicabile. Un template descărcat nu este automat potrivit situației. Pentru laborator, construiește un checklist de întrebări, nu un document juridic universal. Verifică identitatea părților, livrabilele, acceptarea, schimbările, plata și drepturile asupra materialelor. Tratatul fiscal și cerințele de facturare se verifică în surse actuale.

### Exemplu de lucru

Checklist: părți; obiect; livrabile; excluderi; dependențe; termene; revizii; acceptare; plată; încetare; drepturi; confidențialitate; procedură de schimbare.

Exemplu: „o rundă de revizii” cere definiție, termen și limită, nu rămâne formulare vagă.

### Interpretarea rezultatului

Checklistul ajută pregătirea discuției, dar nu înlocuiește consultanța juridică sau fiscală pentru cazul real. Nu inventa clauze obligatorii pentru toate contractele. Păstrează facturile și documentele într-un flux sigur și verificabil.

### Exercițiu de consolidare

Describe o cerere de modificare a proiectului și ce trebuie confirmat înainte de a schimba prețul și termenul.

## 6. Contracte și facturi

Describe o cerere de modificare a proiectului și ce trebuie confirmat înainte de a schimba prețul și termenul.

### Verificare orientativă

Checklistul ajută pregătirea discuției, dar nu înlocuiește consultanța juridică sau fiscală pentru cazul real. Nu inventa clauze obligatorii pentru toate contractele. Păstrează facturile și documentele într-un flux sigur și verificabil.

### De evitat

Un șablon educațional nu este consultanță juridică individuală.

## Cash-flow cu facturi și încasări separate

Un freelancer poate avea proiecte profitabile și totuși să rămână fără numerar dacă încasările întârzie. Construiește un tabel pe perioade cu sold inițial, intrări probabile și plăți. Separă sumele confirmate de cele estimate. Nu număra factura emisă ca bani disponibili. Păstrează un scenariu cu întârzierea clientului principal și o rezervă pentru obligații, stabilită după situația reală, nu după un procent universal.

### Exemplu de lucru

Sold inițial: 3.000 lei.

Încasări confirmate: 2.000.

Factură neîncasată: 4.000, separat.

Plăți planificate: 2.500.

Sold fără factura restantă: 2.500 lei.

Sold dacă aceasta se încasează: 6.500 lei.

Valorile sunt fictive, înainte de alte obligații.

### Interpretarea rezultatului

Diferența de 4.000 lei reprezintă incertitudinea încasării, nu profit nou. Pentru o decizie de cheltuire, folosește scenariul potrivit riscului și verifică obligațiile viitoare. Nu ajusta tabelul printr-o încasare presupusă pentru a ascunde un sold negativ.

## Exercițiu de consolidare

Mută încasarea restantă în luna următoare și verifică dacă plățile curente rămân acoperite.

## 7. Fluxul de bani

Mută încasarea restantă în luna următoare și verifică dacă plățile curente rămân acoperite.

### Verificare orientativă

Diferența de 4.000 lei reprezintă incertitudinea încasării, nu profit nou. Pentru o decizie de cheltuire, folosește scenariul potrivit riscului și verifică obligațiile viitoare. Nu ajusta tabelul printr-o încasare presupusă pentru a ascunde un sold negativ.

### De evitat

Profitul contabil nu garantează lichiditate.

## Atelier final: Preț și capacitate pentru un freelancer

Timp de lucru estimat: 40 de minute. Folosește datele de laborator de mai jos și salvează rezultatul separat de orice proiect real.

### Date de pornire

Date fictive lunare: 160 ore disponibile, 60 ore pentru vânzare și administrare, 20 ore rezervă. Costurile de activitate sunt 2.000 lei; ținta de remunerare înainte de taxe este 6.000 lei.

#### 1. Pregătire — 5 minute

Extrage intrările și condițiile din enunț. Notează ce rezultat trebuie produs și ce informații nu sunt confirmate. Pregătește fișierele sau tabelul în care vei păstra dovada lucrului.

#### 2. Construire — 15 minute

Calculează capacitatea facturabilă și tariful de planificare. Construiește o ofertă cu scop, livrabile și revizii limitate, apoi un scenariu cu întârziere la plată.

#### 3. Variație și verificare — 15 minute

Redu orele facturabile la 60 și compară tariful necesar. Nu prezenta ținta de remunerare drept venit garantat.

#### 4. Autoevaluare — 5 minute

Compară rezultatul cu reperele de mai jos. Înregistrează cel puțin o eroare identificată sau un caz-limită verificat, plus corectura ori explicația comportamentului observat.

### Repere de rezolvare

Rămân 80 ore facturabile și un reper de 100 lei/oră pentru 8.000 lei. Nu toate orele disponibile pot fi vândute. Încasarea întârziată afectează numerarul chiar dacă factura există.

### Ce predai

- Poziționare
- Studiu citat
- Model de preț

- Pipeline
- Cash-flow

## Criterii de acceptare

- Orele facturabile sunt distincte
- Exemplele financiare sunt ilustrative
- Contractul are limite clare

Păstrează o versiune inițială și una revizuită, cu explicația diferențelor. Dacă un criteriu nu este îndeplinit, revino la lecția relevantă și repetă verificarea. Durata este orientativă; instalarea mediului și aprofundarea pot necesita timp suplimentar.

## Registrul de lucru

Pentru fiecare etapă notează intrarea, rezultatul, dovada verificării, eroarea găsită și corectura. Nu introduce date personale sau secrete în fișa partajată.

## Documentație și surse

- Portofoliul public GabrielDev — GabrielDev
- Înmatriculări și forme de organizare — ONRC
- Asistență contribuabili — ghiduri, formulare și calendar — ANAF

<https://gabrieldev.eu/>

<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari>

[https://www.anaf.ro/anaf/internet/ANAF/asistenta\\_contribuabili](https://www.anaf.ro/anaf/internet/ANAF/asistenta_contribuabili)