



Kuinka alusta välittää työntekijän ja asiakkaan suhdetta – ja mitä alustalla opitaan?

Laura Seppänen & Arja Ala-Laurinaho
Työterveyslaitos
@lauraseppanen1
www.smartworkresearch.fi

Esityksen sisältö

1. Mikä on Upwork-alusta ja miten se toimii?
2. Asiakas - työntekijä -suhteen välitystapoja
3. Mitä Upwork-alustatyö opettaa freelancereille?
4. Verkosto- ja markkinakonseptit
5. Lopuksi

Alustatyön määritelmä

- Alusta on virtuaalinen paikka, jossa asiakkaat tarjoavat projekteja (eli työtehtäviä, keikkoja), ja freelancerit tarjoavat työtään (osaamista ja työaikaa) rahallista korvausta vastaan.
- Eroaa muusta alustatoiminnasta, jossa raha ei liiku.

Mikä on Upwork-alusta ?

- Digitaalinen alustayritys, joka toimii globaalisti online-asiantuntijatyön virtuaalisena markkinapaikkana
- Upwork Suomessa, ks Pajarinen ym. 2018, ETLAn raportteja:
<https://www.etla.fi/julkaisut/upworkers-in-finland-survey-results/>

	Työ paikallista	Työ netin kautta, virtuaalinen
Vaativaa		Upwork
Helppoa		



@swipe_STN



Asiakas-työntekijäsuhteen välitystapoja 1: tehtäväkategoriat

Web, Mobile & Software Dev

All Web, Mobile &
Software Dev
Desktop Software
Development
Ecommerce
Development
Game Development
Mobile Development
Product Management
QA & Testing
Scripts & Utilities
Web Development
Web & Mobile Design
Other - Software
Development

IT & Networking

Design & Creative

All Design & Creative
Animation
Audio Production
Graphic Design
Illustration
Logo Design & Branding
Photography
Presentations
Video Production
Voice Talent
Other - Design &
Creative

Writing

All Writing
Academic Writing &
Research
Article & Blog Writing

Admin Support

All Admin Support
Data Entry
Personal / Virtual
Assistant
Project Management
Transcription
Web Research
Other - Admin Support

Customer Service

All Customer Service
Customer Service
Technical Support
Other - Customer
Service

Sales & Marketing



@swipe_STN



Asiakas-työntekijäsuhteen välitystapoja 2: profiilit



Vrindavani M.

Translator EN-DE-IT | SEO Writer | Amazon Listings Expert

\$33.00 / hr

\$4k+ earned

100% Job Success

India

I am a native German speaker, grown up in a bilingual environment (Italy), thus Italian is like my second mother tongue. Since my childhood I've been very keen ...

Translation English German ✓

Translation English Italian ✓

Translation German English ✓

Translation Italian English ✓

6 more

Tests: 5

Portfolios: 3

Mitä Upwork-työ opettaa freelancereille 1?

- Brändäys: Itsen ja oman osaamisen brändäämistä
 - Erottuminen; Top Rated
- Liiketalous
 - perusliiketoiminta, kuten hinnoittelua
- Yrittäjäyys - monella tavoitteena oman firman rakentaminen
 - Palvelun kehittäminen
 - Myyntitaidot, markkinointi
 - Myös asiakkaana (eli projektien toimeksiantajana) toimimista; alihankinta

Mitä Upwork-työ opettaa freelancereille 2?

- Asiakassuhteita, viestintä asiakkaiden kanssa
- Ammatillinen osaaminen
 - Opiskella uusia juttuja asiakkaan tarpeeseen; tekemällä oppiminen; käännöskokemus; jne.
- Itsevarmuus: “kun pystyy tekemään monenlaisille asiakkaille monenlaisia hommia”
- Portofolion rakentaminen → Upwork -työkokemukset

Haastattelija: Joo, kyllä. Minkätyyppisiä ne kilpailun kriteerit on?

Mistä asioista kilpaillaan? Tai mitkä siinä on valttikorttia?

Freelancer-yrittäjä: kyllä yks kilpailutekijä on vähän toi, että mä oon yrittäny löytää tämmösii vakuuttavia juttuja, mitä vois lisätä sinne, et ne tietäis jo enemmän itestä ja erottuis vähän massasta jotenkin muutenkin ku sillä pelkällä profiililla, että mulla on itellä esimerkiks YouTube-kanava (...)

Kielenkääntäjä 1: [Top rated -status] Upworkissa ilmottaa et mä oon yks heidän parhaimmista työntarjoajista. Ja se on semmonen status mikä tuo sit niitä lisähommia mukavasti et ei tarvi itse käydä niitä ettimässä. ...



Haastattelija: Miten ylipäättään kun on sitä nimeä jo kertynyt niin millä tavoilla siellä

Upworkissa on mahdollista sitä mainetta kasvattaa?

Kielenkääntäjä 2: No siellä on se, no se oma profiili on nyt tietysti se yks (...)

Ja alussahan kun sinne menee niin sillonhan ainoa millä sä voit kilpailla on hinta. Mut sit ku pääsee sinne top ranking-tekijöihin, ni sithän pääsee jo, sit voi jo antaa sellasen hinnan mikä itsestään tuntuu reilulta ja sitten kun asiakkaat näkee että on aiemminkin pystynyt toimittaan mitä on luvattu niin ne on myös valmiit maksamaan sitten enemmän.

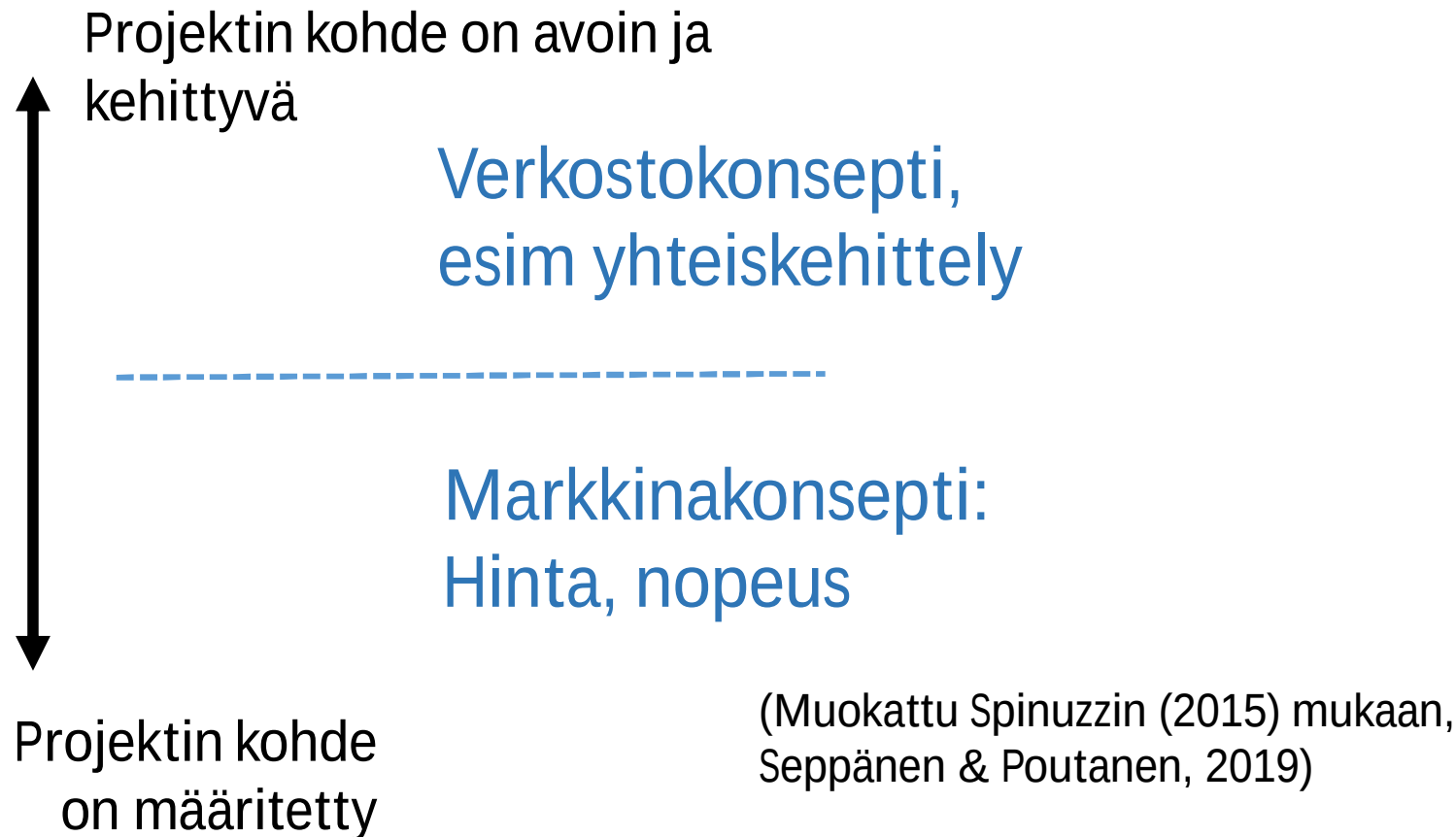




@swipe_STN



Millaista toimintakonseptia UPWORK opettaa?



Lopuksi

- Vaikka alustatyö on mielletty jakamistaloudeksi ja verkostoiksi, suomalaisten upwork-freelancereiden työssä verkostokonsepti ei juuri näy
- Freelancerit oppivat Upworkissa paljon markkinakonseptia
- Tärkeää on oppia alustan mahdollisuudet brändäyksessä (Top Rated) – jotta saa töitä, ja voi vaikuttaa hintaan
- Kaikki eivät opi alustan brändäyksen merkitystä!
- Yrittäjäyys monella tavoitteena – Upwork koettiin hyödyllisenä “välivaiheena”