



ANALIZA NAJPOPULARNIJIH ONLINE PLATFORMI ZA PRUŽANJE USLUGA GRAFIČKOG DIZAJNA

ANALYSIS OF THE MOST POPULAR ONLINE PLATFORMS FOR PROVISION OF GRAPHIC DESIGN SERVICES

Damir Kovačev, Ivan Pinčjer, *Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad*

Oblast – GRAFIČKO INŽENJERSTVO I DIZAJN

Kratak sadržaj – *Online (frilens) platforme pomažu kompanijama da pronađu i angažuju nezavisne profesionalce za kratkoročne poslove ili specijalne projekte. Ove platforme nude mnoge benefite kako kompanijama, tako i talentovanim stručnjacima koji mogu nuditi svoje usluge na daljinu. Zbog trenda sve veće potražnje za ovakvom vrstom usluga u svetu, pojavio se veći broj platformi koje se međusobno takmiče u pružanju boljih uslova poslovanja. Odabir idealne platforme često je komplikovan zadatak i zahteva upoznavanje sa njihovim načinima rada. Cilj istraživanja jeste da se prikažu glavne karakteristike najpopularnijih platformi i olakša posao potrage za najpogodnijom.*

Ključne reči: *Frilens platforme, Posrednici, Rad na daljinu, Online usluge*

Abstract – *Online (freelance) platforms help companies find and hire independent professionals for short-term jobs or special projects. These platforms offer many benefits to both companies and talented professionals who can offer their services remotely. Due to the growing demand for this type of service in the world, a number of platforms have emerged that compete with each other in providing better business conditions. Choosing the ideal platform is often a complicated task and requires getting to know their ways of working. The aim of the research is to show the main characteristics of the most popular platforms and to facilitate the search for the most suitable one.*

Keywords: *Freelance platforms, Intermediary, Remote working, Online services*

1. UVOD

Frilens platforme nude tržište na kojem kompanije mogu pretraživati frilensere raznih profila, prema veštinama, iskustvu, lokaciji ili nekom drugom kriterijumu. Takođe, kompanije mogu objaviti sve detalje vezane za projekat i tražiti predloge od frilensera. Ove mogućnosti pomažu kompanijama svih veličina da angažuju spoljne saradnike na projektima koji zahtevaju specijalizovane veštine ili dodatnu radnu snagu, oslobađajući zaposlene sa punim radnim vremenom da se usredsrede na druge poslovne

aktivnosti. Sa druge strane, frilenserima omogućavaju da lako pronađu nove projekte, zarade radeći od kuće, poslove koje sami odaberu, u vreme kada žele da ih rade. Platforme vrše ulogu posrednika između ove dve strane i za to zadržavaju određenu novčanu naknadu. Visine naknada, raznolikost i cene usluga, kvalitet usluga i korisničko iskustvo, samo su neki faktori koji će se razmatrati prilikom analiziranja 5 najpopularnijih frilens platformi.

2. FRILENS PLATFORME

Neke platforme se fokusiraju na pronalaženje frilensera samo sa određenim veštinama, poput pisanja tekstova, dizajna ili programiranja, dok druge pružaju tržišta profesionalcima iz više različitih oblasti (generičke platforme). Neke od platformi sa značajnim tržišnim udelom su: Fiverr, UpWork, Freelancer.com, DesignHill i 99designs. U nastavku sledi analiza bitnih stavki u poslovanju pomenutih platformi.

2.1. UpWork

UpWork je jedno od najstarijih i najpopularnijih frilens tržišta koje povezuje milione poslodavaca i radnika na internetu iz celog sveta. Nastao je 2013. godine spajanjem, tada dve vodeće platforme Elance i oDesk. Pored grafičkih dizajnera, na platformi poslove mogu da nađu i pravnici, računovođe, prevodioci, pisci, programeri itd. što ovu platformu čini generičkom.

UpWork funkcioniše po principu licitiranja (bidding): frilenseri mogu odrediti cenu za koju žele da rade određeni projekat, a na klijentu je da se odluči koja mu najviše odgovara. Drugim rečima, ne postoji fiksna cena: klijent sam određuje svoj raspon budžeta za projekat, a frilenseri predlažu svoju cenu koja se uklapa u taj raspon. Na primer, ako klijent želi da angažujete dizajnera za kreiranje novog promotivnog kataloga, objavićete i detaljno opisati svoj projekat na platformi i navesti zahteve koji se očekuju od kandidata. Projekat može biti vidljiv svim slobodnim dizajnerima na UpWork-u koji trenutno traže posao. Ako opis projekta nekoga zanima, ta osoba može poslati predlog (proposal). Predlozi će obično sadržavati neke podatke o osobi koja se prijavljuje, zašto bi ona bila odgovarajuća i što je najvažnije, ponudu. Ponude mogu biti po satu ili fiksnoj ceni za ceo projekat, šta god više odgovara zadatku. Budući da je broj frilensera znatno veći nego klijenata, velike su šanse da će biti mnogo različitih ponuda u rasponu od neverovatno niskih do neverovatno visokih. Prema mnogim UpWork recenzijama, takav sistem ponekad klijentima može učiniti proces zapošljavanja frustrirajućim.

NAPOMENA:

Ovaj rad proistekao je iz master rada čiji mentor je bio dr Ivan Pinčjer, docent.

Da bi se povećao kvalitet i smanjio broj predloga koje šalju frilenseri, platforma je uvela virtuelnu valutu zvanu Konekti (Connects). Svako ko se registruje kao frilenser, dobija 80 Konekt-a koje će trošiti svaki put kada postavi predlog klijentu. Svaki, besplatni profil dobiće novih 10 Konekt-a svaki sledeći mesec, dok će oni sa plaćenim članstvom na platformi dobijati novih 80.

Za svaki uspešno dogovoren projekat, frilenser dobija još 10 Konekt-a kao nagradu [1]. Visina naknade koju platforma uzima od frilensera zavisi od visine zarade koja je naplaćena od određenog klijenta koji nema „Enterprise“ status. Ovo uključuje sve ugovore sa tim klijentom. Naknade za usluge su iste bez obzira da li su ugovori po satu ili fiksne cene, a računaju se prema sledećoj skali:

- 0-500 \$: 20%
- 500.01\$-10,000\$: 10%
- 10,000.01\$ ili više: 5%

Ove promenljive naknade se ne primenjuju na klijente sa Enterprise ugovorima. To je zato što UpWork pregovara o pojedinačnim ugovorima sa tim klijentima od slučaja do slučaja. Uopšteno govoreći, Enterprise ugovori imaju fiksnu taksu za usluge od 10%. Ovakvi klijenti označeni su značkom na svojim profilima. Klijentima se još dodatno naplaćuje naknada od 3% na sve uplate. Ova naknada je za obradu transakcije i administrativne troškove.

Prednosti UpWork platforme:

- UpWork ima ogromnu bazu korisnika, sa preko 5 miliona registrovanih naloga klijenata i preko 12 miliona frilensera.
- Raznolikost usluga koje se mogu nuditi je ogromna.
- Platforma osigurava uplatu od klijenta na početku posla a prosleđuje ju frilenseru po uspešnom završetku.

Mane UpWork platforme:

- Vrlo konkurentno tržište donelo je prednost frilenserima iz zemalja sa niskim troškovima života. Oni sa višim profesionalnim veštinama zauvek su napustili platformu jer nisu želeli da se nadmeću sa manje kvalifikovanim frilenserima koji su osvojili projekte samo zato što su ponudili mnogo niže cene, a upravo to je uzrokovalo opšte smanjenje stope uspešnosti i kvaliteta posla.
- Recenzije ove platforme ispunjene su pričama bivši klijenata koji su bili prevareni. To se događa zbog činjenice da frilenseri moraju proći samo osnovne verifikacije koje ne uključuju nikakve provere stručnosti.
- Tim za korisničku podršku sporo daje povratne informacije, retko pokazuju fleksibilnost i želju da se uključe u problem [2].

2.2. Freelancer.com

Freelancer.com je jedna od najvećih frilens platformi sa milionima registrovanih korisnika, osnovana 2009. godine, sa sedištem u Sidneju u Australiji. Ova platforma osim nadmetanja po principu licitiranja, frilenserima nudi i mogućnost da učestvuju u takmičenjima.

Ovaj princip rada funkcioniše tako što klijent objavi projekat sa detaljnim opisom svega šta želi da mu bude isporučeno i odredi iznos koji će biti isplaćen pobjedniku, odnosno frilenseru čiji rad bude izabrao. Frilenseri koji su zainteresovani za projekat postavljaju svoje predloge i čekaju završetak takmičenja.

Ono šta izdvaja ovu platformu od ostalih je jedinstven sistem nagrađivanja frilensera bodovima i bedževima, dokle god izvršava određene zadatke i postiže zadate ciljeve. Kako frilenser napreduje kroz nivoe, otključava nagrade i pogodnosti koje povećavaju potencijal zarade i šanse za dobijanje projekata. Iako svi članovi mogu da osvajaju bodove, koristi od njih mogu imati samo oni sa plaćenom članarinom. Postoje tri kategorije bedževa: „Standard“, „Pro“ i „Elite“ - kako zadaci postaju teži.

Visina naknade od 3% od ukupnog iznosa uplate naplaćuje se klijentu kada dodeli posao frilenseru. Sa druge strane, frilenserima iznos naknade iznosi 10% od ugovorene sume. Profili frilensera koji nisu bili aktivni šest meseci biće zaduženi za naknadu održavanja od 10 \$ mesečno, sve dok se profil ne ukine ili ponovo aktivira [3].

Frilenseri mogu podneti najviše 8 besplatnih predloga za projekte (proposals) mesečno, po identičnom principu kao na UpWork-u. Nakon toga, ako žele da nastave slati klijentima predloge moraju platiti članarinu na platformi. Svakoga narednog meseca, članovi bez pretplate dobiće novih 6 predloga koje mogu iskoristiti.

Prednosti Freelancer.com platforme:

- U poređenju sa drugim platformama, cena od 10 \$ za 100 dodatnih predloga (bids) je povoljna.
- Prozor za razmenu poruka podseća na aplikaciju messenger koja je u širokoj upotrebi.
- Postoji mogućnost da se prenos zarađenog novca izvrši preko posrednika kao što su PayPal, Skrill ili Payoneer, ili direktno na bankovni račun određenih banaka.

Mane Freelancer.com platforme:

- Ne postoji preporučen cenovnik usluga. Klijentima je dozvoljeno da postavljaju takmičenje od svega 10 \$ pa naviše. Ova činjenica dovodi do toga da mnogi klijenti koji nisu informisani o cenama određenih usluga na tržištu, postavljaju nerazumno niske cene za svoje projekte i takmičenja. To u većini slučajeva odvraća iskusne frilensere od saradnje sa njima, a frilenserima smanjuje broj projekata na kojima je isplativ učestvovati.
- Ogroman broj skrivenih troškova koji većinom padaju na leđa frilensera.
- Za skoro svaki projekat na platformi stiže na više stotina predloga, na takmičenja više stotina radova biva postavljeno. Čest je slučaj da većina njih nije ni blizu odgovarajućeg kvaliteta. U ovakvim uslovima, traženje odgovarajućeg frilensera zna biti veoma frustrirajuće, a kvalitetan rad postavljen u takmičenje lako može ostati nezapažen u mnoštvu nekvalitetnih.

2.3. Fiverr

U ovom trenutku Fiverr je jedno od najvećih svetskih tržišta digitalnih usluga koje ima bazu sa više od 3 miliona usluga u ponudi. Fiverr je na tržištu od 2010. godine. U početku je svaka usluga koštala samo 5 dolara; otuda i naziv (eng. Fiver znači novčanica od 5 dolara). Godine 2014. Fiverr je uklonio ograničenje cene od 5 dolara. Kako tržište nastavlja da raste, kvalitet i količina usluga su se dramatično povećali, pa se sada tamo mogu nuditi gotovo sve digitalne usluge. Usluga koju frilenser nudi naziva se „gig“. Za ovu platformu često su vezane priče o tome kako stvara pogrešan utisak da usluge

dizajna trebaju da budu jeftine i bezvredne. Cena od 5 dolara za logotip nije retkost na ovoj platformi, ali nisku cenu prati lošiji kvalitet usluga. Kada klijent angažuje nekoga sa platforme za ovako malu sumu, verovatno će dobiti rad na kojem nije provedeno mnogo vremena ni pažnje. Takve radove često nije moguće pravno zaštititi, neke zbog plagiranja, neke iz drugih razloga. Sa druge strane, postoje opravdane tvrdnje da ovakav način poslovanja zapravo ne remeti dizajnersko tržište. Efekat koji Fiverr ima na tržište jeste taj da služi ljudima koji inače nisu u mogućnosti priuštiti skupe kreativne usluge. Postoje klijenti kojima je npr. potreban logotip za svoj hobi, facebook grupu ili nešto slično, za njih je ova platforma idealno mesto. I Fiverr je generička platforma koja nudi usluge iz više različitih oblasti. Platforma je veoma jednostavna za korišćenje, kako klijentima, tako i frilenserima. Kada frilenser napravi profil, potrebno je da izlista sve usluge koje nudi, priloži relevantne radove ukoliko ih ima i navede sve dodatke koje je spreman da isporuči („paket usluga“ - podrazumeva dodatke na osnovnu uslugu, koji dodatno koštaju klijenta, npr. isporuka za 24).

Klijenti platformi platićaju naknadu za obradu transakcije od 1 \$ za kupovinu do 20 \$. Za narudžbe veće od 20 \$, platiće 5% od ukupnog iznosa. Frilenserima 20% od ukune cene usluge odlazi platformi. Fiver takođe naplaćuje naknade za povlačenje sredstava sa računa, koje su detaljno navedene u nastavku:

- Za povlačenje putem PayPal-a: 2% od iznosa (do 1 \$)
- Za povlačenje na Fiverr kartica: 1 \$ - 3 \$
- Za povlačenje putem lokalnog bankovnog transfera (LBT): 3 \$ po transferu

Prednosti Fiverr platforme:

- Vizuelno privlačna veb stranica i dobro korisničko iskustvo.
 - Klijenti koji traže angažman za male poslove, mogu ih brzo, lako i po pristupačnoj ceni, dobiti na jednom mestu.
 - Svo nadmetanje između frilensera se završava na doterivanju profila.
 - Mogućnost predstavljanja frilensera videom na profilu.
- Mane Fiverr platforme:
- Iako je moguće ograničiti broj projekata koji dolaze do frilensera, većina ih ne koristi ovu funkciju. Oni zbog niskih cena usluga i visokih naknada moraju da rade što je moguće više i brže, uglavnom žrtvujući kvalitet.
 - Klijenti uglavnom dolaze po jeftinu i brzu uslugu i potom odlaze. Mnogo se rede uspostavljaju dugoročne saradnje koje su vrlo značajne svim frilenserima.
 - Kada klijenti vrše pretragu frilensera, algoritam platforme gura na vrh one sa boljim ocenama. Ovo početnicima otežava rad, jer većina klijenata ne želi da rizikuje, kada može da zaposli drugog koji već ima dokazane rezultate.
 - Sa obzirom na konkurentno tržište i naglasak stranice na niskim cenama, dizajneri često navode najniže moguće cene koje im odgovaraju.

2.4. 99Designs

U pitanju je specijalizovana platforma za usluge grafičkog dizajna, nastala 2008. godine u gradu Melburnu. Već godinama okuplja veliki broj talentovanih dizajnera, mnogo projekata i visoka zarada glavni su razlozi zbog kojih se može reći da je 99designs jedna od najpopu-

larnijih dizajnerskih platformi. Ona pruža dve primarne usluge klijentima: takmičenja i individualno zapošljavanje. Prilikom individualnog zapošljavanja, frilenser sam kreira cenu svojih usluga u skladu sa preporukama platforme. Ako klijent želi da pokrene takmičenje, biće mu ponudeni različiti cenovni paketi. Iako su cene više u poređenju sa drugim platformama, veći je kvalitet radova i manji rizik za klijenta. Uglavnom takmičenja traju oko nedelju dana, po isteku sledi finalna runda u kojoj odabrani frilenseri mogu da vrše izmene i ona traje još tri dana. Komunikacija može da se vrši preko privatnih poruka ili preko komentara na konkretnom radu. Postoji način da se pruže povratne informacije i recenzije o dizajnerima. Moguće je pregledati profile dizajnera sa svim njihovim ocenama, radovima, recenzijama i uslugama koje nude.

Velike zasluge za uspeha platforme idu zajednici dizajnera. Doprinos održavanju ove zajednice u životu je 99designs forum na kome je moguće zatražiti pomoć, pogledati najnovije vesti iz industrije ili samo razgovarati o dizajnerskim temama.

Klijenti mogu pokrenuti takmičenje za dizajn logotipa, ambalaže, nalepnice, postera, biznis kartice, majice, garderobe itd. Za svaku kategoriju usluga važe zasebne cene paketa. Od celokupne cene paketa, platforma će zadržati 30-40%, dok će ostatak dobiti pobjednik takmičenja. Frilenserima je jasno naznačena tačna cifra koju osvaja pobjednik, i na njima je da odluče u kojim takmičenjima žele učestvovati. Što se tiče individualnog zapošljavanja (ili „1 na 1“ projekata) cene naknada zavise od nivoa stručnosti dizajnera:

- Dizajneri najvišeg nivoa: 5%
- Dizajneri srednjeg nivoa: 10%
- Dizajneri početnog nivoa: 15%

Pored ovoga, jednokratno će biti obračunata naknada za upoznavanje klijenta („Client introduction fee“) od 20% za prvih 500 \$ kojih isplati frilenseru (maksimalni iznos ove naknade je 100 \$). Ova naknada se ne obračunava kada su u pitanju takmičenja, ili u slučaju kada je frilenser sam pozvao klijenta na platformu putem pozivnice koja se šalje elektronskom poštom [4].

Prednosti 99designs platforme:

- Nema sumnje da je platforma okupila puno talentovanih kreativaca, što se može videti na osnovu dosadašnjim radova. Doprinos tome daju operateri koji su poprilično strogi i održavaju visoke standarde kvaliteta. Lako će udaljiti sa platforme one članove koji ne ispunjavaju iste.
- Kako bi radovi na takmičenju bili što bolji i relevantniji, od strane klijenta je bitno da napiše što bolji i detaljniji opis zadatka. 99designs pruža smernice i sadrži šablon za dobar i kratak opis, takođe sadrži sve vrste alata za procenu klijentovog stila i preferencija.

Mane 99designs platforme:

- Šanse za uspeh manje iskusnih dizajnera su vrlo male jer profesionalci i visoko kvalifikovani dizajneri postavljaju svoje radove pored njihovih. To ponekad izaziva frustracije dizajnera koji neprestano rade bez ikakve nagrade.
- Klijent ima na raspolaganju više od 30 dana da izabere pobjednika takmičenja. Ovo čekanje, ako do njega dođe, ume da izazove frustraciju kod onih koji su vredno radili na projektu.

- Veliki broj negativnih recenzija na platformu od strane dizajnera pominje problem da su im profili suspendovani jer ne ispunjavaju standarde kvaliteta čak i ako su bili u sred prepiske sa klijentom kojem se njihov rad dopao.

2.5. DesignHill

DesignHill je osnovan 2014. godine sa sedištem u Indiji, a danas spada u jedno od najboljih tržišta za usluge grafičkog dizajna koja su na raspolaganju. Platforma nudi individualna zapošljavanja dizajnera („1 na 1“ projekte), takmičenja koja su im primarni fokus, „print shop“ – prodavnicu odeće i od nedavno imaju uvedenu opciju licitiranja za projekte, koja je još u eksperimentalnoj fazi. Iako njihova zajednica nije toliko ogromna kao kod do sada pomenutih platformi, sa oko 70.000 dizajnera, njihov primarni cilj je pouzdanost, a uspeli su razviti bazu koja je dovoljno velika da dosledno proizvodi dobre rezultate za svoje klijente. Klijenti imaju mogućnost da besplatno zakažu petnaestominutne konsultacije sa korisničkom podrškom platforme kako bi se dodatno informisali i pronašli uslugu koja im najviše odgovara. Dopadljiv interfejs i odlično korisničko iskustvo su vrline ove platforme. Tokom takmičenja klijenti mogu ocenjivati radove, markirati omiljene kako bi se suzio izbor, komentarisati i tražiti izmene od dizajnera. Novi dizajneri imaju određena ograničenja u korišćenju platforme, sve dok se ne dokažu. Njima su za početak dostupna samo takmičenja u kojima je nagrada za pobjednika niža od 150 \$. Na ovim takmičenjima, dizajner može postaviti najviše 4 rada po takmičenju. Cilj ovog ograničenja je da radovi budu što kvalitetniji, a ne da ih ima što više.

Svojim zalaganjem, kvalitetnim radovima, aktivnošću u zajednici i osvajanjem takmičenja, dizajner stiče „Pro“ status koji mu daje mnoge pogodnosti. Dizajneri sa ovim statusom mogu učestvovati u bilo kojim takmičenjima i biti predloženi klijentima od strane platforme. Ukoliko dizajner ne nastavi da isporučuje kvalitetne radove ili dobije više negativnih svedočanstava izgubiće ovaj status. Kao i na 99designs-u, i na ovoj platformi postoji cenovnik usluga koji preporučuje minimalne cene koje bi dizajneri trebali da koriste kada određuju cenu svojih usluga u direktnim projektima sa klijentom. Cene paketa za pokretanje takmičenja su za nijansu povoljnije u poređenju sa 99designs platformom, ali i dalje dovoljno visoke da zadrže kvalitetne dizajnere. Od cene paketa za pokretanje takmičenja oduzima se 45% za naknade. Dizajnerima je jasno naznačena cena za koju se takmiče pored svakog naslova projekta, tako da ne moraju da vrše nikakvu računicu. Prilikom isplate „1 na 1“ projekta, klijetu se dodaje 5% naknade od ukupnog iznosa za procesiranje transakcije, a dizajneru se odbija 15% naknada od ukupne cene dogovorenog posla. Platforma nudi dizajnerima mogućnost da kupe godišnje članstvo i tako smanje visinu nekih naknada.

Prednosti DesignHill platforme:

- Vrhunski interfejs i korisničko iskustvo.
- Gotovo sva takmičenja na platformi su sakrivena. Klijentima to ide u prilog jer dobijaju originalnije radove, a dizajneri vole ovakav sistem jer ne postoji šansa da njihove ideje budu ukradene.
- Platforma podstiče nastavku saradnje dveju strana tako što nakon završenih takmičenja, klijentu na profilu ostaje

spisak svih dizajnera koje je izabrao za pobjednike, pa može da ih ponovo angažuje u par koraka.

- Ukoliko želi, klijent može dobiti ponudu za štampanje biznis kartice i garderobe.

Mane DesignHill platforme:

- Administratori ne reaguju dovoljno brzo sankcionisanjem članova koji ne ispunjavaju standarde.
- Platforma ne poštuje obećanje da će rasporediti novac između takmičara, ukoliko klijent ne izabere pobjednika „garantovanog“ takmičenja ni nakon roka od 181 dan po završetku istog.
- Trenutno jedini način na koji frilenseri mogu da povuku sredstva je putem PayPal servisa.

3. ZAKLJUČAK

Zbog velike potražnje za uslugama na daljinu pojavilo se mnogo platformi kojima je cilj spajanje klijenata i frilensera, one međusobno imaju dosta sličnosti. Međutim, male nijanse u razlici njihovih poslovanja mogu presuditi tome da li je određenom dizajneru isplativo i interesantno raditi na njima. Ono najbolje što sve ove platforme mogu da pruže jeste rad sa bilo koje lokacije na planeti, sopstveni izbor poslova i vremena kada će se on izvršavati. Za uzvrat uzimaju deo zarađenog novca i može se reći da su platforme uvek na dobitku. Za dizajnere to nije uvek slučaj, jer sistem takmičenja i pisanje ponuda zahtevaju vreme, trud i znanje, ali ne podrazumevaju i nagradu, ona pripada samo najuspešnijima. Ohrabrujuća okolnost jeste ta da posla na platformama ima mnogo.

Platforme sa sistemom takmičenja su veoma dobra opcija dizajnerima početnicima je im omogućavaju da odmah iskuse kako je raditi na pravim projektima, nauče šta se sve traži od njih, kreiraju svoj portfolio i unaprede svoje veštine. Kao i za sve poslove, tako i na frilens platformama, zarada dolazi sa iskustvom i kontinuitetom. Izbor odgovarajuće platforme, jedan je od ključnih koraka u započinjanju frilens karijere i stoga je vrlo bitno dobro se informisati o svim detaljima njihovog poslovanja.

4. LITERATURA

- [1] <https://support.upwork.com/hc/en-us/articles/360057604814-Free-Connects-to-Do-More-on-Upwork-Nov-24-2020-> (pristupljeno u septembru 2021.)
- [2] <https://lemon.io/upwork-review/> (pristupljeno u septembru 2021.)
- [3] <https://www.freelancer.com/feesandcharges> (pristupljeno u septembru 2021.)
- [4] <https://support.99designs.com/hc/en-us/articles/360022206031-What-is-a-platform-fee-> (pristupljeno u septembru 2021.)

Kratka biografija:



Damir Kovačev rođen je u Somboru 1994. god. Master rad na Fakultetu tehničkih nauka iz oblasti Grafičkog inženjerstva i dizajna odbranio je 2021.god. Kontakt: damir94@gmail.com

Ivan Pinčjer, docent
Kontakt: pintier@uns.ac.rs