



Kafa je samo reč za nešto više!

SA PRIJATELJIMA ▾ KOD KUĆE ▾ ZA BOLJI DAN ▾ SA STILOM ▾ DA TI KAŽEM ▾ O NAMA ▾ HAJMO NA KAFU

f i m

Pretraga ...



Šta podrazumeva posao virtuelnog asistenta?

AktuelnostiKafa sa prijateljima

Autor: Milena



Marija Trifunović je virtuelni asistent za kreiranje veb sadržaja, copywriter, a za sebe voli da kaže i da je Dobra vila vašeg biznisa.

Pored usluga veb pisanja koje pruža svojim klijentima, ona je svoju ljubav prema kafi i prema online poslovanju pretočila u projekat nazvan Online Kafenisanje. On se sastoji iz pisanih sadržaja u formi blog postova i newsletter-a, video klipova i audio sadržaja u formi podcast epizoda.

Kroz ovaj projekat Marija govori o internet preduzeniju, pre svega obraćajući se ženama, poslu virtuelnog asistenta i kako on može biti koristan malim preduzetnicima, kao i značaju kreiranja veb sadržaja u biznisu.

Uz kafu, u ovom interjuu Marija će nas bolje upoznati sa poslom virtuelnog asistenta (skraćeno VA), šta su njegove karakteristike i kako delegiranjem poslova jednom virtuelnom asistentu možete unaprediti svoj biznis.

• Šta znači virtuelni asistent (VA) i kako je nastala ta profesija?

Virtuelni asistenti ili virtualni asistenti je zapravo zanimanje doslovno prevedeno sa engleskog jezika od reči *Virtual Assistant*.

Nastalo je početkom devedesetih u Americi sa razvojem informacionih i internet tehnologija koje su ranije imale pre svega svoju ulogu u naučnim, inženjerskim, bibliotekarskim i vojnim oblastima. Služile su najvećim delom za arhiviranje i pravljenje baza podataka i baze literature i stručnih časopisa. Tako je bilo i u našoj zemlji tokom osadetih i devedesetih, a još ranije u svetu.

Sa približavanjem informacionih tehnologija potrebama privrede, pojmom personalnih računara i sve većom potrebotom za povezivanjem i umrežavanjem ljudi, počele su da se pojavljuju i nove profesije, a jedna od tih je i profesija Virtuelnog asistenta.

U jednoj rečenici rečeno, to je osoba koja:

1. Radi sa neke druge lokacije u odnosu na svog klijenta (kako bi se danas reklo *remote*).
2. Radi najčešće asistentske poslove iz oblasti administracije, marketinga, kreativne, tehničke podrške.
3. Koristi internet tehnologije radi online.
4. Najčešće radi za mikro, mala i srednja preduzeća.
5. Nije zaposlena kod nekoga, nego radi samostavno kao freelancer ili ima svoju firmu.

• Kako si ti postala virtuelni asistent?



Reklo bi se slučajno, ako slučajnost uopšte postoji, a preko rada u internet marketingu kojim sam počela da se bavim dok sam još radila u kompanijama u kojima sam radila neku potpuno drugu vrstu posla. Po struci sam ekonomista, bavila sam se administracijom, finansijama i

..... Slični postovi



Aktuelnosti

Da li je neophodno i korisno imati kuhinju u firmi?

Hajde da za trenutak zanemarimo činjenicu da veliki broj ljudi skoro ...

Autor: uzkafu



Aktuelnosti, Kafa kod kuće, Majstорије

Jesenje lukovice – lale

Jesen volim iz mnogo razloga i na dosta načina. Sadnja lukovica mi je ...

Autor: Lavanda



Aktuelnosti

Šarolika panorama romana „Gogoljev disk“ autora Pava Matsina

Istočnoevropski gradić naselili su novi stanovnici posle rata u imaginarnoj ...

Autor: Milena





prodajom, ali u želji da pomognem svom mužu da unapred dodatni – privatni posao zainteresovala sam se za marketing.

Znala sam da on predhodi prodaji i da može mužu, tj. nama oboma da pomogne u tome da se za naš mali biznis čuje. To je bio, a i sada je način da šaljemo poruke koje govore o tome ko smo, šta radimo, da gradimo odnos sa klijentima i potencijalom klijentima, da stvaramo interakciju sa njima, ispitujemo tržište.

U tim počecima, odgovor sam potražila na svom fakultetu na koji sam se vratila da završim master studije i to što sam tamo tražila o savremenom (internet) marketing u to vreme nisam našla. Ali moja profesorka i mentorka iz marketinga dr. Mira Rakić me je uputila na neke izvore koji su me kasnije doveli do odgovora, znanja, saznanja i prvih klijenata. Profilisala sam se za web pisanje i copywriting i klupku je počelo da se polako odmotava.

U jednom trenutku, sa statusom honorarca, koji se preko interneta bavi asistentskim poslom u oblasti pisanja i vođenja stranica na društvenim mrežama, za male firme i od toga zarađuje, ja sam zapravo postala virtualni asistent iz ovih obasti, a da to tada nisam ni znala kako se zove niti da postoji.

- Koje su najčešće nedoumice sa kojima se susreću oni koji žele da se bave ovim poslom?

Pošto radim i konsalting iz ove oblasti za pretežno žene koje žele da postanu virtualni asistenti, primećujem da imaju iste nedoumice kao što sam ih imala i ja.

Naime, ja sam početku radila samo za domaće klijente, jer nisam znala da ovakve usluge trebaju ikome u inostranstvu. Mislila sam da smo mi sviše malo tržište i da ovakve poslove mogu da rade verovatno samo programeri, grafički dizajneri i prevodioци sa perfektnim znanjem engleskog jezika.

A zapravo nije tako. Neverovatno je široka lepeza poslova kojima se mogu baviti virtualni asistenti. Od marketinga na društvenim mrežama, preko dizajniranja i održavanja sajtova, do pisanja saržaja za web, email makretinga, administrativnih poslova, finansijskih usluga, kreative... da ne nabrajam dalje.

- Da li je važno da se virtualni asistent specijalizuje za neku oblast?

Virtualni asistent sam po sebi ne govorim mnogo o tome šta neko radi kao VA. To je kao kada kažete ekonomista. Da, super ekonomista, ali čime se taj ekonomista konkretno bavi? Da li je ekonomista koji radi kao knjigovođa, da li radi u banci, da li radi u sektoru nabavke ili vodi prodaju. Možda radi u marketinškom sektoru? Ili neki poslovni konsalting?

Tako je isto i što se tiče nas virtualnih asistenata. Imamo svoju specijalnost i često radimo u određenim nišama.

- Kako virtualni asistent može da pomogne preduzetnicima?

Ja bih rekla da postoji barem četiri načina kako. Objasniću to kroz svoj primer, jer verujem da će čitaoci tako bolje razumeti.

Shvatila sam da mnogi ljudi ne umeju ili ne znaju da ispričaju i predstave ko su, čime se stvarno bave, zašto je važno to što rade i kako drugima to može da bude korisno. To nije čudno, jer smo mi prilično subjektivni kada sebe posmatramo i svoj biznis. Nije nam jasno zašto drugi ne shvataju da je dobro to što mi prodajemo ili nudimo kao uslugu.

Iz mog iskustva, najteže se klijentom dođem do toga šta treba da piše na stranici O meni, O nama ili About Page. Tu nekako svi zapnemo i tako je bilo i sa mnom. Nakon toga slede prodajne stranice i tako dalje. Super je kada vidim da klijentu bude lakše i nekako "odahne" kada ja, kao nepristrasna razumem šta je on htio da kaže i spakujem ga u format koji dobro predstavlja njegov biznis i koji prodaje. Verujem da je tako i sa mojim kolegama koji imaju drugu specijalnost.

Nekada nas drugi bolje vide i tako mogu bolje da sagledaju kako mogu da nam pomognu tamo „gde je zapelo“.

Isto tako, ono što je boljka svima nama jeste manjak vremena. Klijenti su često vrlo svesni toga koliko im je važno kako će se predstaviti na netu bilo da je u pitanju izrada sajta, pisanje blogova, društvene mreže, newsletter, oglašavanje, ali jednostavno nemaju dovoljno vremena za sve to i to je potpuno normalno. Ovo što sam upravo navela može da radi nekoliko ljudi u agenciji, a kamoli jedna čovek i to pored redovnog posla. Tada uskačemo mi VA-ovci i preuzimema neki deo posla za koji klijent nema dovoljno vremena, a ni dovoljno kompetencije, jer se bavi primarnim stvarima u okviru svog biznisa.

Treća stvar je **cenovna pristupačnost**.

To naravno zavisi od VA do VA, od kompetencije, iskustva, tipa posla, obima posla, ali generalno smo cenovno povoljniji od, na primer klasičnih marketinskih agencija, ako govorimo o marketinčkim uslugama.



Aktuelnosti

Saveti stručnjaka – izborite se sa prolećnim neredom!

Proleće je u punom jeku, mada se po temperaturi to povremeno i ne bi moglo ...

Autor: uzkafu



Aktuelnosti

Zašto je učenje tranog jezika uvek dobra odluka?

Učenje stranog jezika izuzetno je korisno i poželjno. Bez obzira na to da li ...

Autor: Milena

Cetvrta stvar jeste **veća privrženost klijentu i posvećenost**, ako to mogu tako reći. Naravno, pod ovim ne mislim da drugi nisu posvećeni svojim klijentima i da ofrle rade posao, ali često agencije imaju puno klijenata i možda nemaju dovoljno vremena da izgrade neki „bliskiji“ odnos i da budu u onom najlepšem smislu te reći asistenti svojim klijentima.

Sam VA ne može fizički da postigne da ima 100 klijenata čak i kad radi sa saradnicima, već najveći broj nas voli da izgradi odonos sa nekoliko dobrih, kvalitetnih klijenata sa kojima može da gradi dugoročnu saradnju na obostrano zadovoljstvo.

Iz takvog odnosa se rađaju mnoga lepe priče gde se međusobno razvijamo, radimo, rastemo i podržavamo. Zato virtuelni asistenti rade sa malim firmama, često su to pojedinci ili manje porodične firme i postaju vremenom „deo porodice“. Velike kompanije ne mogu biti ciljna grupa za VA-ove već mali preduzetnici. Jadnostavno koncept rada je drugačiji.

6. Imaš li još nešto da dodaš za kraj, a da te to nismo pitali?

Mogu za kraj da poručim malim biznisima u Srbiji da iskoriste mogućnosti koje im nudi saradnja sa virtuelnim asistentima i da olakšaju sebi svakodnevni rad delegirajući zadatke koje ne moraju, niti treba oni da rade.

Ono što želim da napomenem za buduće virtuelne asistente je da se neprestano usavršavaju, da budu otvoreni za promene i konstantno učenje i da ne zaborave da profesionalni razvoj, treba da prati i lični razvoj i da se ta dva međusobno nadopunjaju.

POSETITE MARIJIN VEB SAJT: [HTTP://WWW.MARIJA.BE/](http://www.marija.be/)

Preplati me ▾



Budi prvi komentator!

B I U S ≡ ≡ „ „ <> { } [+]



0 COMMENTS



O NAMA KONTAKT REČ UREDNIKA SARADNJA MARKETING



©2021 UZ KAFU

#uzkafu

Politika privatnosti