

BIZNES VA STARTAP

Frilans faoliyatini boshlash: amaliy yo‘l xaritasi

Portfolio, yo‘nalish tanlash, narx belgilash va birinchi mijozni topish — bosqichma-bosqich.

Muallif: **Xurshidjon Yunusov** • 24 sentabr 2026

Frilans — o‘z vaqtingiz va loyihalaringizni o‘zingiz tanlab ishlash imkoniyati. Ammo erkinlik bilan birga mas’uliyat ham keladi: mijoz topish, narx belgilash va muddatlarga rioya qilish to‘liq sizning zimmangizda.

1. Tor yo‘nalish tanlang

“Men hamma narsani qilaman” degan frilanserga ishonish qiyin. “Kichik bizneslar uchun Telegram botlar” yoki “restoranlar uchun menyu dizayni” kabi aniq yo‘nalish mijozga sizni eslab qolishni osonlashtiradi va yuqoriroq narx so‘rash imkonini beradi.

2. Portfolio yarating

- Hali mijoz bo‘lmasa — o‘zingiz uchun 3–5 ta namunaviy loyiha bajaring.
- Har bir ishda muammo, yechim va natijani qisqacha yozing.
- GitHub, Behance yoki shaxsiy sayt — yo‘nalishingizga mos platformani tanlang.

3. Mijoz qayerdan topiladi?

Manba	Afzalligi	Kamchiligi
Upwork, Fiverr kabi platformalar	Xalqaro mijozlar, xavfsiz to‘lov	Yuqori raqobat va komissiya
Tanishlar va tavsiyalar	Ishonch tayyor	Doira cheklangan
Telegram va ijtimoiy tarmoqlar	Bepul, tezkor	Doimiy kontent talab qiladi

4. Narx belgilash

Soatbay emas, natija bo'yicha narx belgilashga harakat qiling. Hisoblashda nafaqat ish vaqtini, balki muloqot, tuzatishlar, soliq va dam olish kunlarini ham inobatga oling. Boshlang'ich narxni juda past qo'yish keyinchalik oshirishni qiyinlashtiradi.

5. Kelishuvni yozma qiling

Ishning hajmi, muddat, tuzatishlar soni va to'lov tartibi oldindan yozma kelishib olinishi kerak. Katta loyihalarda oldindan 30–50 foiz to'lov olish keng tarqalgan amaliyot.

Uzoq muddatli muvaffaqiyat

Frilansda eng qimmat aktiv — obro'. Muddatga rioya qilish, aniq muloqot va topshirilgan ishdan keyingi kichik yordam mijozlarni doimiy hamkorga aylantiradi.

Yaxshi frilanser kod yoki dizayn sotmaydi — u mijozning muammosini hal qiladi.