

# Zelf de beste freelancers vinden: Het 6-stappenplan

Jellow, januari 2025

# Inleiding

Ga je proberen zelf een freelancer te vinden in je netwerk of via een freelance platform? Of gooi je de opdracht over de Bühne bij een tussenpersoon? Dit is bij veel bedrijven een discussie. Vaak wordt zelf met een zoektocht gestart: 'Kent iemand nog een goede freelance online marketeer?', 'Wil iedereen deze oproep delen op LinkedIn?'. Een hoop schieten met hagel en hopelijk ziet net een goede freelancer het berichtje voorbij komen en kan je op korte termijn samen gaan werken met een perfecte match. Helaas gaat dit voor veel zoektochten niet zo op.

Met deze 6 stappen, proberen wij jou te helpen om gericht te zoeken, zodat je in een korte tijd de beste freelancers voor je opdracht kan vinden.

En als laatste vind je onderin een aantal belangrijke vragen en antwoorden over het freelance platform. Hoe vind ik de beste freelancer? Jouw zoektocht begint hier.



# Zelf de beste freelancers vinden

1. Maak een duidelijke schets van de freelancer(s) die je nodig hebt **blz. 4**
2. Zoek een freelance platform dat bij jou past **blz. 5**
3. Freelancers selecteren **blz. 10**
4. Reageren op reacties **blz. 11**
5. Binden en boeien van freelancers **blz. 13**
6. Je eigen freelance pool opbouwen **blz. 15**  
Alle vragen over het freelance platform beantwoord **blz. 17**

# 1 Maak een duidelijke schets van de freelancer(s) die je nodig hebt

Een goede voorbereiding is het halve werk. En dat begint eigenlijk bij jou. Je moet goed in de smiezen hebben wat jij wil bereiken met de potentiële samenwerking met de freelancer. Dat zorgt er vervolgens voor dat jij een duidelijk profiel kan schetsen van wie jij hoe lang nodig hebt voor welke problemen, verandertrajecten, groeistrategie etc. Dit hoeft in eerste instantie, niet te betekenen dat je alles tot in de details zwart op wit hoeft te hebben. Maar een goede eerste schets, helpt je snelheid maken.

## Wat staat er in zo'n schets?

- Wat wil jij bereiken of wat is het 'probleem' dat je wil oplossen?
- Welke werkzaamheden zijn daarvoor nodig?
- Hoeveel tijd gaat dit ongeveer kosten?
- Hoeveel budget is daarvoor beschikbaar?
- Heb je specifieke resultaten voor ogen?

**Let op:** Je wil ervoor waken dat je alles plat slaat. Soms is het beter om de punten enigszins open te laten, zodat je verschillende reacties van freelancers kan zien. Een schets van een budget en uren is handig, maar je wellicht dat een duurdere freelancer het project twee keer zo snel kan afronden. Een range is enigszins goed, maar pin je hier niet volledig op vast.



# 2 Zoek een freelance platform dat bij jou past

Freelance platformen zijn enorm in ontwikkeling en dat komt goed uit! De op dit moment meest bekende zijn:

## Upwork

Op Upwork zijn freelancers en opdrachtgever internationaal/wereldwijd actief. Upwork is een marktplaats voor freelancers binnen de vakgebieden (web) development, (copy)writing, design, sales, marketing, data science en engineering.

Freelancers kunnen een gratis account aanmaken, maar betalen een 'fee' op basis van het bedrag dat zij via Upwork verdienen. Opdrachtgevers kunnen een account aanmaken. gaat via verschillende soorten accounts variërend van gratis tot \$849 per maand of een account op maat.

**Fiverr** Fiverr is een internationaal platform, gericht op de 'gig economy'. Dit houdt in dat het vooral geschikt is voor korte, eenmalige klussen. Actief in de vakgebieden: Design, Digital Marketing, Writing & Translation, Video & Animation, Programming, Music & Audio. Een account aanmaken is gratis, maar wanneer je als freelancer een klus afrondt, krijg Fiverr 20% van het bedrag dat jij betaald krijgt. Als opdrachtgever betaal je \$2,- per opdracht onder de \$40,- en over de opdrachten boven de \$40,- betaal je 5%.

## Freelance.nl

Freelance.nl is nationaal actief en gericht op alle opdrachten op de markt binnen de vakgebieden: ICT, Management & organisatie, Communicatie, Marketing, Sales, Management, Training, Juridisch, Fiscaal, Onderzoek, Audio & Video, etc. Freelancers kunnen een gratis account aanmaken, maar om er daadwerkelijk gebruik van te kunnen maken als je wil daadwerkelijk regelmatig wil reageren op opdrachten betalen freelancer €99,- per jaar (€8,25) per maand. Voor opdrachtgevers zijn de eerste opdrachten gratis, daarna betaal je €129,- per opdracht.

## Freelancer.nl

Freelancer.nl is actief in Nederland en is gericht op verschillende vakgebieden zoals: Film & TV, ontwerpen, Marketing, Vertalen, Financiën, Coaching, Fotografie, Software, Tekst schrijven, Gezondheidszorg en Bouw.

Freelancers kunnen gratis een account aanmaken, maar kunnen kiezen uit verschillende betaalde versies. Om onbeperkt te kunnen reageren op opdrachten, betaal je als freelancer een bedrag van €65,- per maand en wanneer je een premium status wil of een hoge positie wordt dit €80,- per maand. Als opdrachtgever betaal je niets als je een opdracht plaatst, maar dan kan maar een klein deel van de database op de opdracht reageren. Als je een groter bereik wil hebben met je opdracht, of wil je hulp vanuit freelancer.nl om de juiste kandidaten te selecteren dan betaal je een marge van 15% op het uurtarief van de freelancer.

## Jellow

Jellow is een online freelance platform gericht op de Nederlandse & Belgische markt. De freelancers bij Jellow zijn actief in de zakelijke dienstverlening, specifiek in: Sales, Marketing & Communicatie, HR, Finance, Development, Juridisch, Design, Coaching en IT.

Freelancers kunnen zich gratis aanmelden bij Jellow, alleen freelancers met een volledig ingevuld profiel zijn zichtbaar voor opdrachtgevers in het netwerk.

### Matching & Contracting

15% service fee per gefactureerd uur (excl BTW)

- ✓ Onbeperkt opdrachten plaatsen
- ✓ Direct toegang tot 64,766 freelancers
- ✓ Zoeken met behulp van AI en het Jellow support team
- ✓ Binnen 48 uur de eerste reactie van freelancers
- ✓ Contractuele en financiële afhandeling van de inhuur
- ✓ Wet DBA compliant
- ✓ 100% risicoloos inhuren garantie
- ✓ Breng je eigen netwerk in kaart en bouw deze verder uit
- ✓ Account manager die alles weet en regelt

## Waarom je zou kiezen voor een freelance platform om een freelancer te vinden voor je opdracht?

Verschillende bedrijven, organisaties en opdrachtgevers geven aan dat zij graag een freelance platform gebruiken vanwege een of meer van de volgende redenen:

- **Snelheid:** nadat een opdracht/taak beschikbaar komt, willen opdrachtgevers vaak direct kijken welke goede freelancers beschikbaar zijn. Freelance platformen bieden deze snelheid.
- **Kwaliteit:** daarnaast is de kwaliteit van de freelancers altijd van belang. Freelance platforms zoals Jellow geven de mogelijkheid om filters toe te passen zoals werkervaring of bijvoorbeeld het invullen van een soft skill of specifieke vaardigheid die jij als opdrachtgever belangrijk vindt.
- **Kosten:** Met een freelance platform kan je veel kosten besparen. Niet alleen hoef je niet veel tijd te besteden aan een lange zoektocht of mensen hiervoor in te huren. Het scheelt ook enorm als je geen marge op het uurtarief hoeft af te dragen. Dat scheelt behoorlijk als je

een lange opdracht hebt liggen. (Stel dat je een freelancer voor 80 uur zoekt; het uurtarief van de freelancer is 65€; dan betaal je met een marge van 15% is €9,75 per uur en loopt op tot €780,- voor 1 maand.)

- **Transparantie:** Via een freelance platform zijn alle processen transparant. Je kan precies zien welke opdrachten je geplaatst hebt, welke freelancers gereageerd hebben, hoeveel uur zij gewerkt hebben, hoeveel je besteed hebt, etc. Overall een transparant proces.
- **Gemak:** De freelance platforms worden met de tijd gebruiksvriendelijker, sneller en eenvoudiger. Dat betekent dat je als opdrachtgever het gemak hebt dat je 24/7 kan inloggen en razendsnel kan filteren welke freelancer jij nodig hebt en hem of haar direct kan uitnodigen.

Toch is de zoekstrategie per persoon verschillend. Naast een freelance platform heb je natuurlijk nog meer opties om jouw ultieme freelancer te vinden. Wellicht heb je er al een of meer geprobeerd uit het volgende lijstje met de meest gebruikelijke opties.



## Jouw eigen netwerk

Als je een freelancer kan vinden in je eigen netwerk is dat natuurlijk mooi meegenomen. Maar of dat altijd de beste keuze is? Dat weet je niet. Het is altijd goed om freelancers te kunnen benchmarken en natuurlijk te kunnen kijken wat de beste optie is.

Wanneer het eigen netwerk groot, divers, ervaren en betaalbaar is, dan kan je hier op bouwen en biedt het uiteraard mooie kansen. Helaas beschikt niet iedereen over een sterk netwerk. Daarom dagen ondernemers, managers en organisaties uit om altijd kritisch te kijken.

Hoe sterk is jouw eigen netwerk eigenlijk? In hoeverre kan je zeggen dat de mensen uit jouw eigen netwerk voldoen aan wat jouw organisatie nu specifiek nodig heeft? Veel situaties vragen niet zomaar wat extra handen, maar juist creativiteit, maatwerk en expertise. Lees [hier](#) verder als je meer wil weten over het benchmarken van freelancers.

## Sociale media

LinkedIn is vaak het eerste social medium waaraan gedacht wordt bij de zoektocht naar een freelancer. Connecten op LinkedIn kan heel belangrijk zijn, zeker voor het binden van freelancers. Desalniettemin zitten freelancers niet de hele dag op LinkedIn om te speuren naar opdrachten.

Als je openbaar een oproep plaatst, wees je ervan bewust dat de opdracht bij iedereen terecht kan komen. Dat betekent dus waarschijnlijk ook dat je veel reacties gaat krijgen, relevante maar ook irrelevante.

Je kan er ook voor kiezen om zelf te gaan speuren in het netwerk en freelancers waarvan jij denkt dat ze mogelijk geschikt zijn voor de opdracht een berichtje sturen.

*Wist je dat veel (freelance) developers niet meer actief zijn op LinkedIn omdat ze afgeleid raakten van de hoeveelheid berichtjes die ze binnenkrijgen met 'job offers'?*



## Een bureau of intermediair

Opdrachtgevers die kiezen voor bureaus of intermediairs, doen dit vaak omdat ze bijvoorbeeld geen tijd hebben om zelf te zoeken, geen uitgebreid netwerk hebben en omdat intermediairs vaak ook contracten regelen.

Dit houdt in dat je zo de opdracht over de Bühne kan gooien en dat je geen angst hoeft te hebben voor verkapt dienstverband. Maar daar betaal je vaak ook naar ;-). Daarnaast gaat het proces vaak ook erg langzaam, omdat veel stappen nodig zijn om de perfecte kandidaat te vinden. Lees [hier](#) meer als je in meer wil weten over het werven via een freelance platform versus een bemiddelingsbureau.



## Een systeem, software of tool

Maak jij, of maakt jouw bedrijf, al gebruik van een specifieke software zoals een freelance management systeem? Dan kan je natuurlijk daar het beste gebruik van maken, maar dan zat je waarschijnlijk nu niet te lezen wat je opties zouden kunnen zijn.

Een freelance management systeem helpt je inzicht te verkrijgen in jouw flexibele schil. Daarnaast is er ook een aantal systemen dat helpt bij het vinden van freelance talent.

**Let op:** het implementeren en ervoor zorgen dat iedereen binnen het bedrijf hier gebruik van maakt kan enigszins wat tijd kosten en er zitten ook kosten aan verbonden. Een goede optie als je een lange termijn plan hebt en veel freelancers wil gaan inhuren, een wat minder goede optie als je liever gisteren dan vandaag een goede freelancer wil vinden.

# 3 Freelancers selecteren

Wanneer je een freelance platform hebt gevonden dat bij jou past, is het tijd dat jij jouw opdracht plaatst of deelt met freelancers. Om niet te veel tijd te verliezen is het handig om van tevoren criteria te maken waaraan jouw ultieme freelancer 'moet' voldoen. Denk hierbij aan afstand, werkervaring of bijvoorbeeld een specifieke skill. Op basis van deze criteria kan je jouw zoektocht beginnen. Hiernaast vind je een voorbeeld. Bij Jellow kun je ervoor kiezen om eerst freelancers te selecteren waarmee jij jouw opdracht wil delen. Voor jou en ook voor de freelancers een prettige situatie. Dat betekent namelijk dat je snel, relevante opdrachten zal ontvangen, aangezien de opdracht precies in het straatje zal passen bij de freelancers. Daarnaast hoef jij alleen niet op 100+ freelancers te reageren die een reactie hebben gestuurd op een openbare opdracht, maar op een kleine selectie die je zelf gemaakt hebt.

Voor freelancers is het prettig om alleen relevante opdrachten te ontvangen. Dit zal ze uitdagen om snel een goede reactie te sturen, of een goede connectie te maken je bedrijf in de toekomst.

## **Voorbeeldcriteria voor een PHP developer:**

Skill: PHP / Fullstack developer Ervaring: Senior, 7+ ervaring  
Omgeving: max. 15 km van Amsterdam Remote: Ja, maar het liefst 1x per week op kantoor  
Beschikbaarheid: 20 uur per week, voor een traject van 6 maanden  
Affiniteit: Creëren van platforms/communities  
Side note: zal tijdelijk project leiden met 3 meer junior/medior programmeurs, waardoor enigszins ervaring en enthousiasme voor leiding/managing een pre is.

# 4 Reageren op reacties

Een open deur? Misschien...maar wel ontzettend belangrijk. En vaak wordt er te weinig aandacht besteed aan 'het reageren'. Ik bedoel, als jij mensen vraagt om te reageren op jouw opdracht en zij nemen daar de moeite voor, dan kan je op z'n minst iets laten weten toch? Als je geen tijd hebt om op "veel" reacties te reageren, is het goed om na te denken over welk kanaal je kiest (Stap 2) om je opdracht te delen. *"Als ik hoor: 'Het werven van de kandidaat gaat als een speer, want ik had binnen twee dagen al meer dan 100 reacties!', dan krab ik even achter mijn oor."*  
– **Lars Evers, CCO Jellow**

Het gaat namelijk om de kwaliteit en niet om de kwantiteit. Hoe gericht je target, hoe kleiner de kans is dat je tientallen (of meer) reacties krijgt. En dat scheelt onderaan

de streep weer ontzettend veel tijd wanneer je reacties doorneemt en hierop reageert.

Het is voor freelancers fijn om te weten waar ze aan toe zijn en waar jij je bevindt in het inhuur proces. Daarnaast is het ook ontzettend belangrijk voor het imago van jouw bedrijf. Als jij ergens zou solliciteren, maar er wordt geen moeite genomen om op je te reageren en je hoort helemaal niets, verandert dan jouw beeld van het bedrijf?

Daarnaast hebben freelancers zelf ook een groot netwerk. En natuurlijk wanneer zij met anderen spreken, komen opdrachtgevers ter sprake. Dus ook wanneer een freelancer een goede of slechte ervaring heeft met een bedrijf. Je kan als opdrachtgever het effect of de invloed van je gedrag niet onderschatten.

Als je de tijd neemt en de reacties van de freelancers op jouw opdracht serieus neemt én hier ook (persoonlijk) op reageert, komt dit jou, je bedrijfsimago en freelancers alleen maar ten goede.

Daarnaast maak je bij Jellow ook nog eens kans op de 'Zoals het hoort' award, die wil je niet missen toch? Lees op Emmerce wie het award al ontvangen heeft en hoe jij deze kan krijgen!



# 5 Binden en boeien van freelancers

---

Deze stap sluit eigenlijk aan op Stap 4, maar gaat een 'stapje verder'. Het binden en boeien van freelancers gaat gepaard met employer branding.

*"Employer branding is het creëren en/of onderhouden van een bepaalde authenticiteit met als doel om werknemers te binden en te boeien. Die bepaalde authenticiteit is jouw employer brand, oftewel: jouw bestaansrecht, missie, doel, normen & waarden, (werk)omgeving, etc."*

Employer branding is belangrijk voor bedrijven om zichzelf te positioneren en om werknemers te trekken die geïnspireerd zijn of affiniteit hebben met de visie en missie van een bedrijf. En gaat verder in de werkomgeving, manier van werken, (werk)activiteiten, etc. Dit gaat verder dan het toevoegen van een pingpongtafel of espresso apparaat, geeft Mark Vletter aan in [dit artikel](#) in het NRC.

---

"Je moet je als bedrijf afvragen: wie zijn wij als organisatie en wat maakt ons werk zo leuk? Want dat maakt je authentiek, ook in je vacatures.". En dat geldt ook voor de employer branding voor je flexibele schil. Hoe duidelijker je merk als werkgever is, hoe sneller je freelancers vindt die ook bij jou aan de slag willen. Lees [hier](#) meer als je wil weten over employer branding in combinatie met de flexibele arbeidsmarkt.

Hoewel employer branding vaak een belangrijke rol speelt binnen het vaste dienstverband, wordt langzamerhand ook steeds belangrijker binnen de freelance markt. Onder andere wanneer het gaat om het binden & boeien van freelancers en ze betrokken te houden bij je bedrijf. Zeker wanneer je een langere tijd met een freelancer wil gaan samenwerken, of wanneer je een aantal keer per jaar een korte opdracht hebt voor een freelancer.



Te vaak wordt het vergeten om freelancers te binden aan een organisatie. Hierbij kan je denken aan 'hele platte dingen' als: het geven van een kerstpakket, het betrekken van freelancers bij bedrijfsuitjes/evenementen, maar je kan ook de on- en offboarding van freelancers onder de loep nemen. Daarnaast is het actief onderhouden van de freelance pool wanneer freelancers op het moment geen opdracht uitvoeren ook belangrijk. Als start zou je kunnen kijken hoe de huidige freelancers in jouw pool (als je die hebt) denken over de onboarding, bedrijfscultuur, activiteiten en offboarding? Wat vinden zij wel of niet goed?

Zijn ze geïnteresseerd om meegenomen te worden in bedrijfsupdate? Etc. Collega's, de samenwerking, de (inhoud van de) opdracht, het bestaansrecht van jouw bedrijf en de gedachte erachter, dat zijn een aantal punten die ervoor zorgen dat jij een freelancer kan binden en boeien.

Zoek uit waar de kracht en de zwakte ligt bij jouw bedrijf, wat freelancers hiervan vinden en hoe je dit kan versterken of verbeteren. Als je de tijd neemt en de reacties van de freelancers op jouw opdracht serieus neemt én hier ook (persoonlijk) op reageert, komt dit jou, je bedrijfsimago en freelancers alleen maar ten goede.



# 6 Je eigen freelance pool opbouwen

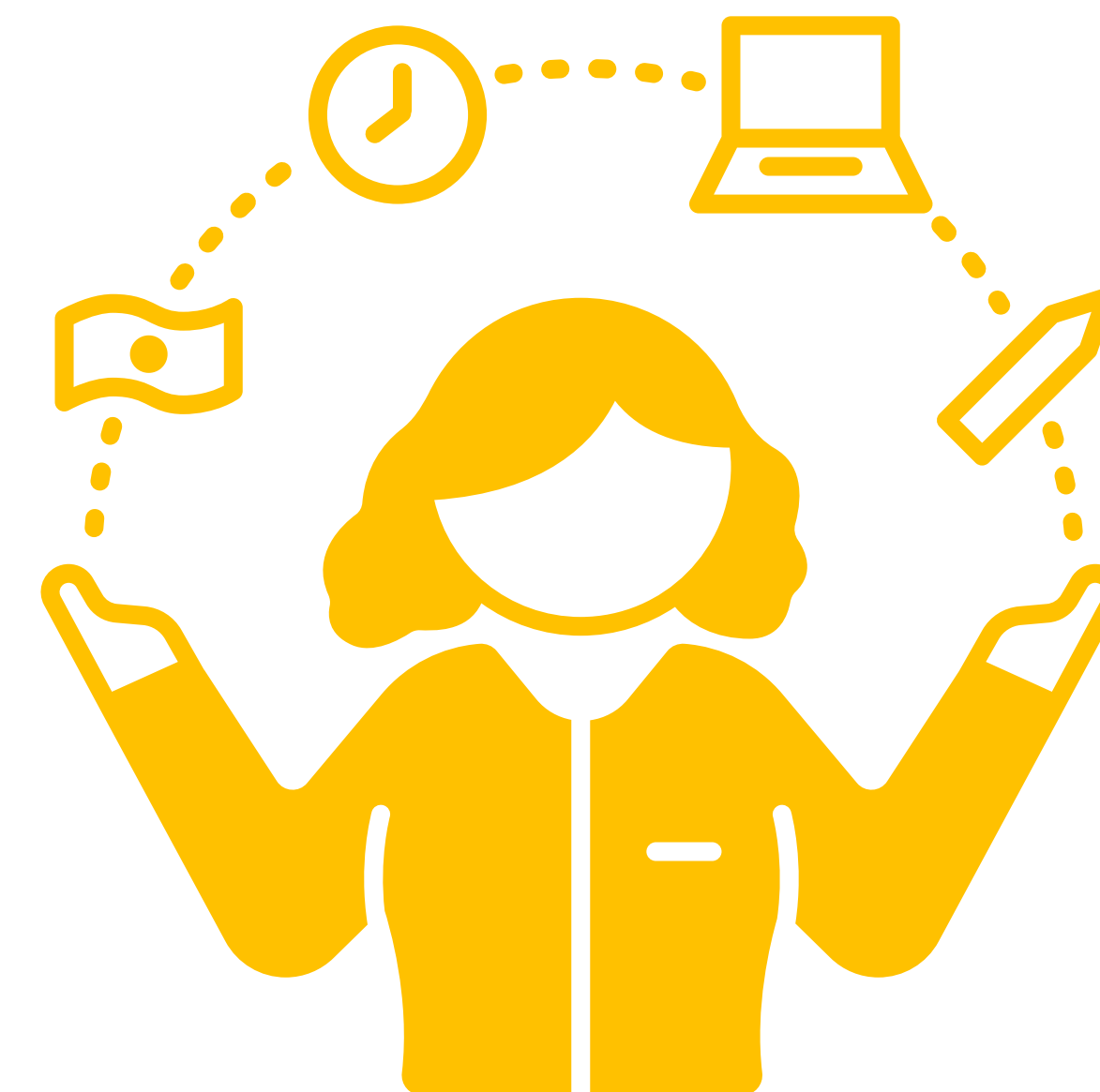
Ben jij op de hoogte van alle freelancers waarmee jij wel eens hebt samengewerkt of die bij je bedrijf hebben gewerkt (een rolodex telt niet meer ;-))? Heb je daar up-to-date gegevens van? Zou je ieder moment contact op kunnen nemen om te vragen of ze geïnteresseerd zijn in een opdracht?

Als je antwoord nee is, dan kan het starten van een eigen freelance pool heel handig voor je zijn. Zeker wanneer je regelmatig freelancers inhuurt en je dus ook regelmatig de zoektocht start naar de beste freelancer. Een digitale freelance pool zorgt ervoor dat je te allen tijde gegevens van freelancers bij de hand hebt, en maakt ook deel uit van de employer branding genoemd in Stap 5.

Het in kaart brengen en contact houden met goede freelancers is daar enorm belangrijk bij. Je start bij het uitzoeken van de goede freelancers waarmee jij of jouw bedrijf heeft samengewerkt. Daarna kan je verder kijken

welke freelance profielen interessant zijn, bij jou/jullie aansluiten om ze vervolgens een uitnodiging te sturen om zich bij je freelance pool aan te sluiten. Bij Jellow kan je bijvoorbeeld als zoekopdracht 'Jouw Bedrijfsnaam' invullen. Zo kan je eenvoudig zoeken op freelancers die al eerder voor je bedrijf hebben gewerkt. Je kan ze met 1 druk op de knop uitnodigen voor jouw freelance talent pool. Er is een aantal bedrijven dat zelf een platform heeft gebouwd waar freelancers zich aan kunnen melden voor een freelance talent pool, zoals [Unilever](#) en [Philips](#). Maar verkrijg je daar niet op, dit zijn namelijk ontzettend grote bedrijven. Zo heeft Philips in 1,5 jaar tijd een flexnetwerk opgebouwd dat bestaat uit meer dan 2000 freelancers en wil Unilever dat hun flexibele deel binnen een paar jaar groeit van 5% naar 30%.

Een eigen platform lijkt een trend te zijn, zo hebben de grote corporates in Nederland al langere tijd een eigen marktplaats (PWC met Talent Exchange, maar ook Deloitte, KPMG en Accenture) [schrijft Claartje Vogel van Zipconomy](#). Toch vindt Lars Evers – oprichter van Jellow – dat dit niet per definitie het allerbeste idee is. Het hebben van een eigen freelance pool en overzicht van alle freelancers waarmee je samenwerkt is een belangrijk. “Maar bedrijven die een eigen online pool beginnen, denken nog teveel vanuit zichzelf”, zegt Lars. “Als freelancer wil je niet op allemaal verschillende platformen actief zijn. Een groot voordeel van een freelance platform is juist dat vraag en aanbod elkaar op een plek vindt”.





# 7 Als laatste: alle vragen over het freelance platform beantwoord

## **Wat zijn de kenmerken van een freelance platform?**

Kenmerken van een freelance platform zijn: online, snel, gebruiksvriendelijk, zoekfilters, zakelijke dienstverlening, transparant, flexibel, toegankelijk, gemak.

Freelance platformen hebben naast het verbinden van freelancers en opdrachtgevers vaak ook mogelijkheden om hulp te bieden bij contracten, administratie en met de administratie en financiën die erbij komen kijken. Zodat opdrachtgever en freelancer zich kunnen focussen op wat echt belangrijk is: de samenwerking.

## **Is het veilig om een freelancer in te huren via een platform?**

Een freelancer inhuren via een platform is net zo veilig als via een intermediair, recruiter, social media oproep, etc. Het enige verschil, is dat bij een bureau vaak de contracten ook voor jou geregeld worden, terwijl dit bij een platform niet altijd het geval is. Als jij zelf moet zorgen voor de contracten overleg dan met de HR afdeling hoe dit in z'n werk gaat, of volg een aantal regels die ervoor zorgen voor compliance.

Je moet bijvoorbeeld voorkomen dat de samenwerking met freelancers wordt gezien als verkapt dienstverband. Dat kan je namelijk een hoop kosten schelen.



**Waar je in ieder geval altijd op moet letten, is het volgende:**

- Gegevensverzameling van freelancers moet AVG proof zijn.
- Jouw contract moet de WAB naleven en bewaken
- Een goedgekeurde modelovereenkomst (DBA)
- Juiste opmaak van facturen inclusief BTW controle en nummering conform de eisen van de belastingdienst.

Meer informatie over compliance en freelancers inhuren? Lees dan hier meer over de spelregels voor ondernemers bij het inhuren van freelancers.

**Wat zijn de voordelen van een freelance platform?**

Het grootste voordeel van een freelance platform is dat een platform online gebruikt kan worden, zodat je op ieder moment, 24/7 vanuit huis of direct uit een vergadering, kan zoeken naar de beste freelancer voor je opdracht.

Bij een freelance platform zoals Jellow, betaal je een maandelijks abonnement. Dat betekent dat je voor een vast bedrag per maand, onbeperkt opdrachten kan plaatsen en freelancers kan inhuren, zonder dat je hier marges overheen betaalt.

Via een platform heb jij direct contact met de freelancers, hier zit niemand tussen. Dat houdt ook in dat de lijnen kort zijn en de processen snel en transparant. Zeker wanneer je snel een freelancer zoekt, is een freelance platform de uitkomst voor jou. Jij kan jouw opdrachten delen met de freelancers die het beste bij jou opdracht passen. Dat betekent dat jij de selectie zo klein kan maken als je wil, en dus niet veel tijd kwijt bent aan het reageren op reacties van freelancers die bijvoorbeeld niet relevant zijn. Daarnaast kan je bouwen aan je eigen freelance talent pool. Kijk eenvoudig in de database welke freelancers al eerder bij jouw bedrijf hebben gewerkt en nodig ze uit om zich bij jou aan te sluiten. Daarnaast kan je te allen tijde freelancers met een voor jou interessant profiel voor je pool uitnodigen. Dat mogen freelancers uit de database zijn, maar ook uit jouw eigen netwerk als je dat prettig vindt. Heb je een opdracht maar weet je niet zeker of het freelanceplatform van Jellow voor jou geschikt is? [Probeer het gratis uit met een demo](#) en vind direct de juiste kandidaat voor jouw opdracht.

# Let's go jellow!

**Naarden-Vesting**

Nieuwe Haven 25  
1411 SG - Naarden  
Tel: +31357370352  
info@jellow.nl

**Groningen**

Lübeckweg 2  
9723 HE - Groningen  
Tel: +31357370352  
info@jellow.nl