

Whitepaper

In 8 stappen naar een converterende 'freelancen-bij' pagina

Introductie

Voor opdrachtgevers die serieus werk willen maken van freelance inhuur. Freelancers kiezen steeds bewuster met wie ze samenwerken. Een 'freelancen-bij' pagina is daarom geen nice-to-have meer, maar een cruciaal onderdeel van je freelance strategie. Toch ontbreekt deze nog bij veel organisaties, of blijft hij steken in een algemene wervingspagina. Met dit stappenplan maak je een pagina die écht werkt: duidelijk, uitnodigend en conversiegericht.

1. Positioneer je merk ook voor freelancers

Laat zien dat freelancers een volwaardige plek hebben binnen jouw organisatie. Benoem duidelijk wat jij als opdrachtgever te bieden hebt: werk je bijvoorbeeld met cutting-edge technologie? Geef je freelancers veel autonomie? Zijn er inspirerende teamleden waarmee zij kunnen samenwerken?

Voorbeeld: "Bij ons werk je als freelance developer niet aan 'klusjes', maar aan strategische IT-oplossingen met impact voor duizenden gebruikers."

2. Laat freelance ambassadeurs aan het woord

Niets is overtuigender dan freelancers die vanuit hun eigen ervaring vertellen waarom ze graag met jou werken. Zet korte quotes, video-interviews of mini-cases in.

Voorbeeld: Een UX-designer die uitlegt hoe hij binnen één week werd ingewerkt en nu al 8 maanden voor verschillende teams werkt.

Quote: "Ik voelde me direct onderdeel van het team. Alles was goed geregeld, van tools tot communicatie."

3. Maak opdrachten concreet en inzichtelijk

Vermijd vage termen als "veel leuke opdrachten". Geef freelancers inzicht in het soort werk dat je aanbiedt.

Voorbeeld:

- Opdracht: UX research voor een nieuwe app
- Duur: 3 maanden
- Locatie: Hybride, 2 dagen per week in Amsterdam
- Tarief: €85 – €95 per uur

Door dit soort voorbeelden te geven, weten freelancers direct of het bij hen past.

4. Benoem de voordelen van samenwerken

Waarom is samenwerken met jou prettig? Denk aan:

- Snelle onboarding (binnen 3 dagen)
- Eén vast aanspreekpunt
- Facturatie binnen 14 dagen
- Duidelijke deliverables

Voorbeeldtekst: “Bij ons geen bureaucratie: we starten snel, communiceren helder en betalen op tijd.”

5. Leg het proces stap voor stap uit

Een transparant proces verlaagt de drempel. Leg uit hoe het werkt van eerste contact tot start van de opdracht.

Voorbeeld:

1. Stuur een kort bericht of je cv via ons formulier
2. Kennismaking met teamlead of projectmanager
3. Binnen 5 werkdagen hoor je of je start
4. Laat zien dat je professioneel én snel schakelt.

6. Verlaag de instapdrempel

Vermijd lange aanmeldformulieren of ingewikkelde portals.

Voorbeeld:

- “Stuur je LinkedIn-profiel of een kort bericht naar freelance@bedrijf.nl”
- Of gebruik een laagdrempelige button: “Plan een kennismaking”

Maak het gemakkelijk om in contact te komen zonder verplicht CV, motivatiebrief of account.

7. Houd de pagina actueel

Een verouderde pagina wekt geen vertrouwen. Zorg voor actuele opdrachten of verwijs naar een live feed.

Voorbeeld:

“Bekijk onze actuele freelance-opdrachten” met een directe koppeling naar je ATS of een Notion-board.

Voeg eventueel een opt-in toe:

“Ontvang wekelijks nieuwe opdrachten in je inbox”

8. Optimaliseer voor mobiel én zoekmachines

Veel freelancers zoeken via mobiel. Zorg dus voor:

- Responsive design
- Korte tekstblokken
- Snelle laadtijd

Gebruik daarnaast relevante termen. Voorbeelden van zoekwoorden:

- “Freelance opdracht content marketing Amsterdam”
- “Freelancen bij [Bedrijfsnaam] als developer”

Checklist: wat moet er op je 'freelancen-bij' pagina staan?

Gebruik deze checklist om te controleren of jouw pagina alle elementen bevat die freelancers belangrijk vinden:

- ✓ Heldere introductie van je organisatie en je visie op freelance samenwerking
- ✓ Uitleg over het soort opdrachten dat je aanbiedt (vakgebieden, type werk)
- ✓ Indicatie van looptijd, tarief en locatie (bij voorkeur met voorbeelden)
- ✓ Quotes of ervaringen van freelancers die al voor je werken of hebben gewerkt
- ✓ Duidelijke uitleg van het aanmeld- of intakeproces
- ✓ Eenvoudige en laagdrempelige call-to-action (formulier, contactpersoon of e-mailadres)
- ✓ Eenvoudige Informatie over onboarding en samenwerken (tools, communicatie, afspraken) en laagdrempelige call-to-action (formulier, contactpersoon of e-mailadres)
- ✓ Informatie over onboarding en samenwerken (tools, communicatie, afspraken)
- ✓ Mobielvriendelijk ontwerp en logische paginaopbouw
- ✓ SEO-geoptimaliseerde titels en zoekwoorden (zoals "freelance opdracht marketing")
- ✓ Up-to-date content (laatste update niet ouder dan 3 maanden)

Structuurvoorbeeld van een goede 'freelancen-bij' pagina

1. **Intro:** Wie ben je als organisatie en waarom werk je met freelancers
2. **Waarom freelancers voor jou kiezen:** Unique benefits: snelheid, transparantie, betrokkenheid
3. **Voorbeeldopdrachten:** Geef een beeld van het type opdrachten (kort & krachtig)
4. **Ambassadeurs aan het woord:** Quote/video/case van freelancer
5. **Zo werkt het:** Uitleg over aanmelden en het selectieproces
6. **Direct reageren:** Eenvoudige CTA, contactpersoon of formulier
7. **Blijf op de hoogte:** Optie om je aan te melden voor freelance alerts

Het concrete eindresultaat

Als je deze 8 stappen goed doorloopt, heb je als organisatie een converterende 'freelancen-bij' pagina die:

- Duidelijk maakt wie je bent en wat je freelancers biedt
- Vertrouwen wekt door echte ervaringen en heldere informatie
- Relevante opdrachten toont met alle benodigde details
- Freelancers aanzet tot actie via een laagdrempelige route
- Continu actueel en vindbaar is via mobiel én Google

Kortom: een pagina die niet alleen informeert, maar ook overtuigt en aanzet tot conversie. De ideale landingsplek voor alle talentvolle freelancers die met jou willen werken.