



GYAKRAN ISMÉTELT KÉRDÉSEK

A VIRTUÁLIS ASSZISZTENSÉ VÁLÁSRÓL

Tartalom:

Mi az a VA, és mit csinál?	4
Kik alkalmaznak VA-t?	5
Hol kezdjem, ha VA szeretnék lenni?	5
Milyen eszközökre van szükségem?	6
Mennyi pénzre van szükségem ahhoz, hogy VA-ként elkezdjek dolgozni?	7
Mennyi idő alatt lehet beindítani egy VA vállalkozást?	8
Mennyi idő alatt szereznek ügyfeleket a VA-?	9
Mennyit keresnek a VA-k?	9
Milyen magyar jogszabályokkal kell tisztában lennem?	10
„Tech-zseninek” kell lennem?	11
Kell több éves admin tapasztalat?	12
Hogyan szerzek ügyfeleket, ha utálok „eladni”?	13
Kell weboldal?	14
A világ bármely pontján dolgozhatnak?	15
Hogyan működtetik a vállalkozásukat, és hogyan kezelik a gyermekfelügyeletet?	15
Hogyan győzzem le a félelmeimet és az önbizalomhiányomat?	16
Mi történik, ha a VA-t olyan feladatra kérik, amit nem tud?	17
Honnan tudhatom, hogy a VA munka nekem való?	19
Készen állsz a VA vállalkozásod elindítására?	20

Amikor először találkozol a virtuális asszisztencia fogalmával (továbbiakban: VA), könnyen azon kapod magad, hogy órákig bújod a netet, és egyszer csak teljesen eláraszt az információ. Mit csinál pontosan egy VA? Hogyan indulj el? Mire kell figyelni itthon, a magyar szabályok szerint?

Ebben a GYIK anyagban összeszedtem a legfontosabb kérdéseket és válaszokat, hogy tisztábban lásd: vajon ez a pálya neked való-e, és hogyan tudsz magabiztosan elindulni rajta.

Mi az a VA, és mit csinál?

Pontosan meghatározni nehéz, mert annyi féle VA létezik, ahány vállalkozás.

Egyszerűen fogalmazva: a VA olyan feladatokat vesz le a vállalkozók válláról, amelyeket ők nem tudnak, nincs rá idejük, nem akarnak megcsinálni, vagy egyszerűen jobban megéri kiszervezni valakinek.

A VA célja mindig ugyanaz: időt és pénzt spórolni az ügyfélnek – hogy azzal foglalkozhasson, amiben a legjobb, vagy épp több szabadidőt kapjon.

Sokan azzal indulnak, amiben előzetes tapasztalatuk van – például pénzügyi adminisztrációban, cashflow-kezelésben, számlázásban vagy egyéb adminisztratív megoldásokban. Később pedig új készségeket is elsajátítanak, amelyeket beépítenek a szolgáltatásaik közé.

Példaul én is kezdetben szétszórtan kínáltam mindent, de idővel rájöttem, hogy a pénzügyi folyamatok és adminisztratív megoldások érdekelnek a legjobban. Ahogy erre specializálódtam, egyre jobban fizető, fókuszáltabb megbízások jöttek.

Kik alkalmaznak VA-t?

Rengeteg különböző vállalkozás keres VA-t, de leggyakrabban kis- és középvállalkozások, illetve egyéni vállalkozók – például tanácsadók, marketingesek, ügyvédek, pénzügyi szakértők vagy webshop-tulajdonosok.

Ők azok, akiknek szükségük van segítségre eseti vagy folyamatos feladatokban, de nem akarnak alkalmazottat felvenni a járulékok, szabadságkezelés és adminisztratív terhek miatt. Egy VA-val rugalmasan dolgozhatnak: csak a tényleges munkát fizetik ki, nincs plusz költség és kötöttség.

Hol kezdjem, ha VA szeretnék lenni?

A legtöbb VA igazi „részletember” – és ebbe én is beletartozom. Ez azt jelenti, hogy szeretünk mindent alaposan átgondolni, de a túlzott tervezés könnyen bénítóvá válhat: halogatás, túlterheltség, döntési káosz. Ez viszont nem ideális, ha vállalkozást akarsz indítani.

Ha eddig alkalmazottként dolgoztál, hozzászoktál, hogy megmondják, mit és hogyan kell csinálni. Vállalkozóként viszont neked kell naponta tucatnyi döntést meghoznod, ügyfelekkel tárgyalnod, árakat kialakítanod, határokat tartanod. Ez elsőre szokatlan lehet – de fejleszthető.

Éppen ezért javaslom, hogy ne próbálj mindent magad kitalálni a nulláról. A **Szintlépők Startcsomag** abban segít, hogy azonnal kész mintákkal, eszközökkel és útmutatókkal indulj, így elkerülöd a tipikus kezdőhibákat. Ez a leggyorsabb módja annak, hogy az „alkalmazottból” magabiztos, rátermett vállalkozóvá válj.

Milyen eszközökre van szükségem?

Stabil laptop, megbízható net, okostelefon, irodai szoftvercsomag (pl. Microsoft 365 vagy Google Workspace), videómeeting eszközök, jelszókezelő, fájlmegosztó. Számlázáshoz magyar e-számla rendszer (pl. Számlázz.hu, Billingo).

Az eszközök listáját itt töltheted le.

Mennyi pénzre van szükségem ahhoz, hogy VA-ként elkezdjek dolgozni?

Biztosan láttál már olyan cikkeket, amik azt ígérik: „*Otthonról végezhető munka, nulla befektetéssel!*” Hát, ez egyszerűen nem igaz. A vállalkozásindítás mindig pénzbe kerül – aki mást mond, az szépíti a valóságot.

Nem kell milliókra gondolnod, de néhány alap kiadással számolnod kell:

- egy megbízható laptop,
- stabil internet és mobiltelefon jó adatcsomaggal,
- számlázóprogram (kötelező a NAV Online Számla miatt),
- könyvelő vagy adótanácsadás, hogy jó adózási formát válassz,
- szerződésminták és adatkezelési tájékoztató,
- ha szeretnél weboldalt, akkor domain és tárhely díj,
- és ha okosan csinálod, akkor szakmai felelősségbiztosítás.

Ha most nincs megtakarításod, ne vágj bele azonnal. Előbb tegyél félre egy alapot, hogy ne kényszerhelyzetből kelljen ügyfeleket vállalnod. Sokkal jobb érzés magabiztosan indulni, mint kapkodva tűzoltani.

Mennyi idő alatt lehet beindítani egy VA vállalkozást?

A válasz: attól függ. Volt már, aki 6 héten belül megszerezte az első fizető ügyfeleit, de általában inkább 2-3 hónap kell, mire minden összeáll és magabiztosan tudsz dolgozni.

Egy vállalkozás elindítása nagy lépés, és nem szabad félvállról venni vagy elsietni. Az elején időt kell szánnod arra, hogy:

- átgondold, milyen üzleti modellt szeretnél,
- felmérd a képességeidet és erőforrásaidat,
- meghatározd, kikkel szeretnél dolgozni,
- kialakítsd a szolgáltatásaidat és áraikat,
- kiszámold, mennyit tudsz reálisan keresni a rendelkezésre álló időhöz képest.

Egy vállalkozásnak pénzügyileg életképesnek kell lennie, különben csak annyit érsz el, hogy a frusztráló állásodat lecseréled egy frusztráló vállalkozásra. Ezért jobb már a legelején tudatosan építkezni.

A türelmetlenség könnyen visszaüt: ha túl gyorsan akarsz mindent, nagyobb az esélye, hogy rossz irányba indulsz, és később vissza kell bontanod, amit addig felépítettél.

Egy vállalkozás olyan, mint egy ház: szilárd alapra van szüksége. Nincs értelme a függönyöket válogatni, ha még a tető sincs a helyén.

Mennyi idő alatt szereznek ügyfeleket a VA-k?

Röviden: ez teljesen egyéni.

Attól függ, hogy van-e már kialakított kapcsolati háló, illetve mennyi időt és energiát fordítasz a szolgáltatásaid népszerűsítésére.

Van, aki szinte azonnal munkát kap – például egy ismerősi ajánlásnak köszönhetően. Másoknak hónapokig tart, mire eljutnak az első ügyfélig. Olyan is előfordul, hogy valaki gyorsan megszerez egy-két megbízást, aztán hosszabb ideig semmi nem történik, majd egyszerre több ügyfél is rátalál.

A lényeg: az ügyfélszerzés hullámzó folyamat, és ez teljesen normális. Éppen ezért fontos, hogy ne ad hoc próbálkozz, hanem legyen egy tudatos marketingstratégiád, ami hosszú távon is folyamatosan hozza az érdeklődőket.

Mennyit keresnek a VA-k?

Különösen a nőknél gyakori, hogy mentális blokkokkal küzdenek a pénz körül. Sokan kényelmetlenül érzik magukat, ha az árazásról kell beszélniük, hajlamosak alacsonyabb díjat kérni, vagy hagyják,

hogy az ügyfelek lealkudják az árukat. Pedig fontos látni: egy VA nem „alkalmazott a gép mögött”, hanem profi vállalkozó.

Ha valaki – legyen akár barát, akár ügyfél – folyamatosan olcsóbban akarja megkapni a munkádat, az nem a te embered.

A magyar piacon a legtöbb VA óradíja jellemzően nettó 6-12 ezer forint között mozog, de egyre többen lépnek tovább csomag- és projektdíjakra. Ez azért fontos, mert az óradíj mindig plafonos: egy ponton nem tudsz többet dolgozni. A valódi növekedést a csomagárak, projektárak, többszintű díjazás vagy havi retainer-megállapodások hozzák meg.

Milyen magyar jogszabályokkal kell tisztában lennem?

Magyarországon minden vállalkozónak kötelező betartania az adatvédelmi szabályokat (GDPR és az Infotv.), függetlenül attól, hogy milyen szolgáltatást nyújt. Ha van weboldalad, arra külön előírások is vonatkoznak: kötelező rajta feltüntetni az impresszumot, az adatkezelési tájékoztatót és a cookie-szabályzatot.

A te felelősséged, hogy tisztában legyél azzal, milyen jogi és adózási kötelezettségeknek kell megfelelned Magyarországon.

Ez magában foglalja többek között:

- a megfelelő vállalkozási forma és adózási mód kiválasztását (KATA, átalányadó, KIVA, TAO),
- a számlázási kötelezettséget és az adatszolgáltatást a NAV Online Számla rendszerében,
- a társadalombiztosítási járulékok megfizetését,
- a weboldal kötelező szabályzatának elkészítését és közzétételét.

Ha bizonytalan vagy, mindenképp érdemes konzultálni egy könyvelővel és egy jogással, hogy a vállalkozásod indulásakor is megfeleljen a magyar jogszabályoknak.

„Tech-zseninek” kell lennem?

Nem kell tech-zseninek lenned ahhoz, hogy jó VA legyél, de a szakma alapja a digitális térben való működés. Egy VA-nek tudnia kell, hogyan lehet távolról hatékonyan együttműködni és kommunikálni.

Vannak, akik alapvetően adminisztratív feladatokra koncentrálnak, mások pedig kifejezetten „tech” szolgáltatásokra specializálódnak: közösségi média menedzsment, videóvágás, hírlevélküldés, grafikai feladatok, weboldal-kezelés vagy akár automatizálás beállítása.

A lényeg: nem félhatsz a technológiától!

A COVID-időszak jól megmutatta, hogy azok a VA-k, akik nem voltak jártasak az online eszközökben, nehezebben tudtak ügyfeleiknek segíteni az átállásban. Ezzel szemben a technológiában otthonos VA-k rengeteg új munkát kaptak, mert képesek voltak azonnal támogatni az ügyfelek digitális működését.

A tapasztalat az, hogy a „tech-hozzáértő” VA-k több felkérést kapnak, és magasabb díjakat is tudnak kérni – különösen azért, mert az ilyen típusú feladatok gyakran könnyebben elszámolhatók projektdíjban, nem óradíjban.

Ha viszont kifejezetten idegenkedsz az új programoktól és nem akarsz folyamatosan tanulni, akkor inkább szabadúszó személyi asszisztensként vagy adminisztrátorként érdemes pozicionálnod magad, nem klasszikus VA-ként.

Kell több éves admin tapasztalat?

Bár én pénzügyben szereztem tapasztalatot, az induláskor már volt némi adminisztratív gyakorlatom is. Nem voltam sem felsővezetői asszisztens, sem Excel-guru, de tudtam kezelni a táblázatokat, és ez bőven elég volt ahhoz, hogy elinduljak.

Ami igazán számított: szervezett voltam, rátermett, megoldásorientált – és megvolt bennem az önbizalom, hogy amit nem tudok, azt meg fogom tanulni. Ráadásul az ügyfelek többségének nincs szüksége bonyolult pénzügyi modellekre vagy makrókra. Ha például egy adott szűrőt vagy számítást kértek Excelben, egyszerűen rákerestem a Google-ben, vagy megkérdeztem valakit, és megoldottam.

Ezért is mondom mindig: nem kell vezetői szintű adminisztrátori múlttal vagy titkárnői tapasztalattal rendelkezned ahhoz, hogy VA legyél. Elég némi adminisztratív alap, jó problémamegoldó készség és talpraesettség.

Lehetsz a világ legjobb adminisztrátora, de ha nem tudsz ügyfeleket kezelni, világosan kommunikálni, megfelelően árazni és magabiztosan reklámozni a szolgáltatásaidat, akkor nem fogsz messzire jutni. Ezek azok a tulajdonságok, amelyekre minden VA-nak szüksége van – a szakmai rutin mellett.

Hogyan szerzek ügyfeleket, ha utálok „eladni”?

Bár nem arról van szó, hogy „eladod magad”, a vállalkozásod marketingje olyan feladat, amit a teljes karriered alatt folyamatosan csinálni fogsz. Éppen ezért szó szerint megéri jóvá válni benne.

Nem elég véletlenszerűen posztolgatni mindenféle tartalmat az összes közösségi felületre. Tudnod kell, mit mondasz, kinek mondd és miért mondd. Egy átgondolt stratégia és terv nélkül csak a szélbe kiabálsz.

Ügyfeleket rengeteg módon lehet szerezni, de mindegyik az emberi kapcsolatok építésére és a valódi problémák megoldására vezethető vissza. A Szintlépőknél pontosan ezért találsz kész marketing-stratégia-vázlatokat és példákat, amelyek segítenek elindulni. Ha most azonnal szeretnéd tudni, hogyan reklámozd magad hatékonyan és hosszú távon, akkor kezdj azzal, hogy átgondolod: kinek és milyen konkrét problémát tudsz megoldani?

Kell weboldal?

Nem kötelező az első ügyfelekhez, de hitelességet ad és automatizálható vele a lead-felvétel/előfizetés.

Ha van oldal: legyen jogilag rendben (impresszum, adatkezelés, cookie), és legyen rajta világos ajánlat + CTA.

A világ bármely pontján dolgozhatnak?

Igen, a VA munka egyik legnagyobb előnye a helyfüggetlenség. Dolgozhatsz Budapestről, a Balaton mellől vagy akár külföldről is – amíg van stabil internetkapcsolatod, számlázási lehetőséged és megfelelő munkakörnyezeted.

Ugyanakkor azt javaslom, hogy csak akkor kezdj el utazás közben dolgozni, ha már van néhány stabil ügyfeled és kialakított rutinod. Így pontosan tudod, hogyan oszd be az idődet, hogyan kezeld a munkaterhelést és mit igényel a vállalkozásod működtetése. Ha ezek már mennek, sokkal könnyebb lesz a helyfüggetlen életmódot is beépíteni a mindennapjaidba.

Hogyan működtetik a vállalkozásukat, és hogyan kezelik a gyermekfelügyeletet?

A rugalmas időbeosztás és a családdal tölthető több minőségi idő az egyik legfőbb oka annak, hogy különösen sok nő választja a VA pályát.

A tapasztalat azt mutatja, hogy a VA-k jelentős része édesanya, és a munka-család egyensúly megtalálása kiemelt szempont számukra. Sokan előre beosztják a napjukat: meghatározzák, mikor érhetők el ügyfeleknek, és mikor van dedikált „családi idő”. Mások gyerekefelügyelet mellett is dolgoznak, például rövidebb, fókuszált blokkokban.

Hogyan győzzem le a félelmeimet és az önbizalomhiányomat?

Az élet tele van kihívásokkal és akadályokkal – de gondold bele: eddig mindegyiket sikerrel vetted. Megtanultál járni, beszélni, írni, számolni, biciklizni, vezetni... minden új dolog előtt volt benned félelem, mégis megcsináltad.

A vállalkozásindításnál sincs ez másként. Csak azért érzed bizonytalannak, mert még nem csináltad. A félelem teljesen normális – ugyanaz az energia, amit izgalommá is alakíthatsz. A különbség csak annyi, hogy te döntöd el, melyik oldalon állsz.

Fontos: hibázni fogsz. Ez nem kérdés, hanem biztos tény. Minden VA hibázik – és minden hibából lehet tanulni. Az ügyfelekkel kapcsolatos bakik kijavíthatók, a vállalkozásban elkövetett tévedések pedig hozzátartoznak a fejlődéshez. Valójában legtöbbet akkor tanulsz, amikor valami nem úgy sikerül, ahogy tervezted.

Éppen ezért érdemes olyan feladatokkal kezdeni, amiket már magabiztosan tudsz – így ki-sebb az esély a hibára, miközben gyors sikerélményt kapsz. Ahogy nő a tapasztalatod, úgy nő az önbizalmad is.

És ne feledd: ha azért adod fel, mert félsz a kudarctól, azzal máris kudarcot vallottál. Ha viszont lépsz előre, még ha nem is tökéletesen, azzal nyersz – tapasztalatot, bátorságot és egy újabb szintet.

Mi történik, ha a VA-t olyan feladatra kérik, amit nem tud?

Egyszerű: kimondja, hogy nem tudja.

Sokan – különösen a nők – hajlamosak azt érezni, hogy „mindent meg kell oldaniuk”. De fontos megérteni: nem várhatod el magadtól, hogy mindenhez érts, és az ügyfelek sem várják ezt. Egy VA feladata nem az, hogy mindent tudjon, hanem az, hogy rendbe tegye a dolgokat.

Ha olyan feladatot kapsz, amit nem ismersz, több lehetőség is van:

- Nyíltan megmondod, hogy még nem csináltad, és az ügyfél megmutatja (legközelebb már tudni fogod).
- Jelezheted, hogy nem tudod, de szívesen kideríted és megoldod.

- Ajánlhatsz valakit, aki ért hozzá – ezzel is segítesz.
- Egyszerűen nemet mondasz, ha az adott terület nem a szolgáltatásod része.

Nem kell minden feladatot elvállalnod. Ahogy nem tanulnál meg vízvezetékszerelőnek lenni csak azért, mert az ügyfelednek elromlott a kazánja, úgy nem kell grafikusnak vagy webfejlesztőnek sem állnod, ha valaki logót vagy weboldalt szeretne.

A lényeg, hogy mindig azt mondd, amit tényleg tudsz. Útközben persze új készségeket is elsajátíthatsz, és dönthetsz úgy, hogy ezekből később szolgáltatást építesz.

Ha azzal kezded, amit már biztosan tudsz:

- Magabiztosan fogsz dolgozni, és értéket teremteni.
- Az ügyfelek is biztosak lesznek benne, hogy jó kezekben vannak.
- Könnyebb lesz magadat reklámozni, mert tudod, kiknek tudsz azonnal segíteni.

Így mindenki nyer!

Honnan tudhatom, hogy a VA munka nekem való?

Ha már ettől a leírástól is rémület fog el, akkor valószínűleg nem neked való. De ha inkább kíváncsivá tett, és érzed, hogy benned van a vágy kipróbálni, akkor érdemes tovább olvasnod.

A VA-pálya ugyanúgy vállalkozás, mint bármelyik másik. Ez azt jelenti, hogy nincs biztos havi fizetés, az első időszakban hosszabbak a munkaórák, lesznek nehéz ügyfelek, késve vagy egyáltalán nem fizetett számlák, technikai problémák és olyan napok, amikor megkérdőjelezed, miért is vágta bele.

De: megtanulsz olyasmit, amiről nem is gondoltad volna, hogy képes vagy rá. Minden ügyfél új helyzetet hoz, minden megoldott probléma erőt ad, minden sikerélmény önbizalmat épít. A fejlődés kézzelfogható, és az az érzés, amikor legyőzöl egy akadályt, felér bármilyen jutalommal.

A vállalkozásnak vannak árnyoldalai, de ha jobban vonz a szabadság, a fejlődés és az az érzés, hogy a saját utadat járod, mint amennyire félsz az akadályoktól, akkor a VA jó választás lehet számodra.

Készen állsz a VA vállalkozásod elindítására?

Ha szeretnéd mielőbb beindítani a saját VA vállalkozásodat, nézd meg a ***Szintlépők Startcsomagot***.

Egy mini e-bookkal, kész sablonokkal, árazási kalkulátorral és folyamatosan frissülő blogbejegyzésekkel segítek, hogy ne kelljen felesleges kerülő utakat tenned. A cél: jog- és pénzügy tudatosan, magabiztosan, lépésről lépésre indulj el.

Induljunk együtt okosan – hogy az első ügyfeledhez vezető út ne évekig, hanem hetekig tartson!

Nézd meg a ***Szintlépők Startcsomagot***

Zárszó



Én, **Baka Aranka**, a Szintlépők program alapítója, több mint húsz éve dolgozom pénzügyekkel, és az utóbbi években a virtuális asszisztensek támogatása lett a szenvedélyem. Azért állítottam össze ezt a GYIK-anyagot, mert tudom, mennyire könnyű elveszni az információk tengerében, amikor valaki először találkozik a VA pályával.

A virtuális asszisztencia nem hobbi, nem „otthoni mellékes”, hanem valódi szakma és befektetés önmagadba. Tudatos tervezéssel, jó alapokkal és folyamatos tanulással stabil, értékteremtő vállalkozás építhető belőle – és ebben szeretnék neked kapaszkodót adni.

Ha ebből az anyagból csak egy gondolat is segített tisztábban látni az első lépéseket, már megérte megírnom. Ha pedig szeretnél még több gyakorlati tudást, inspirációt és közösségi támogatást, várlak a www.szintlepok.com oldalon és a közösségi felületeimen – ahol mindig friss tartalmakat találsz, és ahol együtt léphetünk szintet.

www.szintlepok.com

Az anyag jogosulatlan, azaz a szerző engedélye nélküli felhasználása, terjesztése, nyilvánosságra hozatala, sokszorosítása vagy bármilyen más módon történő felhasználása szerzői jogot és egyéb jogszabályokat sérthet, amely polgári- és büntetőjogi következményekkel járhat. Minden jog fenntartva. Baka Aranka - szintlepok.com