FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

Poděkování

Děkujeme všem freelancerům, kteří se do výzkumu zapojili a věnovali čas vyplnění dotazníku. Díky jejich ochotě bylo možné zmapovat aktuální podobu freelancingu v České republice.

Studií vás provedou naši odborníci



Lukáš Jelínek
CEO

Jsem IT profesionál s téměř 20 lety praxe ve vývoji IT projektů. Díky své technické expertíze rozumím technologickým požadavkům firem a dokáži je komunikovat na odborné úrovni s freelancery. Mám komplexní přehled o situaci ve firmách a u freelancerů.



Zdenka Moravcsiková
Sales Expert

Vynikám schopností komunikovat profesionálně a zároveň přátelsky. Obchodu se věnuji více než 20 let, přičemž posledních 5 let působím v oblasti HR, staffing & recruiting pro platformu freelance.cz. Velmi dobře se orientuji ve stavu projektů a potřebách firem.



Jana Stejkorová
Head of IT Recruitment

Nejlépe mě definuje osobní přístup a odbornost. V HR a IT se pohybuji přes deset let, a prošla jsem interním HR i personálními agenturami, takže dokáži firmám nabídnout expertízu v mnoha oblastech IT recruitmentu. Znám potřeby freelancerů, jejich životní styl a mindset.

Freelancing v ČR

Obsah

- Demografie
- Finance
- Zakázky
- Výzvy a trendy
- Umělá inteligence
- Závěrem
- O nás

Demografie

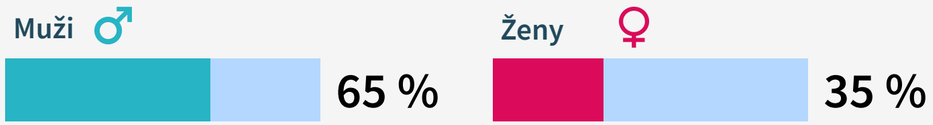
FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

Profil výzkumného vzorku

Nejpočetnější skupinu tvoří mileniálové. Téměř třetina respondentů žije v Praze.

Genderové zastoupení respondentů

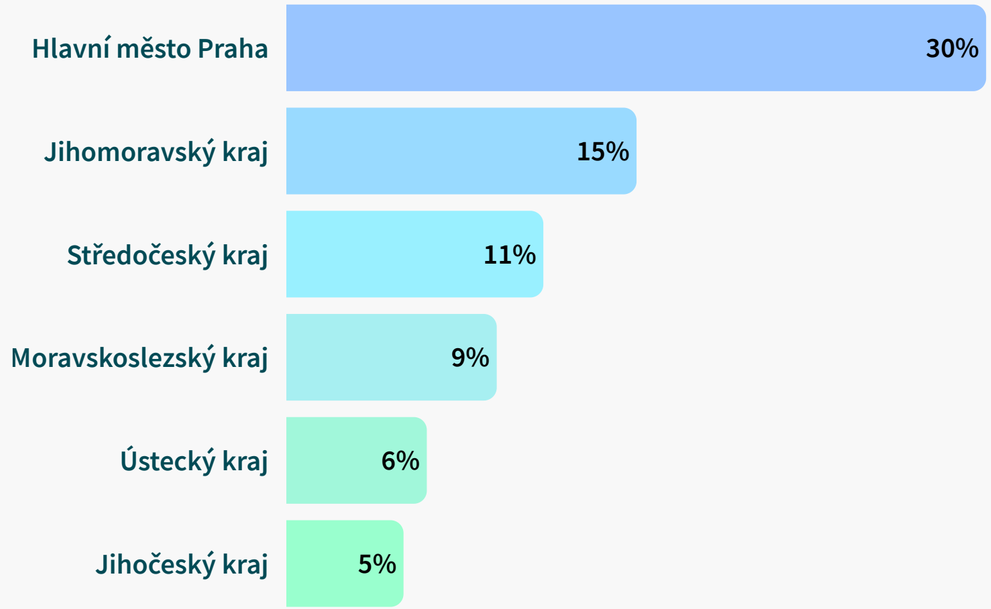


Údaje pro kategorii „Ostatní“ a ”Nechci uvádět” nejsou samostatně uvedeny z důvodu nízkého počtu odpovědí.

Generační zastoupení respondentů

Gen Z (18 - 29 let)	19 %
Mileniálové (30 - 45 let)	60 %
Gen X (46 - 61 let)	19 %
Baby boomers (62 - 80 let)	2 %

Zastoupení respondentů podle kraje

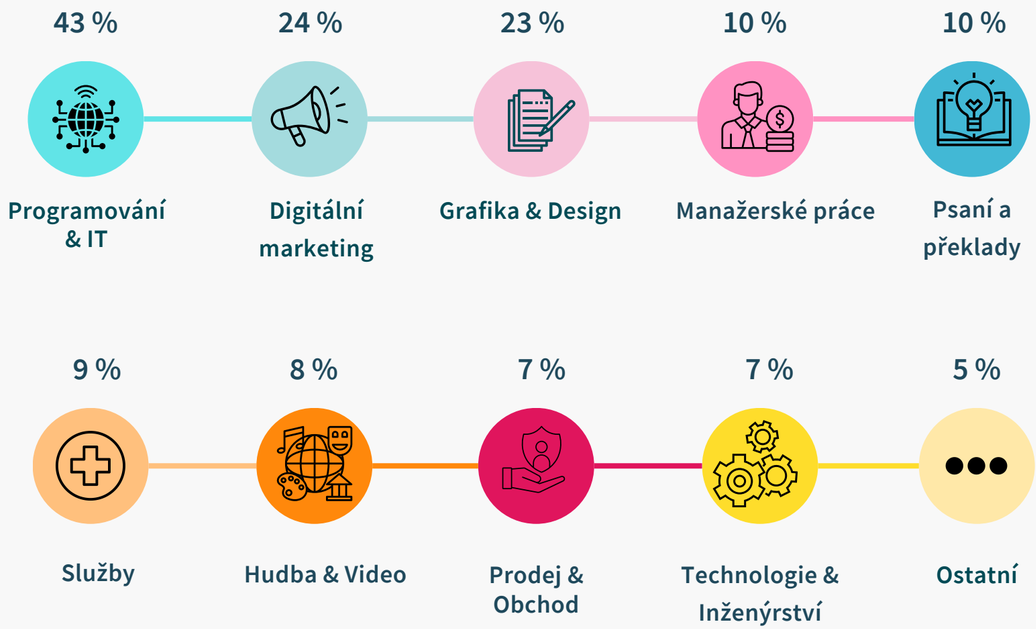


Do grafu nejsou zahrnuty kraje označené méně než 5 % respondentů.

Ve vzorku převažují muži (65 %) a lidé ve věku 30–45 let (60 %). Praha, Jihomoravský a Středočeský kraj dohromady představují přibližně 56 % respondentů.

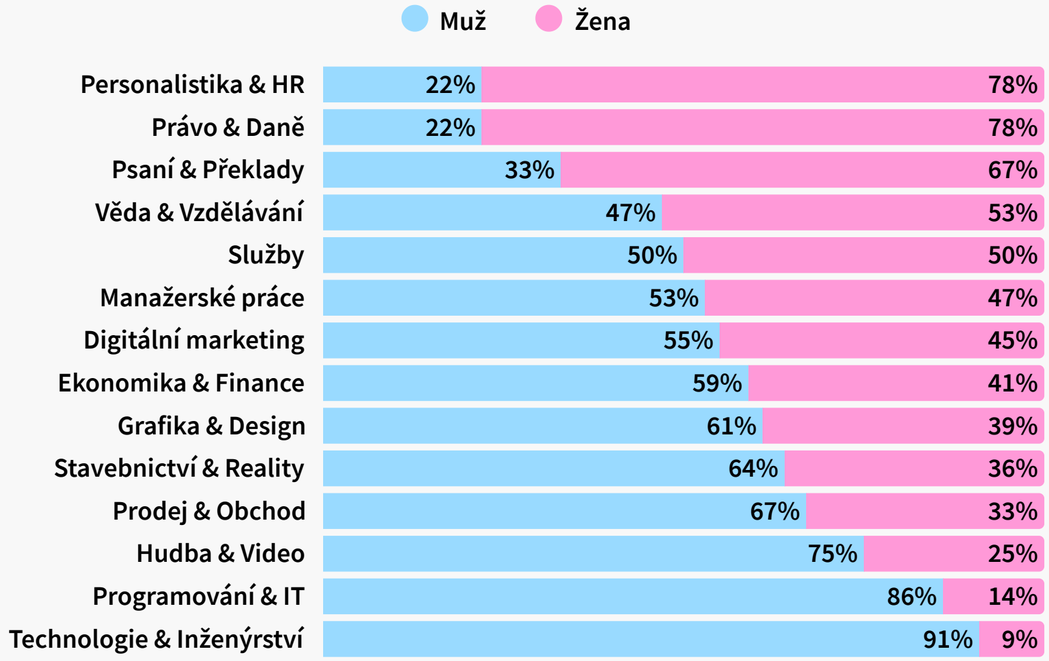
Respondenti nejčastěji působí v IT, marketingu a designu

Nejčastěji uváděné obory



Respondenti mohli označit více oborů.

Genderové zastoupení respondentů v oborech

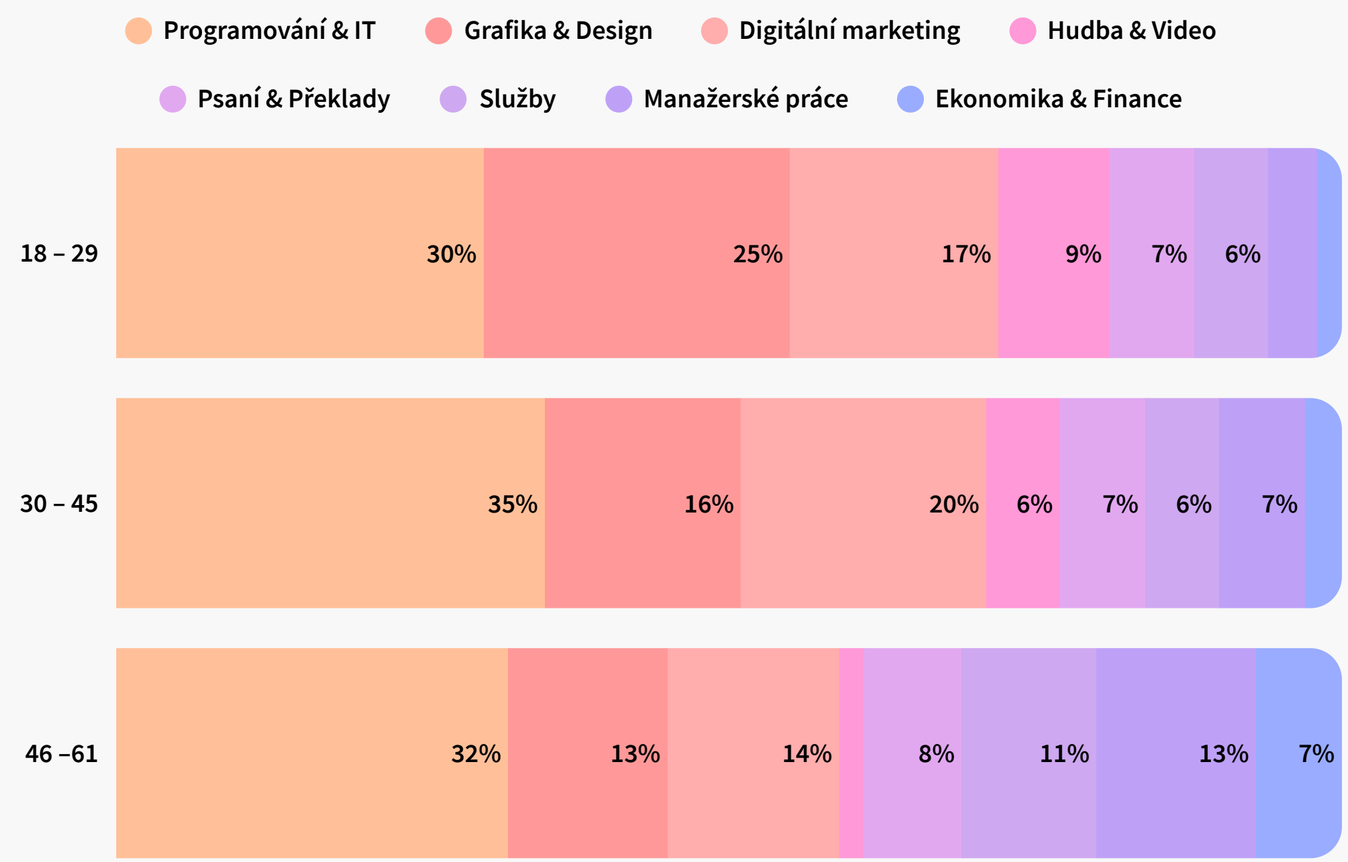


Genderová struktura se mezi obory výrazně liší. Ženy mají vyšší zastoupení zejména v personalistice, právu, psaní a překladech, zatímco muži převažují v IT, technologiích a inženýrství nebo hudbě a videu.

Generace se liší oborovou skladbou

Mladší respondenti častěji působí v designu, digitálním marketingu a audiovizuální tvorbě, zatímco u starších roste zastoupení ekonomiky, manažerských prací a služeb.

Obory napříč generacemi



Baby boomers tvoří pouze 2 % výzkumného vzorku, proto nejsou zahrnuty v grafu.
Kvůli minimálnímu zastoupení do grafu nebyly zahrnuty všechny obory, které měli možnost respondenti vybrat.

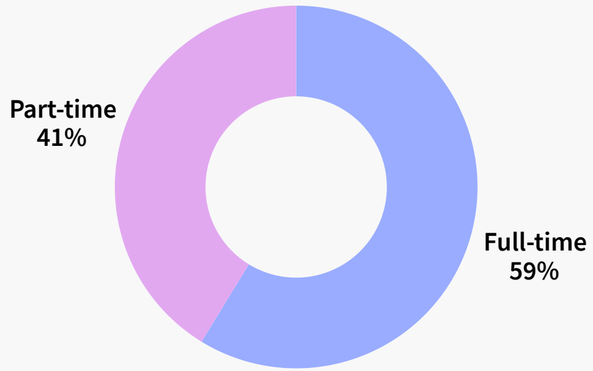
IT se těší oblibě napříč generacemi

Programování a IT patří mezi nejvýraznější obory ve všech věkových skupinách. Největší generační rozdíly jsou patrné u designu a tvorby obsahu na straně mladších respondentů a u služeb, managementu nebo ekonomiky u starších skupin.

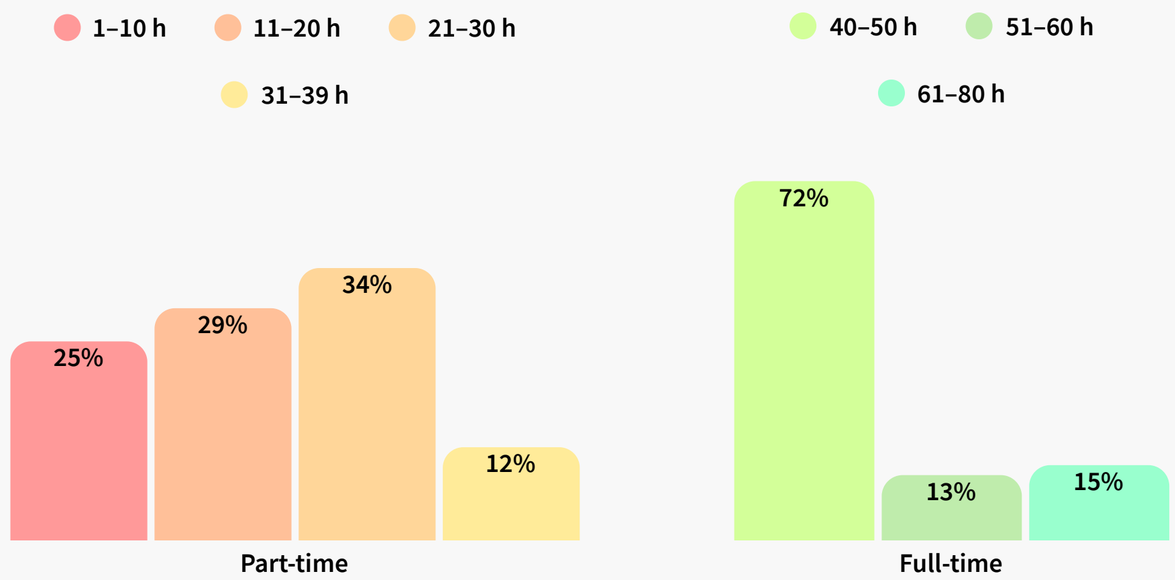
Většina respondentů pracuje na full-time

Full-time režim uvádí 59 % respondentů, part-time 41 % respondentů.

Rozdělení podle pracovního režimu



Týdenní rozsah práce podle pracovního režimu v hodinách



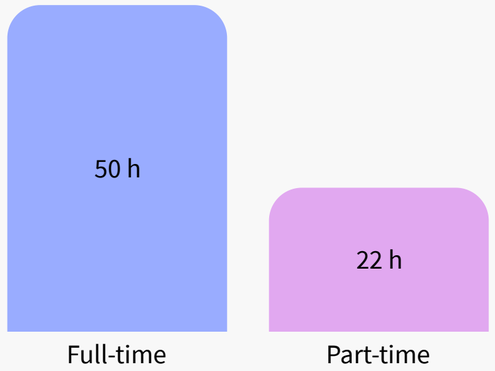
Z analýzy byly vyřazeny chybně zadané hodnoty v počtu hodin. Stejný postup byl použit i u všech navazujících grafů této kapitoly.

Mezi part-time freelancery je nejčastější rozsah 21–30 hodin týdně. Téměř třetina full-time freelancerů pracuje více než 50 hodin týdně.

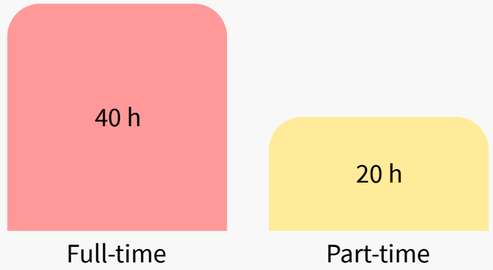
Full-time freelanceři pracují v průměru 50 hodin týdně

Part-time freelanceři uvádějí v průměru 22 hodin.

Průměrný počet hodin podle pracovního režimu

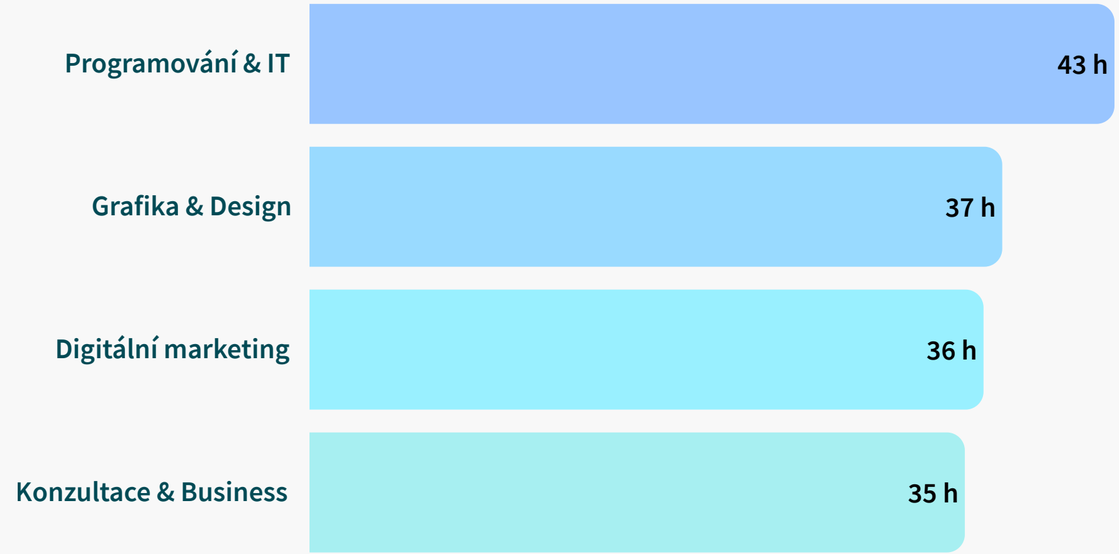


Medián hodin podle pracovního režimu



Průměr ukazuje celkovou intenzitu práce, medián vystihuje typickou hodnotu a omezuje vliv extrémně vysokých odpovědí.

Průměrný počet odpracovaných hodin ve vybraných oborech celkem (full-time + part-time)

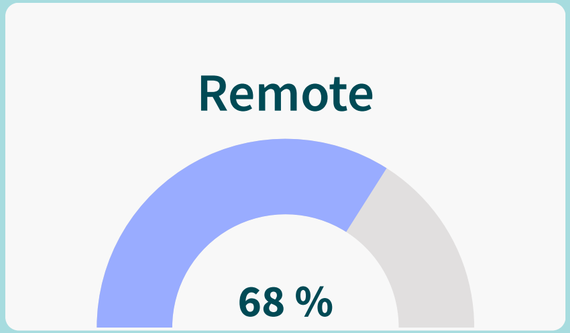


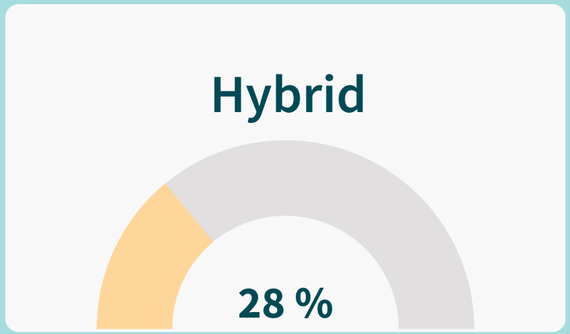
Oborové srovnání vychází pouze z respondentů, u nichž bylo možné jednoznačně přiřadit konkrétní obor.

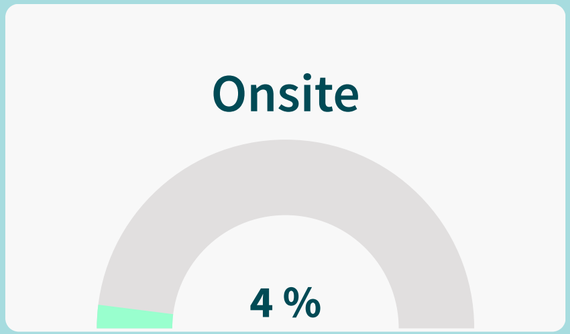
Nejvyšší průměr ve vybraných oborech vykazuje Programování a IT (43 h), těsně následované Grafikou a designem (37 h). Digitální marketing (36 h) a Konzultace a Business (35 h) zůstávají jen mírně pod touto úrovní.

Remote je standardem freelance spolupráce

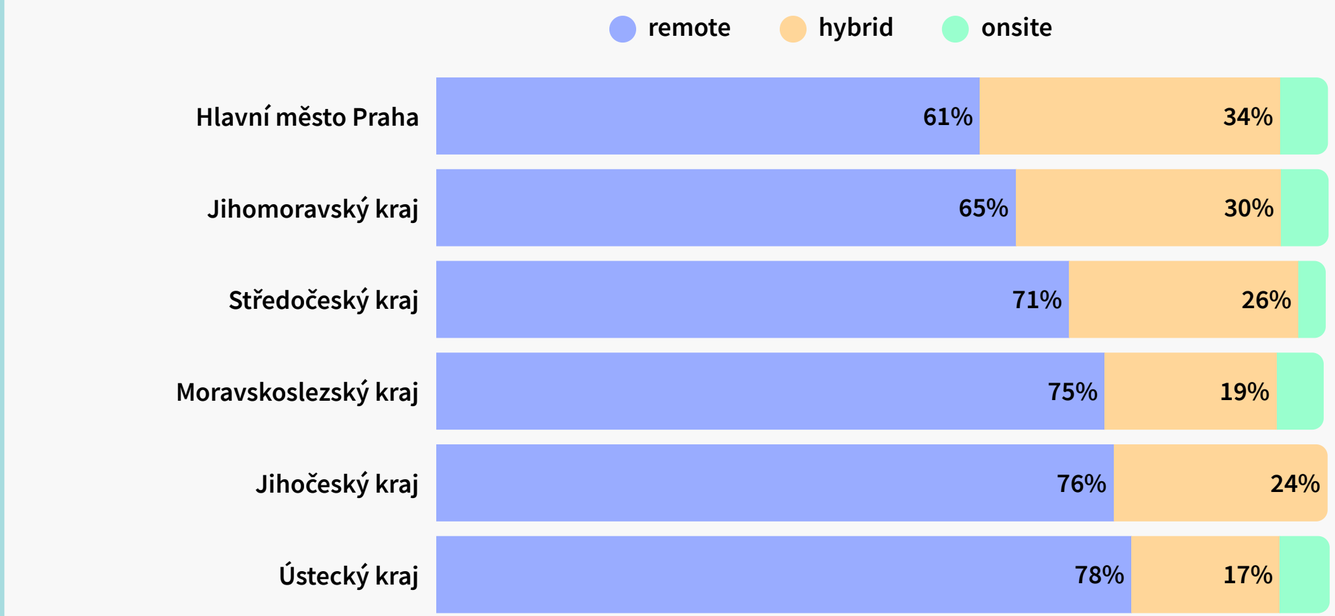
Celkem 96 % freelance spoluprací probíhá alespoň částečně na dálku. Čistě onsite spolupráce představuje pouze okrajovou část trhu.







Typ spolupráce podle kraje bydliště

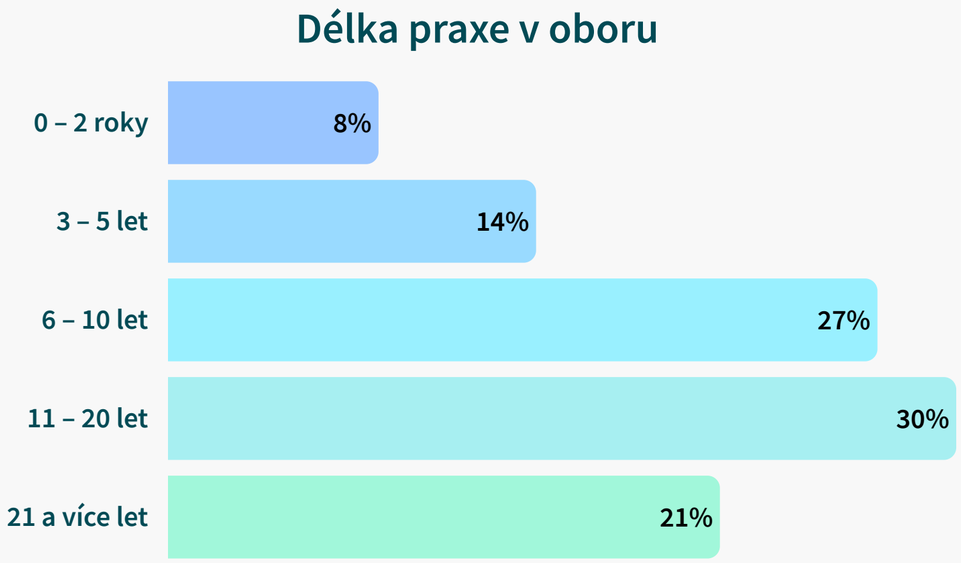


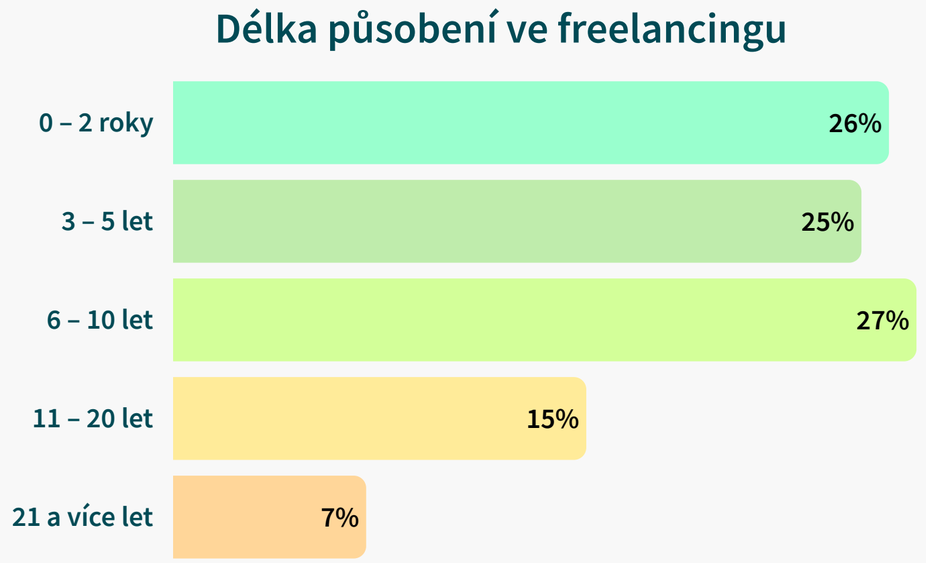
Největší podíl spoluprací s osobní složkou je v Praze a Jihomoravském kraji. Hybridně nebo onsite v Praze pracuje 39 % a v Jihomoravském kraji 35 % respondentů.

Freelancing často přichází až po získání zkušeností

Výsledky naznačují, že freelancing je pro řadu odborníků až další etapou profesní kariéry.

Zkušenosti freelancerů





Více než polovina respondentů (51 %) má v oboru alespoň 11 let praxe, zatímco jako freelanceři působí 11 a více let pouze 22 % respondentů.

Finance

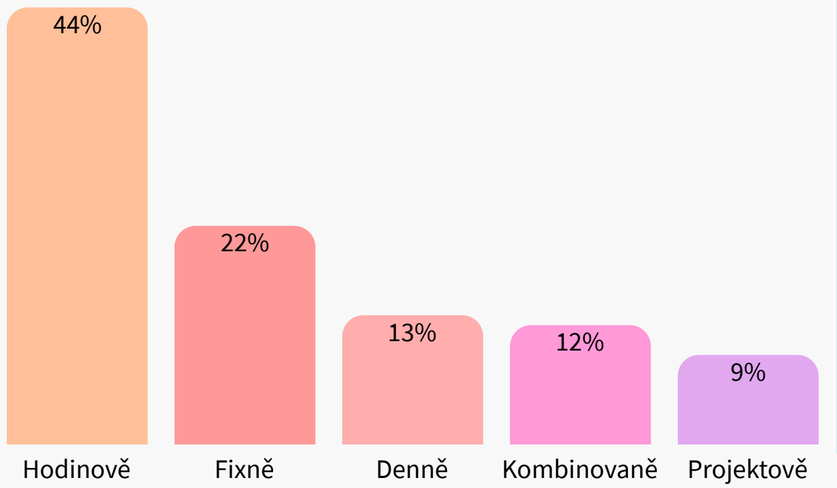
FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

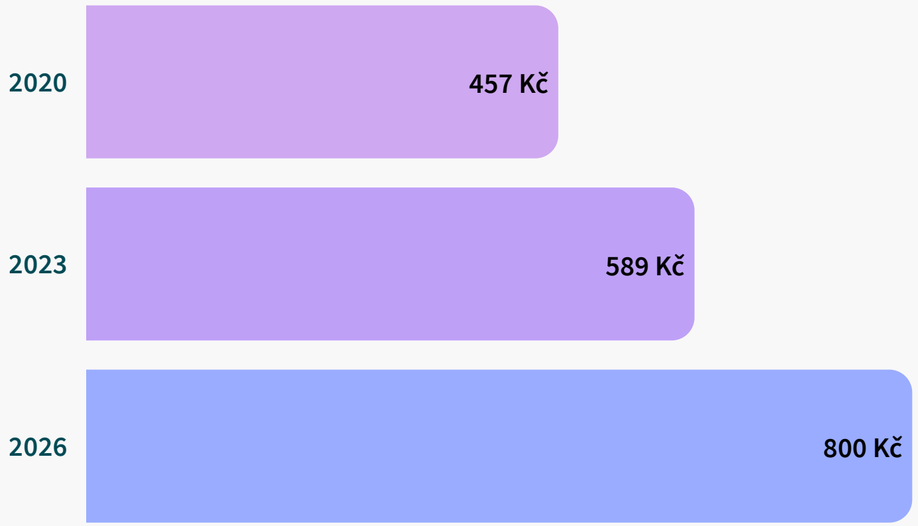
Hodinová sazba zůstává nejčastějším způsobem fakturace

Hodinově fakturuje 44 % respondentů. Fixní odměnu využívá 22 %, denní sazbu 13 %, kombinovaný způsob fakturace 12 % a projektově fakturuje 9 % freelancerů.

Způsob fakturace



Vývoj hodinové sazby



Z analýzy hodinových sazeb byly vyřazeny chybně zadané hodnoty nebo rozptyl. Stejný postup byl použit i u všech navazujících grafů této kapitoly.

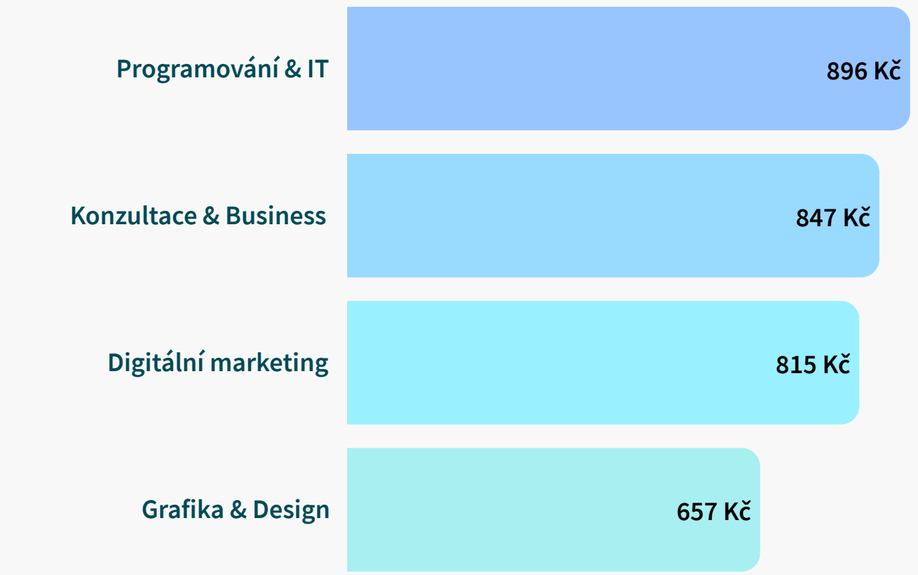
Růst od roku 2020

Průměrná hodinová sazba freelancerů vzrostla od roku 2020 o 75 %. Zatímco v roce 2020 činila v průměru 457 Kč za hodinu, v roce 2026 dosahuje již 800 Kč. Data tak potvrzují dlouhodobý růst průměrných hodinových sazeb freelancerů na českém trhu.

Hodinová sazba roste s odborností i délkou praxe

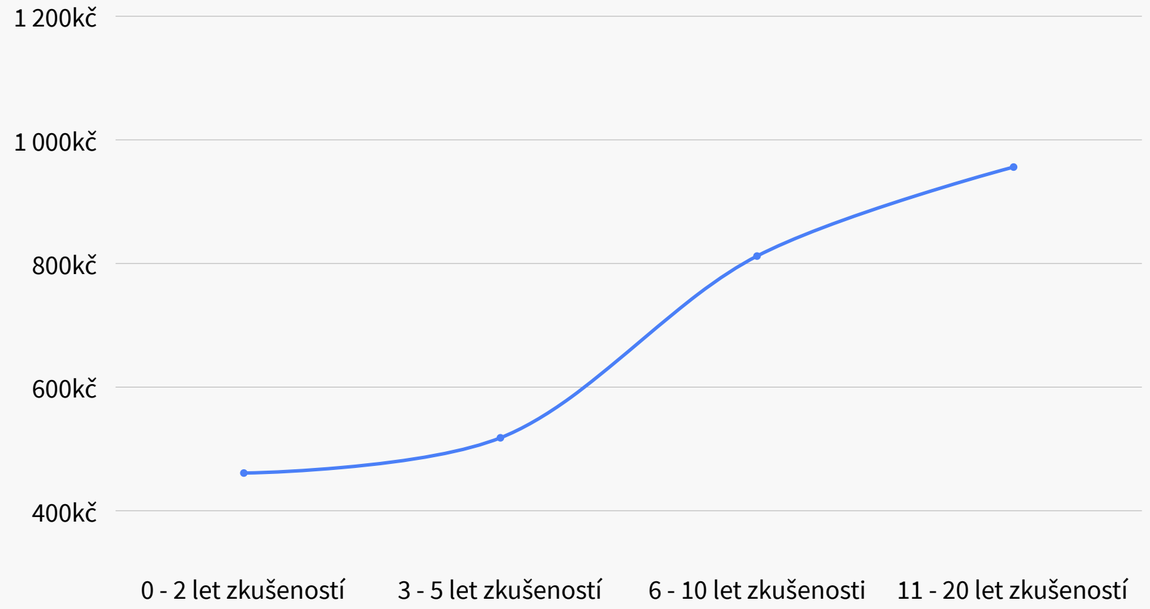
Nejvyšší průměrnou sazbu mají freelanceři v programování a IT. Ještě výraznější rozdíl ale vytváří seniorita – největší skok přichází po pěti letech zkušeností.

Sazby podle oboru



Do analýzy byly zahrnuty pouze odpovědi freelancerů působících v jednom oboru.

Sazby podle seniority

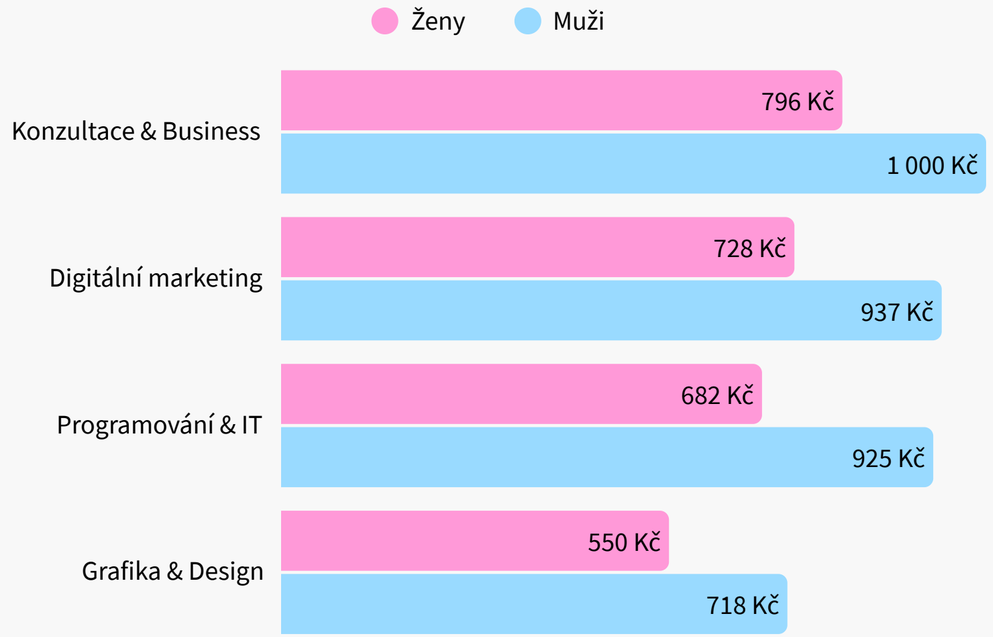


Praxe se začíná výrazně promítat do ceny přibližně po pěti letech. Zatímco freelanceři s praxí do pěti let se pohybují kolem 500 Kč za hodinu, u zkušenějších respondentů sazba roste nad 800 Kč.

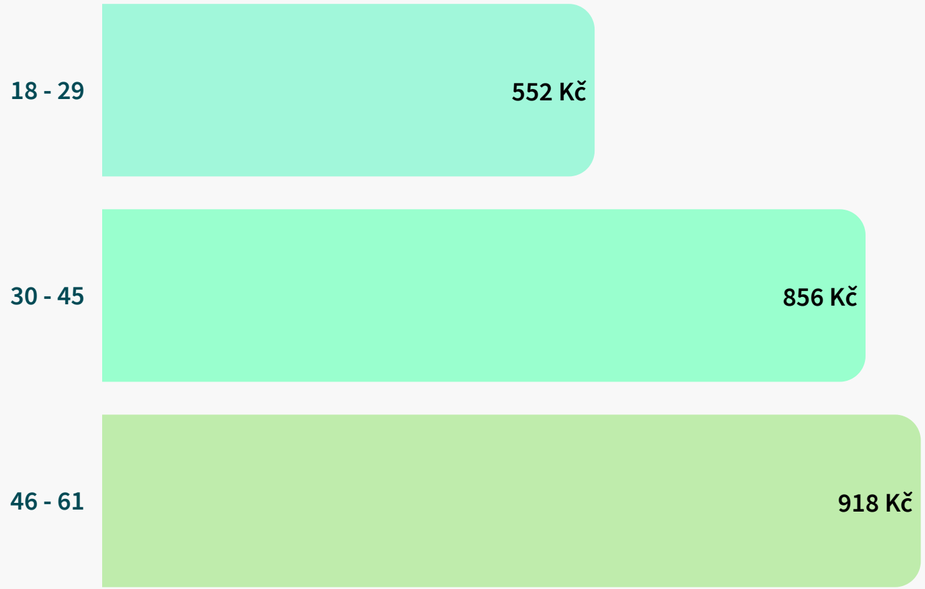
Vyšší sazby souvisejí především s věkem a zkušenostmi

Muži dosahují ve sledovaných oborech vyšších průměrných sazeb než ženy.

Rozdíly podle pohlaví



Rozdíly podle věku

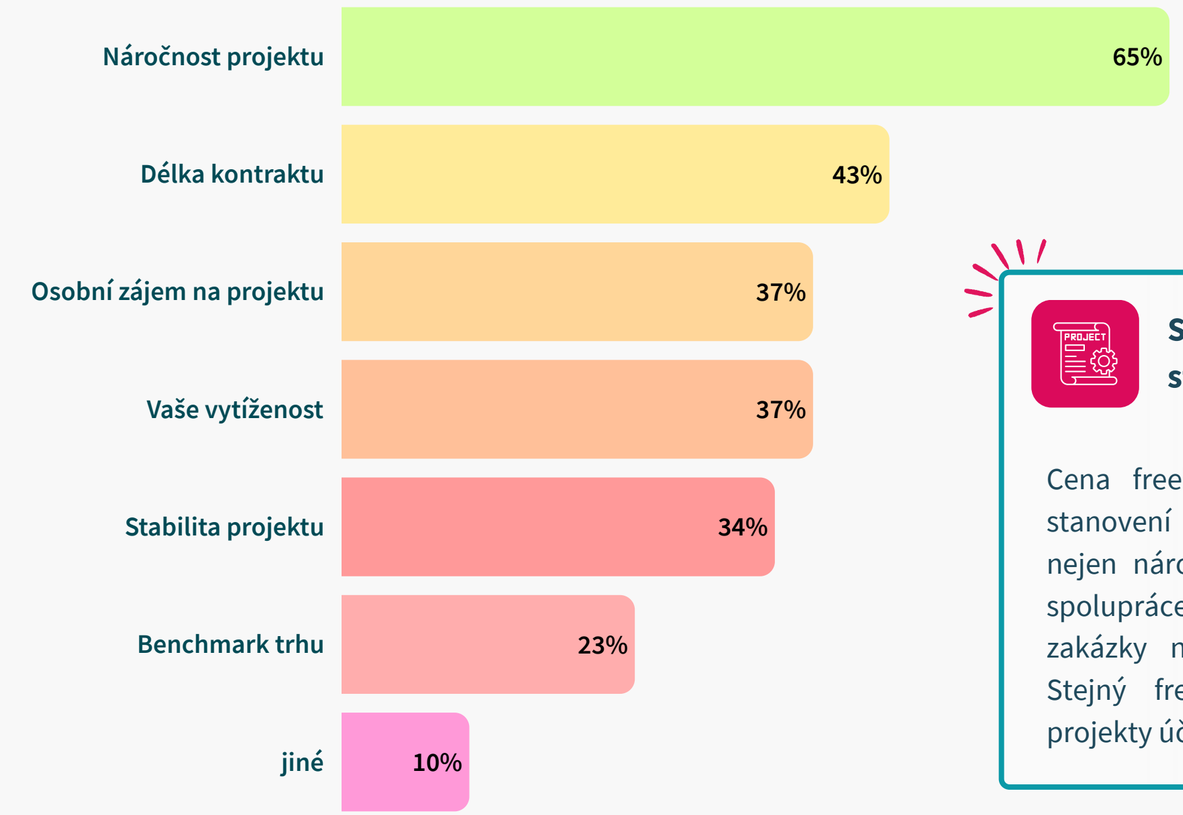


Nejvýraznější rozdíl je patrný podle věku. Průměrná hodinová sazba roste z 552 Kč ve skupině 18–29 let na 918 Kč mezi respondenty ve věku 46–61 let.

Freelanceři nejčastěji určují sazbu podle náročnosti projektu

Stanovení hodinové sazby není dáno jediným faktorem. Respondenti nejčastěji zohledňují náročnost projektu, ale významnou roli hraje také délka kontraktu, osobní zájem o projekt, aktuální vytíženost nebo stabilita spolupráce.

Faktory ovlivňující stanovení hodinové sazby



Respondenti mohli označit více možností.

Stanovení sazby je strategické rozhodnutí

Cena freelancera není pevně daná. Při stanovení sazby respondenti zohledňují nejen náročnost projektu, ale také délku spolupráce, vlastní vytíženost, stabilitu zakázky nebo osobní zájem o projekt. Stejný freelancer tak může za různé projekty účtovat odlišnou sazbu.



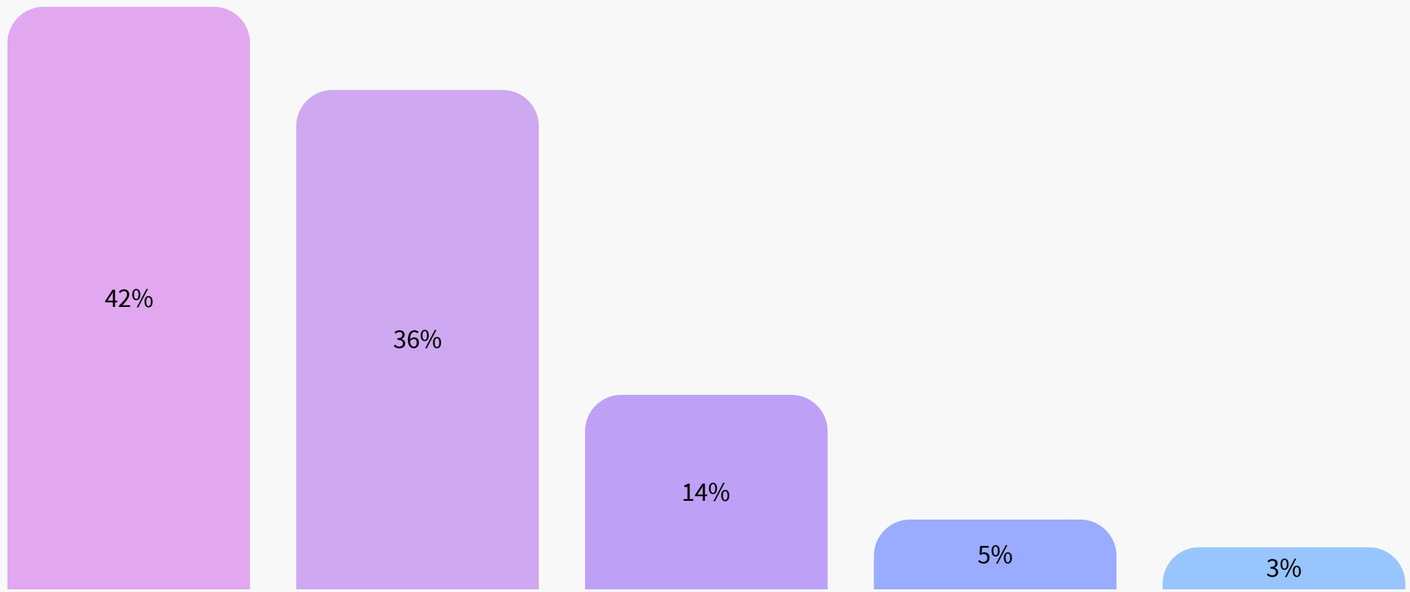
Většina freelancerů je ochotná jednat o ceně jen v omezené míře

Přestože je vyjednávání o ceně běžnou součástí spolupráce, většina freelancerů je ochotná snížit svou sazbu maximálně o 10 %.

78 % freelancerů nesleví o více než 10 %

Vyjednávání o ceně je běžnou součástí spolupráce mezi freelancerem a klientem. Data však ukazují, že většina respondentů má jasně stanovenou hranici, pod kterou není ochotna jít. Hodinová sazba tak nepředstavuje pouze cenovku za odvedenou práci, ale také vyjádření hodnoty zkušeností, odbornosti a dlouhodobě budované profesionální reputace.

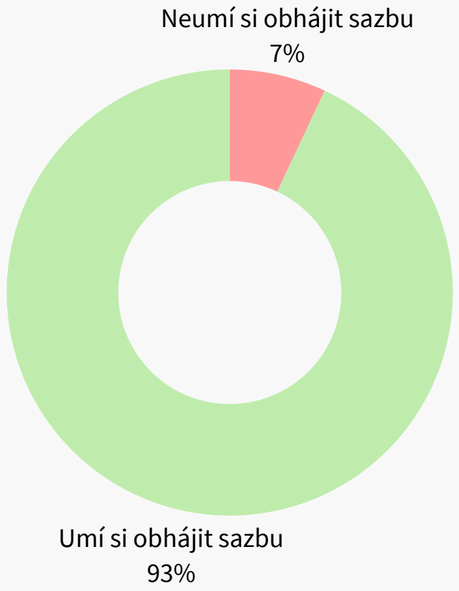
Ochota poskytovat slevy ze sazby



Freelanceři svou cenu obhajují především zkušenostmi a odborností

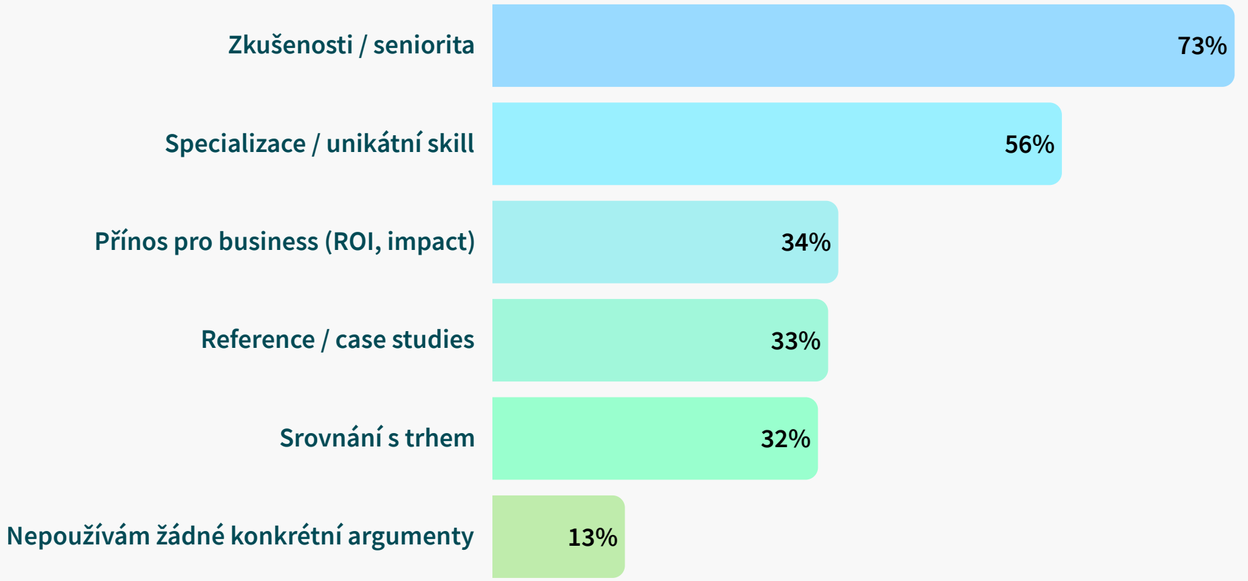
Naprostá většina respondentů uvádí, že dokáže klientovi vysvětlit, proč si účtuje právě takovou sazbu. Nejčastěji přitom argumentují zkušenostmi, specializací a přínosem pro byznys klienta.

Obhajoba sazby



Z analýzy byly vyloučeny odpovědi respondentů, kteří vzhledem k povaze výdělku nemohli odpovědět ANO/NE

Argumenty při vyjednávání



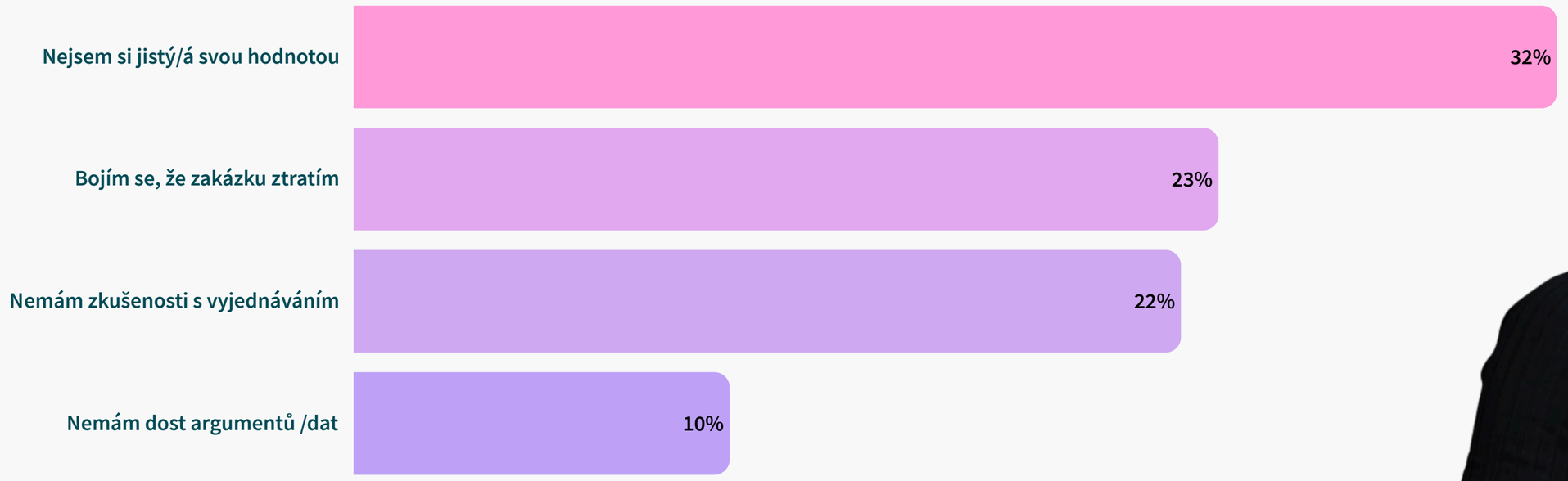
Respondenti mohli označit více argumentů.

Při vyjednávání o ceně se respondenti nejčastěji opírají o své zkušenosti, specializaci a výsledky, které klientům přinášejí. Argumentace založená na přidané hodnotě výrazně převažuje nad pouhým porovnáváním cen s konkurencí.

Nejtěžší není stanovit cenu, ale uvěřit, že si o ni můžete říct.

Přestože většina freelancerů dokáže svou sazbu před klientem obhájit, část respondentů při vyjednávání stále naráží na nejistotu ohledně vlastní hodnoty. Často ji doprovází také obava ze ztráty zakázky nebo nedostatek zkušeností s obchodním vyjednáváním.

Nejčastější překážky při obhajobě sazby



Analýza zahrnuje pouze respondenty, kteří uvedli, že obhajoba sazby pro ně není jednoznačně jistá. Respondenti mohli označit vícero možností. Pro přehlednost byly vybrány možnosti, které vybralo alespoň 10 % respondentů.



Úspěšná obhajoba sazby začíná u přesvědčení sebe sama o vlastní hodnotě. Respondenti, kteří mají při vyjednávání největší obtíže, nejčastěji pochybují o tom, jakou hodnotu jejich práce klientovi skutečně přináší.

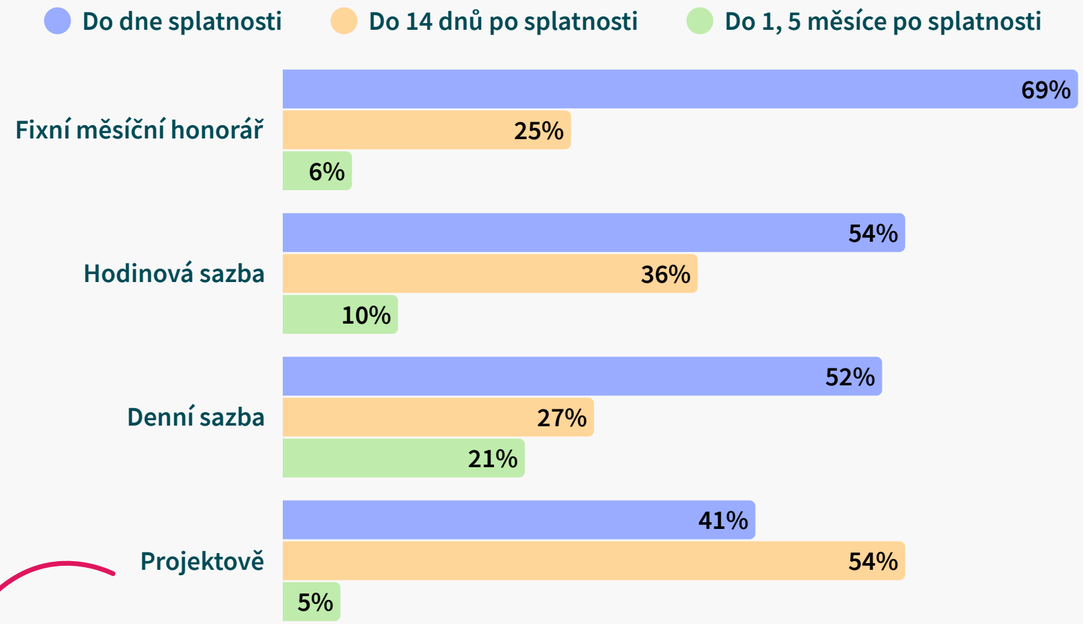
Fixní spolupráce přináší nejspolehlivější platební morálku

Více než polovina freelancerů dostává zaplaceno v termínu splatnosti. Nejvyšší podíl včas uhrazených faktur vykazují spolupráce s fixním měsíčním honorářem.

Doba proplacení faktury



Doba proplacení faktury podle typu fakturace

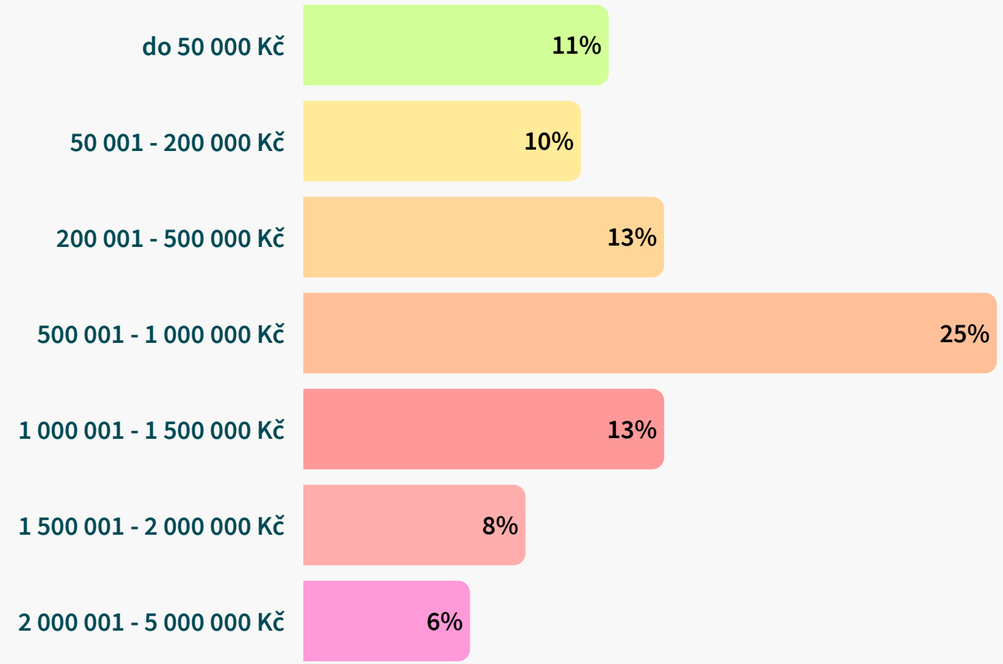


Spolupráce s fixním honorářem znamenají nejen stabilnější příjem, ale i spolehlivější platby. Freelancerům pracujícím na fixní měsíční odměně přichází faktury nejčastěji ještě před uplynutím splatnosti. Naopak u hodinové, denní nebo projektové fakturace se častěji objevuje úhrada až po termínu splatnosti.

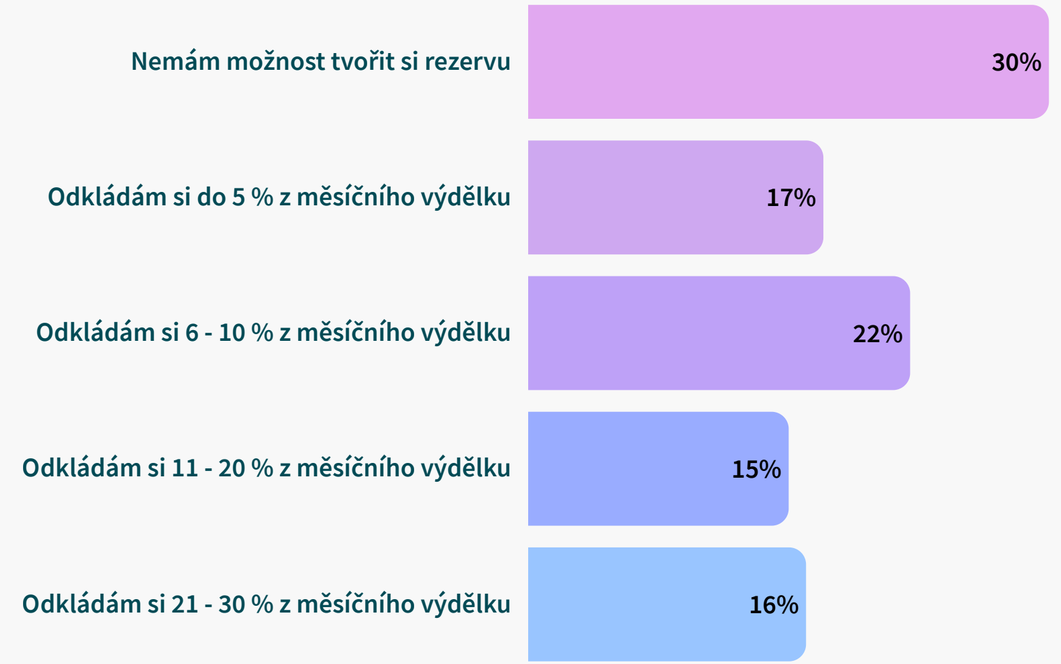
Příjmy freelancerů a tvorba finančních rezerv

Přibližně třetina freelancerů uvedla roční příjem v rozmezí 500 001 až 1 000 000 Kč. Nižší i vyšší příjmové kategorie jsou zastoupeny výrazně méně.

Roční příjem freelancerů



Tvorba finančních rezerv

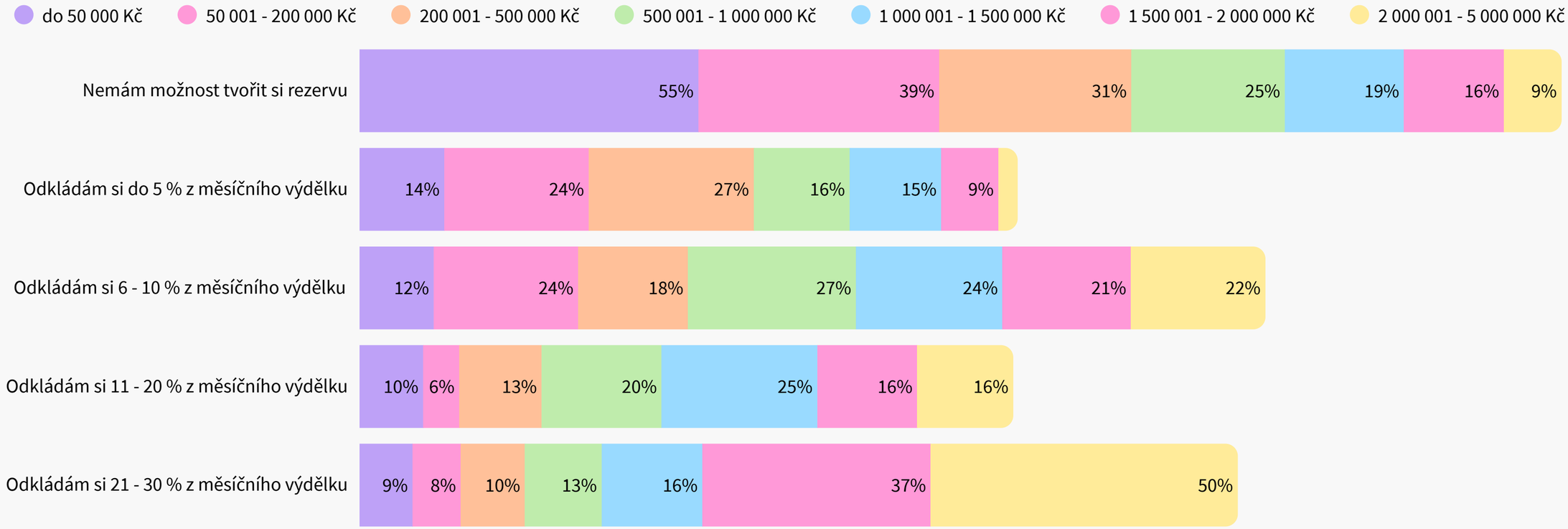


Přestože většina respondentů dosahuje středních až vyšších příjmů, 30 % freelancerů uvádí, že si pravidelně nevytváří žádnou finanční rezervu. Naopak přibližně dvě třetiny respondentů si odkládají alespoň část měsíčního výdělku, nejčastěji ve výši 6–10 %.

Schopnost tvořit rezervy výrazně roste od ročního příjmu kolem 1 mil. Kč

Od této hranice si finanční rezervy vytváří více než 80 % respondentů, zatímco podíl freelancerů bez možnosti spořit klesá pod 20 %.

Tvorba rezerv podle výše příjmů



Schopnost tvořit si rezervu do 10 % z měsíčního výdělku začíná u příjmové kategorie 50 tis - 200 tis, kde to uvádí 62 % respondentů. Výrazný rozdíl však přichází od příjmové kategorie 1 mil - 1,5 mil, kdy si dokáže tvořit rezervu 80 % respondentů a to nejčastěji do 20 % z měsíčního výdělku.

Pouze každý čtvrtý freelancer je spokojený se svou finanční situací

Největší část respondentů hodnotí svou finanční situaci neutrálně. Výraznou spokojenost uvádí pouze čtvrtina freelancerů.

Spokojenost s financemi v roce 2026



Freelanceři své finance hodnotí spíše střízlivě

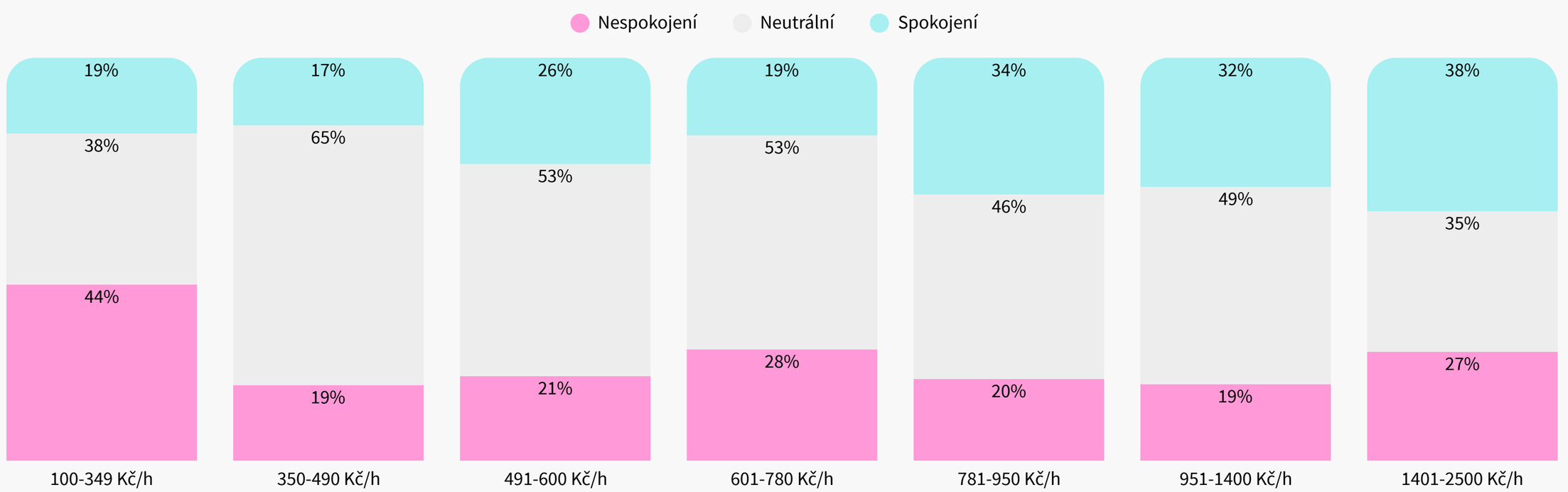
Pouze 25 % respondentů označuje svou finanční situaci za dobrou nebo velmi dobrou. Více než polovina freelancerů připouští, že by mohla být lepší, a téměř čtvrtina (24 %) ji hodnotí negativně.



Kde leží hranice finanční spokojenosti freelancerů?

Vyšší hodinová sazba automaticky neznamená úplnou spokojenost. Ani v jednom pásmu hodinových sazeb nepřesahuje spokojenost s výdělky 40 %.

Spokojenost podle hodinové sazby



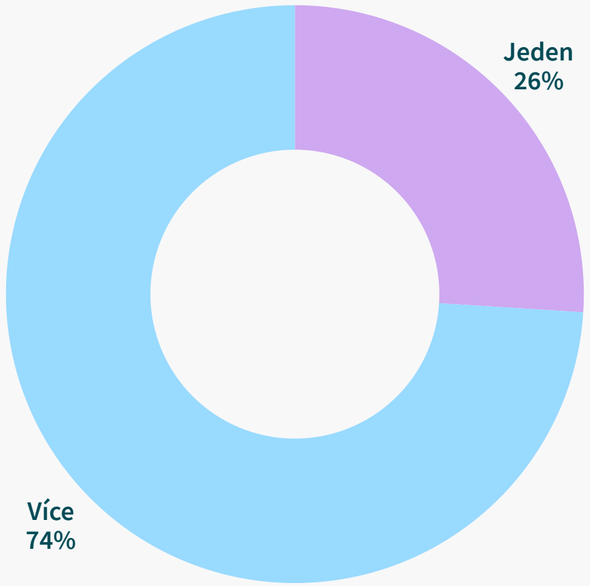
S rostoucí hodinovou sazbou postupně roste podíl spokojených freelancerů. Zatímco u sazeb 100–349 Kč je spokojeno pouze 19 % respondentů a 44 % je nespokojeno, u sazeb 1 401–2 500 Kč je spokojeno již 38 % respondentů a podíl nespokojených klesá na 27 %.

Zakázky

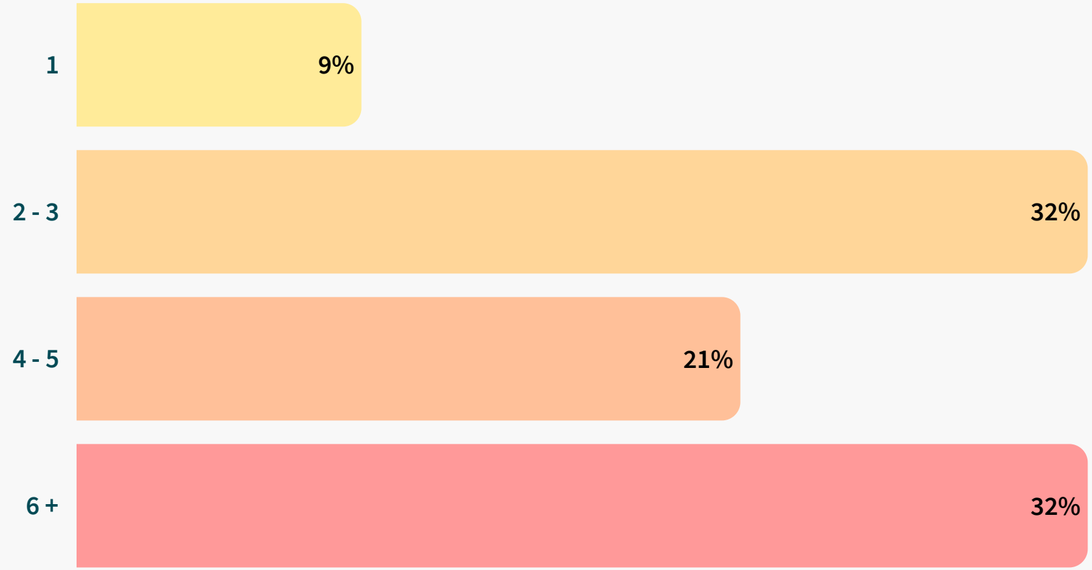
Freelanceři staví svůj byznys na více klientech i více projektech

Pouze čtvrtina respondentů pracuje výhradně pro jednoho klienta. Většina freelancerů kombinuje více spoluprací a během roku realizuje několik zakázek současně.

Počet aktivních klientů



Počet projektů za posledních 12 měsíců

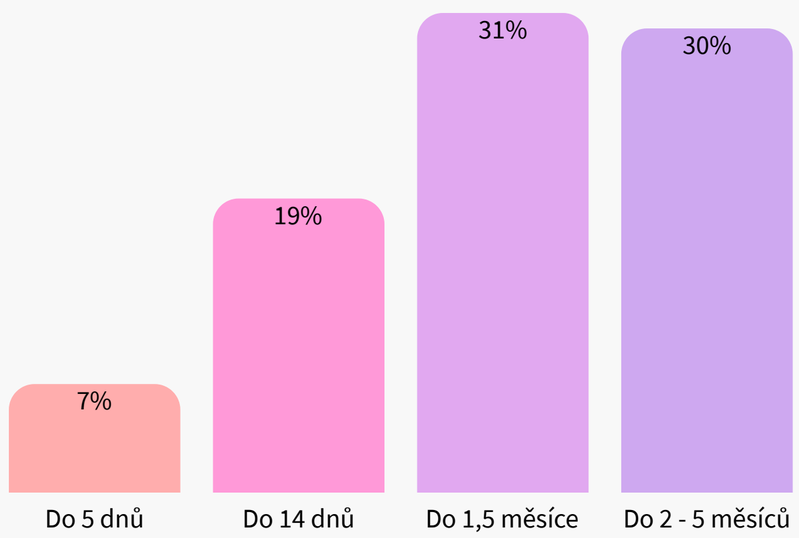


Freelanceři aktivně rozkládají své podnikatelské riziko. Tři ze čtyř respondentů spolupracují současně s více klienty a 53 % během roku realizovalo alespoň čtyři projekty. Data naznačují, že stabilita freelance podnikání je častěji založena na kombinaci více zakázek než na jednom dlouhodobém kontraktu.

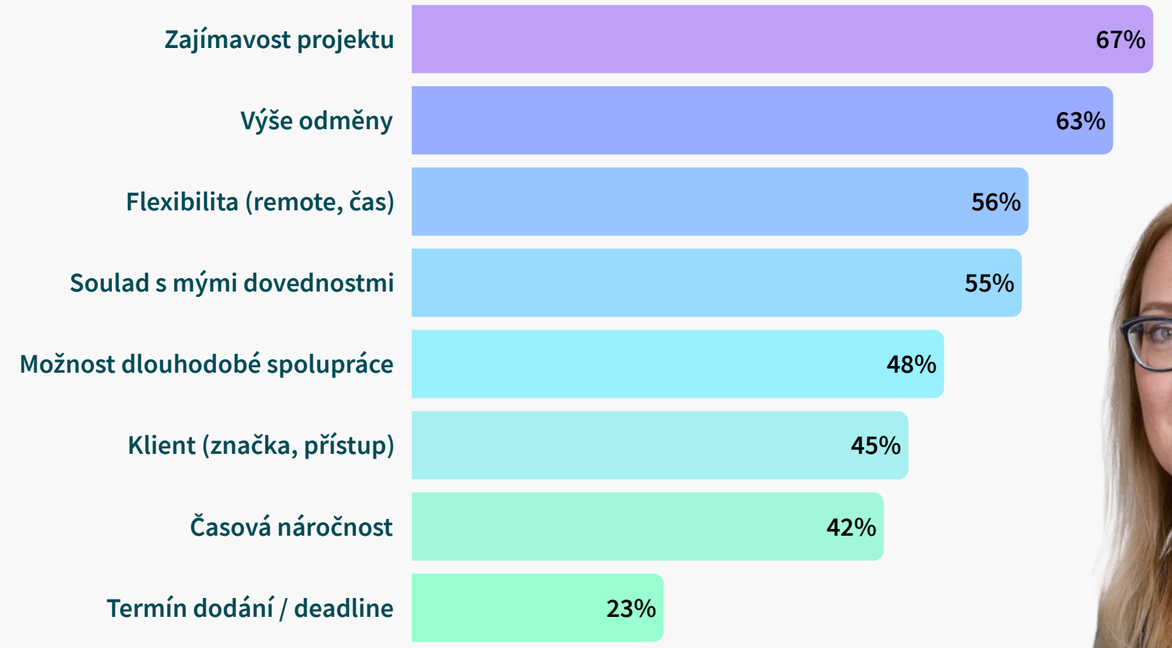
Freelanceři si mohou vybírat, na jakých projektech budou pracovat

Novou zakázku většina freelancerů získá během dvou měsíců. Při rozhodování o spolupráci přitom nehraje hlavní roli pouze výše odměny, ale především samotný obsah projektu.

Jak rychle freelanceři získávají nové zakázky



Co rozhoduje o přijetí zakázky



Respondenti mohli označit více možností.

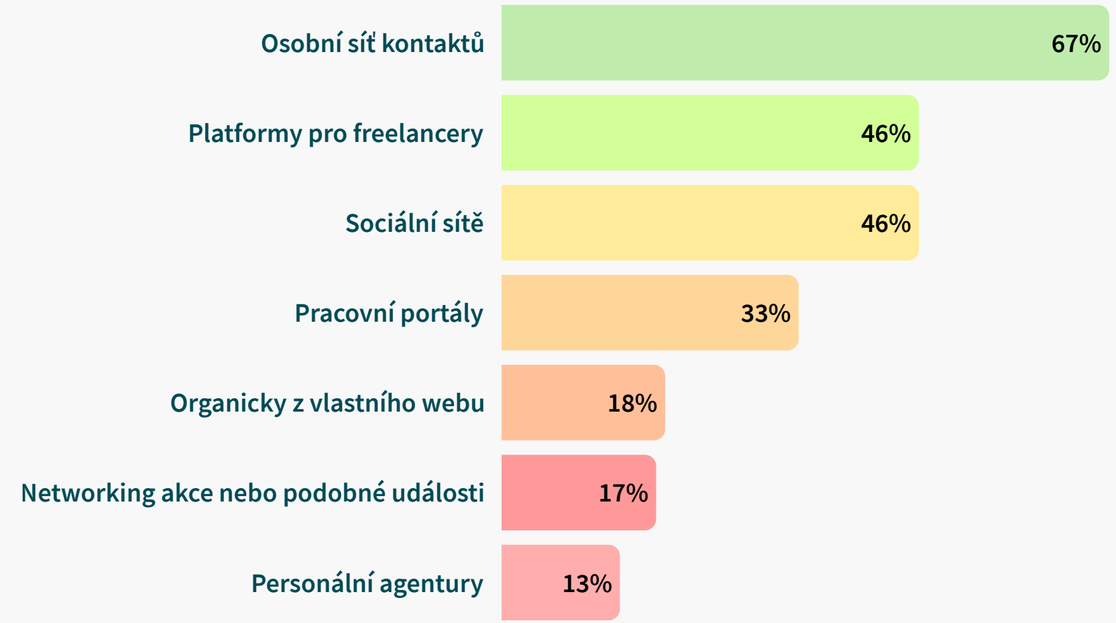


Pro freelancery není nejdůležitější cena, ale smysluplná práce. Nejčastějším důvodem pro přijetí zakázky je zajímavost projektu (67 %), která předčila i výši odměny (63 %). Více než polovina respondentů zároveň zohledňuje flexibilitu spolupráce a soulad projektu s vlastní odborností.

Nejdůležitějším zdrojem zakázek zůstávají osobní kontakty

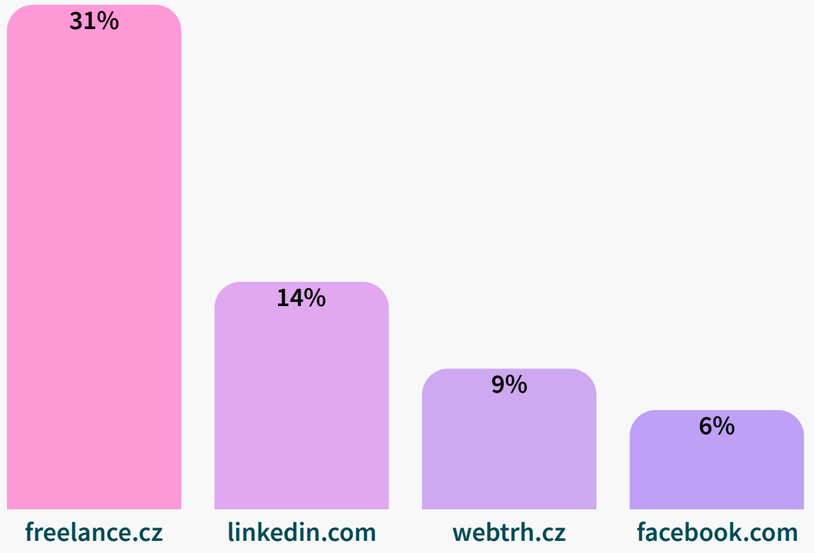
Doporučení a vlastní síť kontaktů jsou pro freelancery stále nejvýznamnějším zdrojem nových zakázek. Online platformy a sociální sítě představují důležitý doplněk, nikoliv hlavní zdroj práce.

Hlavní zdroje zakázek



Respondenti mohli označit více zdrojů zakázek.

Nejvyužívanější platformy



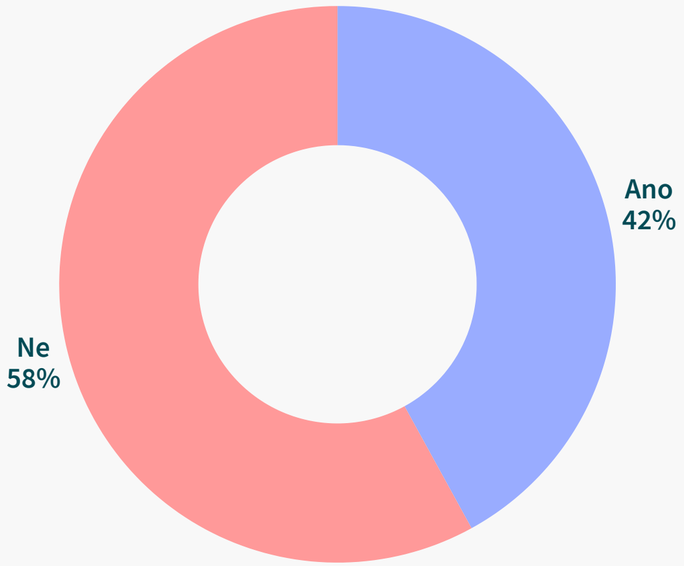
Respondenti mohli uvést více portálů. V grafu jsou zobrazeny pouze portály s podílem alespoň 5,5 % respondentů.

Ani v digitální době nenahradil networking osobní doporučení. Přestože téměř polovina freelancerů získává zakázky prostřednictvím online platforem, největší konkurenční výhodou zůstává vlastní síť kontaktů a doporučení od klientů.

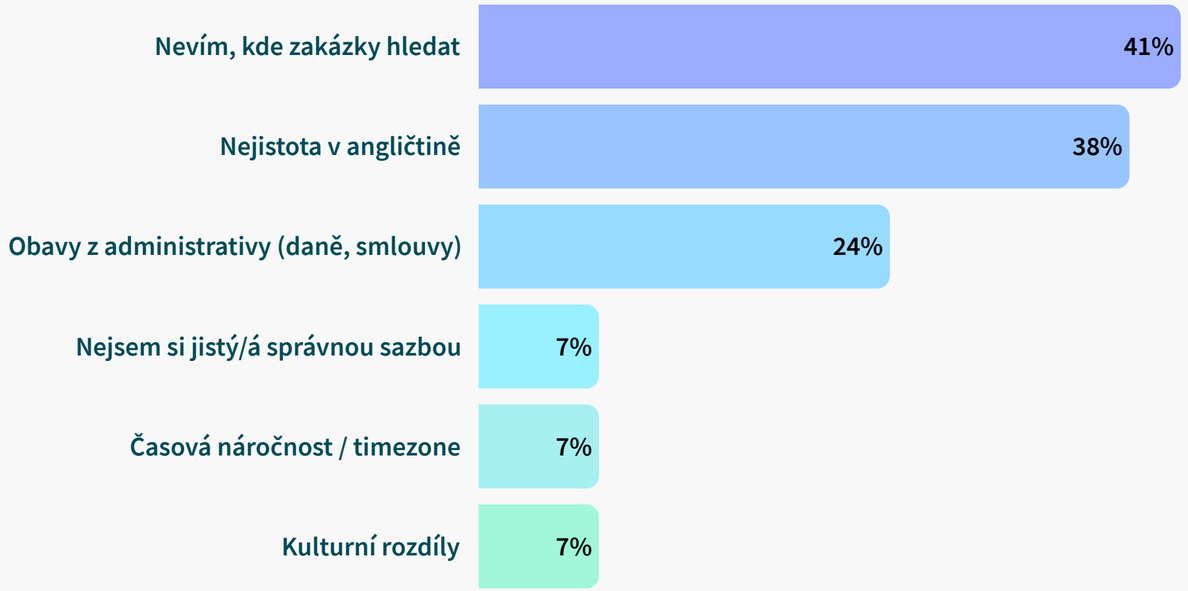
Více než polovina freelancerů nepracuje na zahraničních zakázkách

58 % respondentů v uplynulém roce nepracovalo na zahraniční zakázce. Nejčastěji uvádějí, že nevědí, kde zahraniční klienty hledat (41 %), nebo si nejsou jistí komunikací v angličtině (38 %).

Zkušenost se zahraničními zakázkami



Překážky vstupu na zahraniční trh



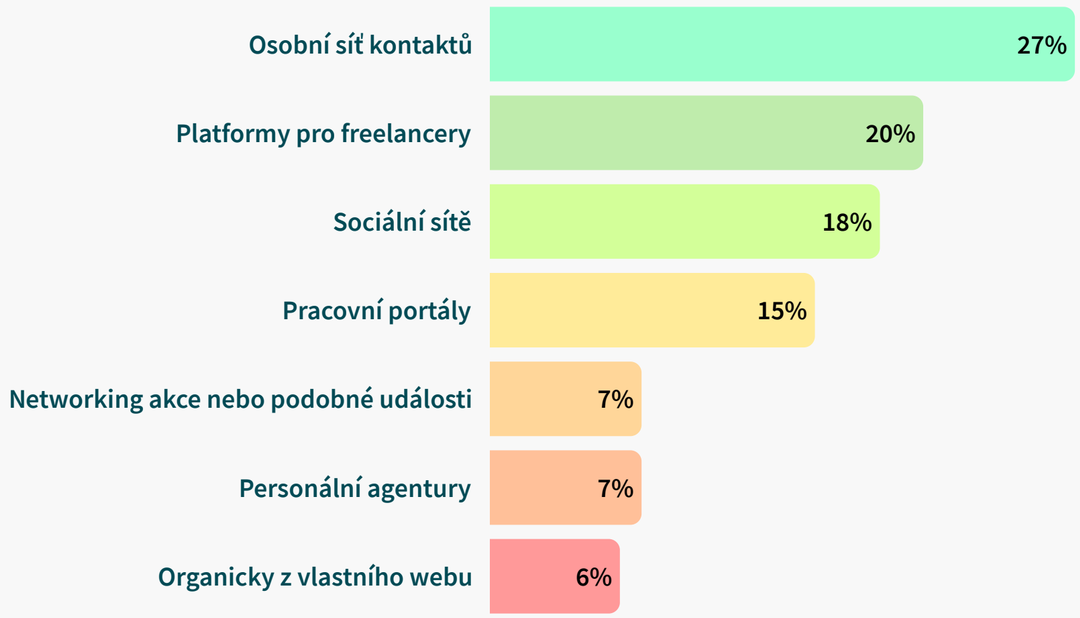
Analýza zahrnuje pouze respondenty, kteří v předchozí otázce uvedli, že v uplynulém roce na zahraniční zakázce nepracovali. Respondenti mohli označit více odpovědí.

Mezi freelancery, kteří by na zahraničním trhu chtěli působit, převažují překážky spojené se vstupem na trh. Především hledání zakázek a první akvizice. Administrativní náročnost (24 %) nebo jiné praktické překážky (21 %) hrají až druhotnou roli.

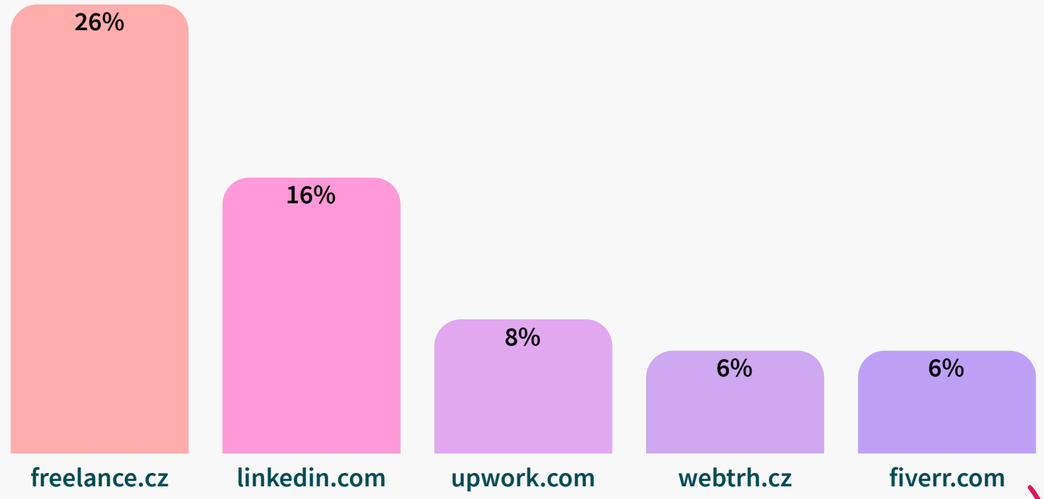
Nejdůležitější zdroje zakázek zůstávají stejné i na mezinárodním trhu

Pořadí nejdůležitějších zdrojů zakázek se na zahraničním trhu prakticky nemění. Stejně jako u českých projektů dominují osobní kontakty, následované freelance platformami a sociálními sítěmi.

Zdroje zahraničních zakázek



Platformy pro zahraniční zakázky

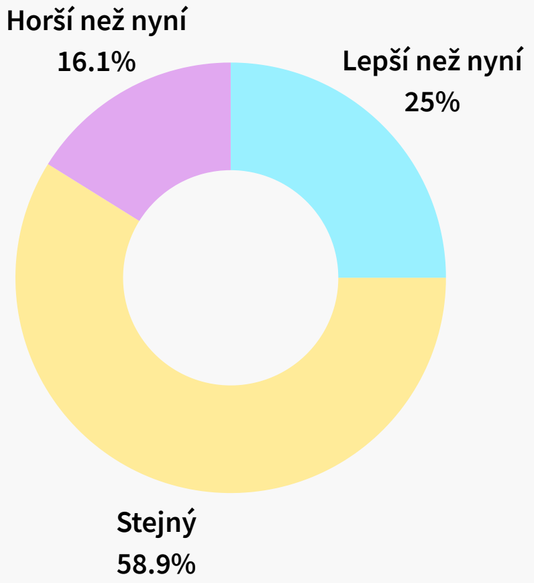


Rozdíl spočívá především ve využívaných platformách – zatímco v Česku dominuje freelance.cz, u zahraničních zakázek získává větší význam LinkedIn a globální platformy jako Upwork nebo Fiverr.

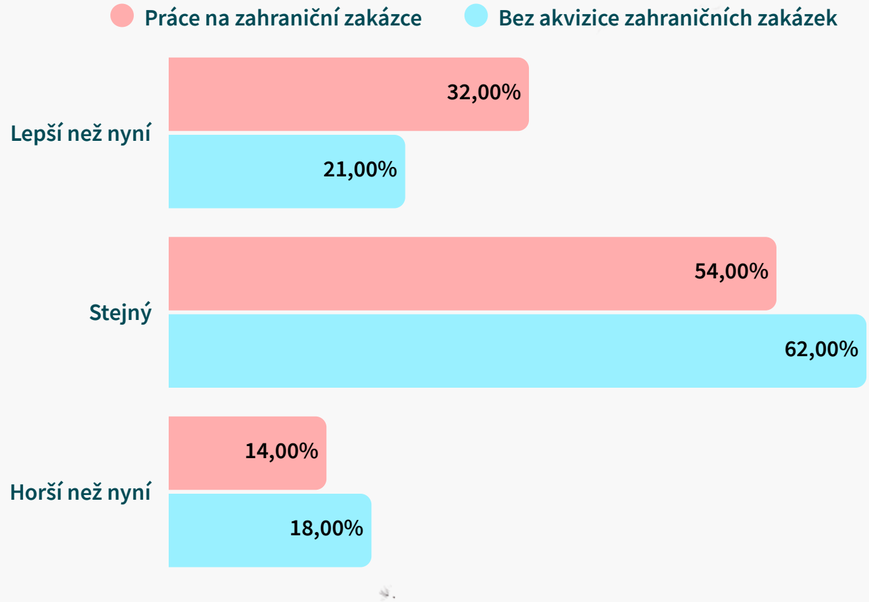
Většina freelancerů hodnotí rok 2025 jako srovnatelný s letošním rokem

59 % freelancerů vnímá rok 2025 jako srovnatelný se současnou situací. Freelanceři se zkušeností s mezinárodními zakázkami však hodnotí rok 2025 pozitivněji.

Celkové hodnocení roku 2025



Hodnocení podle zkušenosti se zahraničními zakázkami





Freelanceři, kteří v roce 2025 pracovali na zahraničních zakázkách, hodnotí uplynulý rok častěji pozitivně než respondenti zaměření výhradně na český trh. Výsledky naznačují souvislost mezi působením na mezinárodním trhu a optimističtějším vnímáním vývoje freelance trhu.

Výzvy a trendy

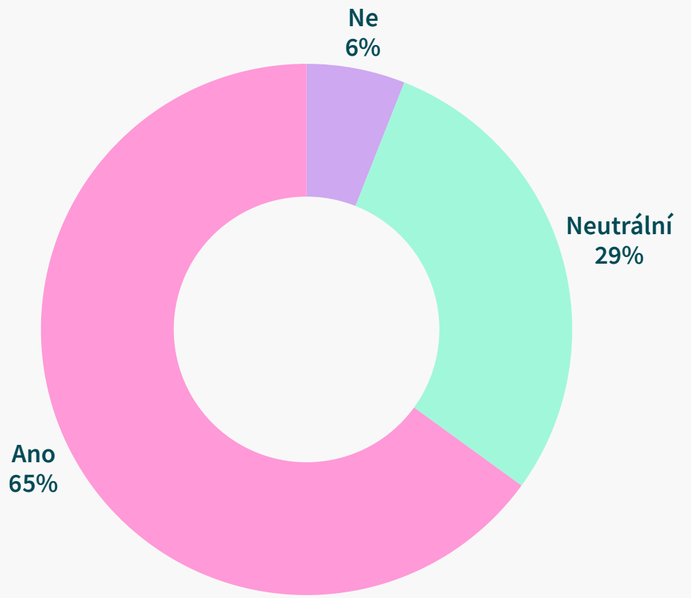
FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

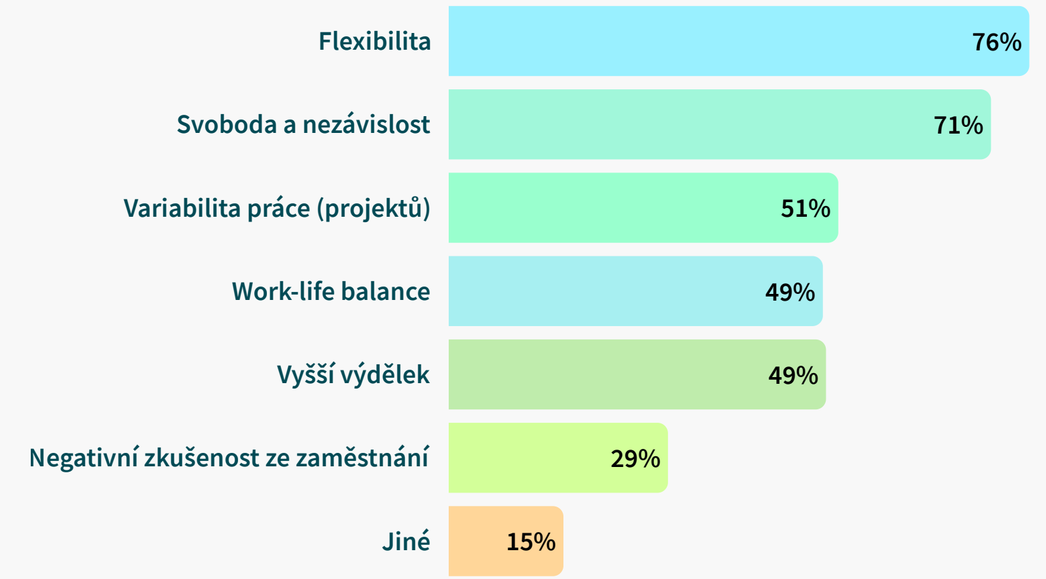
Hlavní motivací freelancerů je flexibilita a svoboda

Respondenti si freelancing vybírají především kvůli větší autonomii. Flexibilitu (76 %) a svobodu s nezávislostí (71 %) uvádějí výrazně častěji než vyšší výdělek (49 %). Hlavní motivací je větší kontrola nad vlastním pracovním životem.

Spokojenost s freelancingem



Hlavní motivace pro freelancing



Respondenti mohli označit více odpovědí.

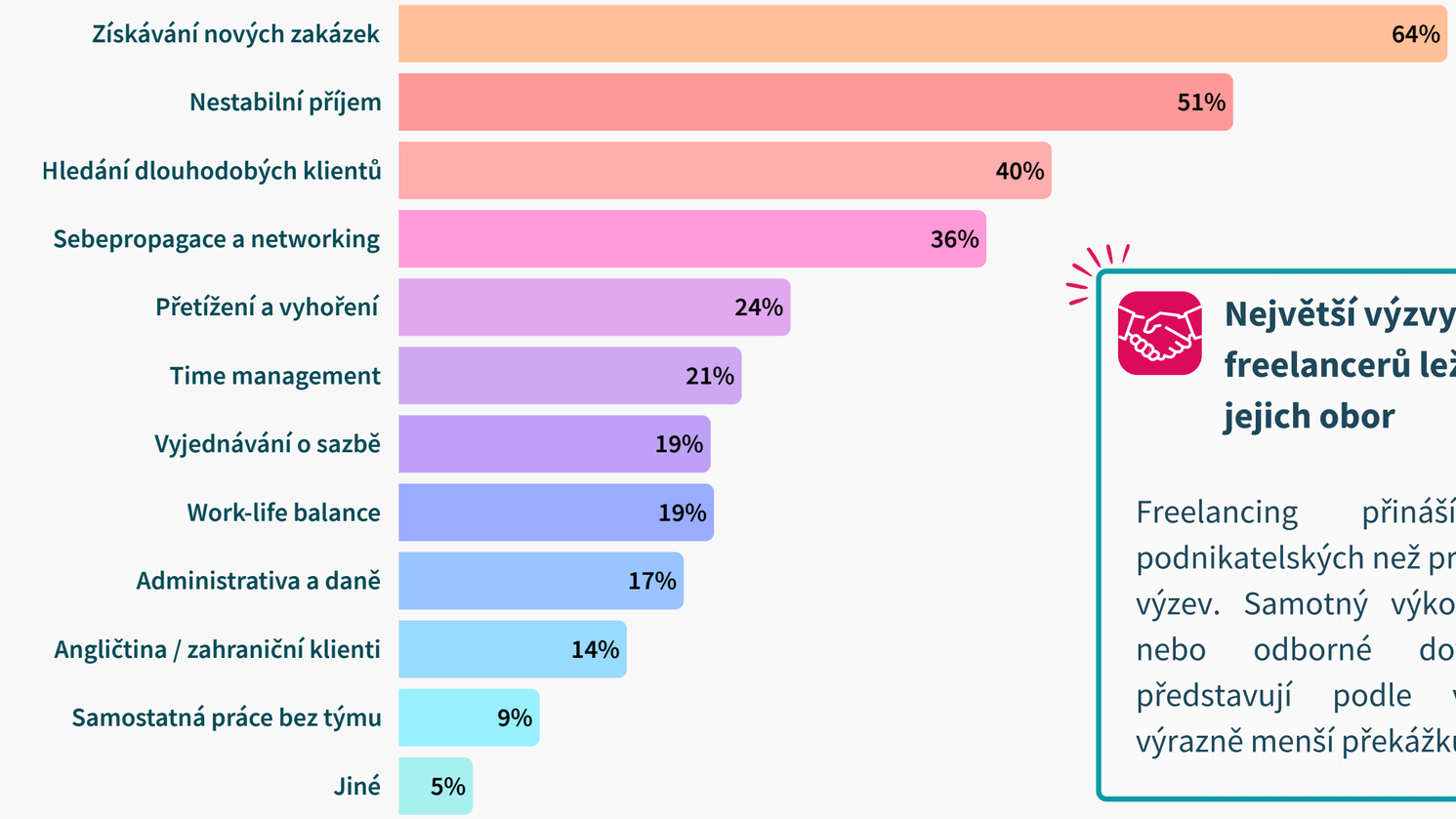


V předchozí kapitole se ukázalo, že finanční spokojenost freelancerů není jednoznačná. Tento výsledek však doplňuje důležitý kontext - freelancing je pro většinu respondentů především životní volbou. Flexibilita, nezávislost a možnost řídit si vlastní práci představují silnější motivaci než samotná výše výdělku.

Největší výzvou freelancerů je akvizice klientů

Největší výzvy freelancerů souvisejí především s obchodní stránkou podnikání. Respondenti nejčastěji zmiňují získávání nových zakázek, nestabilní příjem, budování dlouhodobých vztahů s klienty nebo sebepropagaci a networking.

Největší výzvy freelancingu



Respondenti mohli označit více odpovědí.

Největší výzvy freelancerů leží mimo jejich obor

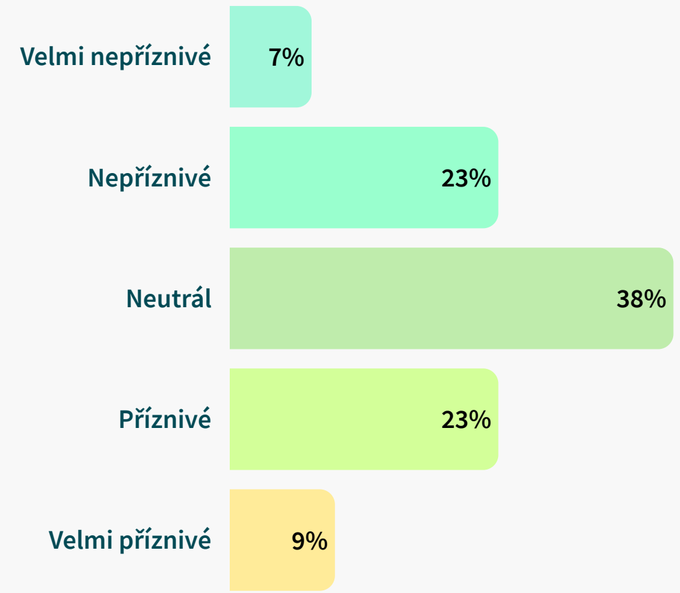
Freelancing přináší více podnikatelských než profesních výzev. Samotný výkon práce nebo odborné dovednosti představují podle výsledků výrazně menší překážku.



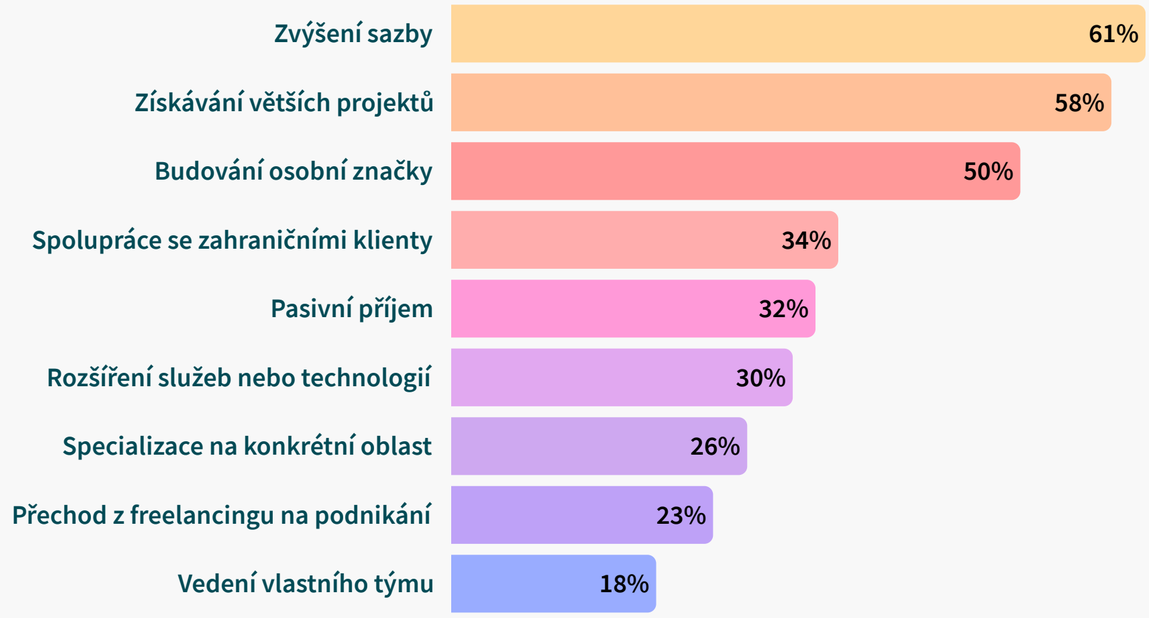
Freelanceři zůstávají navzdory nejistotě ambiciózní

Přestože většina respondentů hodnotí současné podmínky pro freelancing spíše neutrálně, jejich profesní plány ukazují výraznou chuť dále rozvíjet své podnikání.

Podmínky pro freelancing



Kariérní cíle freelancerů



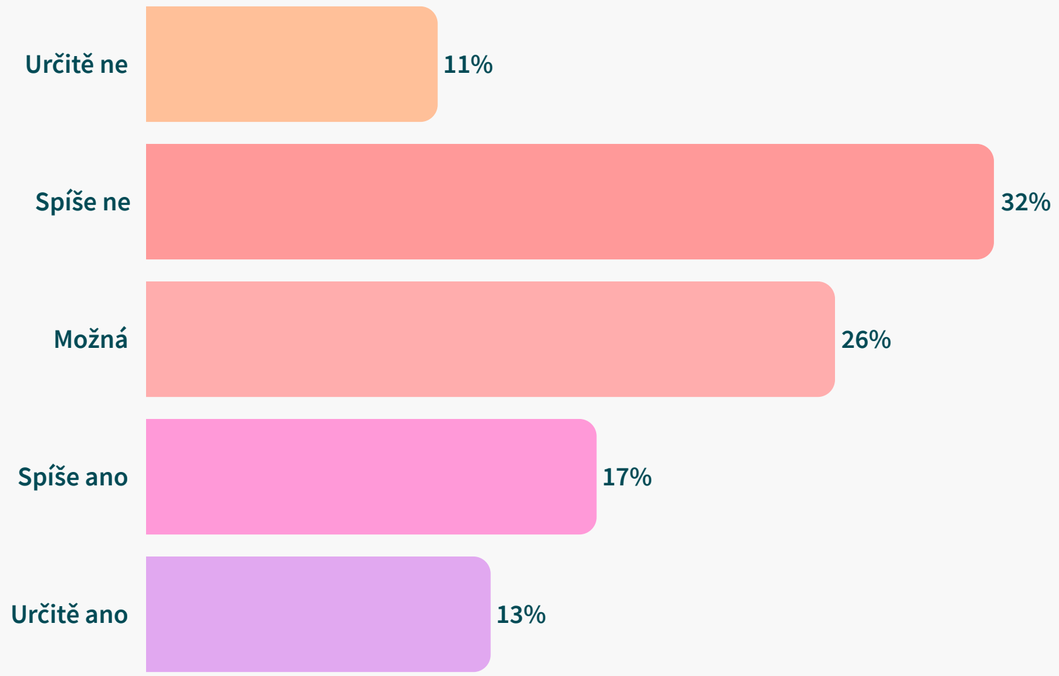
Respondenti mohli označit více odpovědí.

Ani opatrné hodnocení trhu nevede k rezignaci na další růst. Přestože největší skupina respondentů označuje podmínky pro freelancing za neutrální (38 %), většina aktivně plánuje další rozvoj svého podnikání – od zvýšení sazby přes větší projekty až po budování osobní značky.

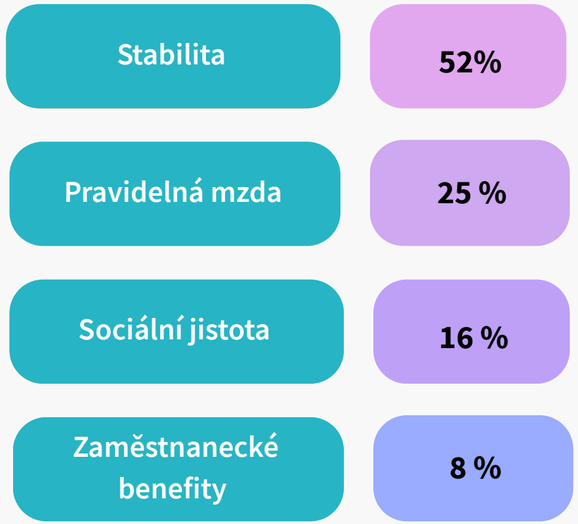
Freelancing nabízí flexibilitu, zaměstnání pocit bezpečí

Přestože většina freelancerů přesun do zaměstnání neplánuje, ti, kteří by o něm uvažovali, nejčastěji zmiňují jako důvod stabilitu.

Ochota freelancerů se zaměstnat



Důvody k zaměstnaneckému poměru

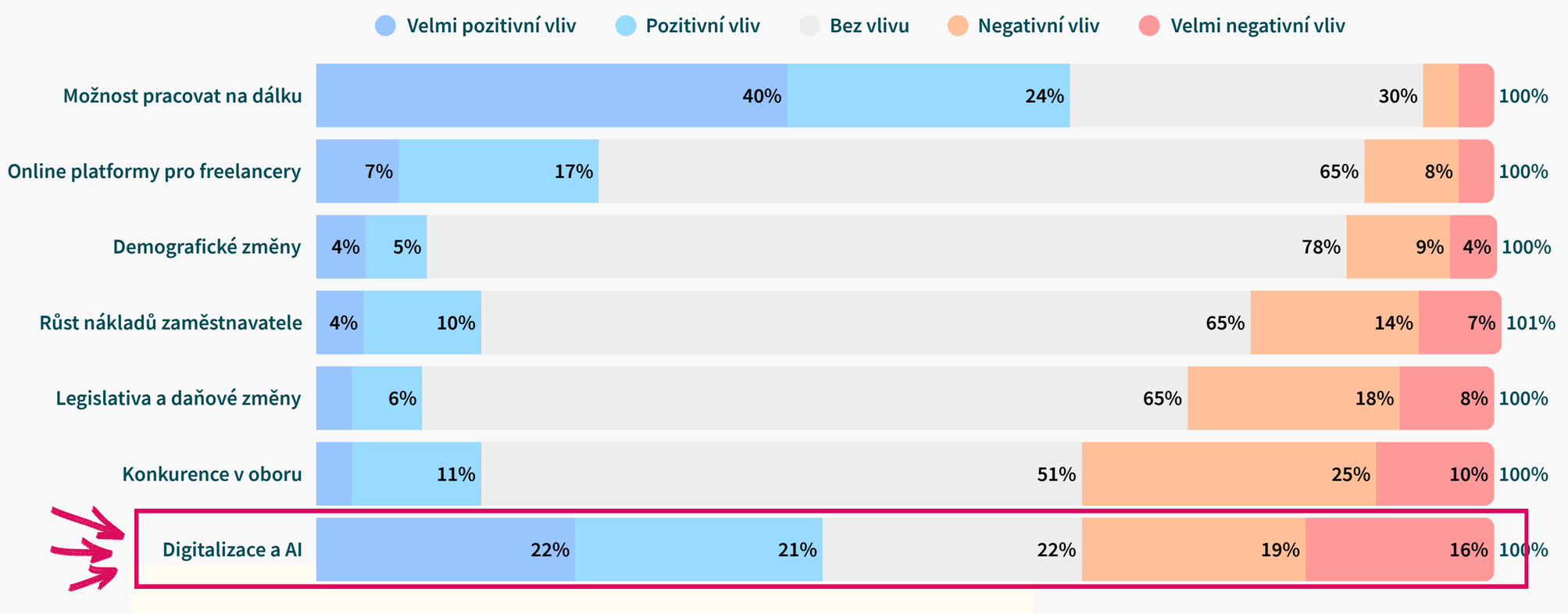


Pro přehlednost jsou uvedeny pouze důvody, které uvedlo alespoň 5 % respondentů

Při obsahové analýze otevřených odpovědí se jako nejčastější motivy případného přesunu do zaměstnání ukázaly stabilita (např. pravidelná mzda, jistota práce...) a sociální jistoty (např. nemocenská, mateřská, důchodové pojištění...)

Největší příležitostí je práce na dálku, největší hrozbou konkurence

Dopad externích vlivů na práci freelancerů

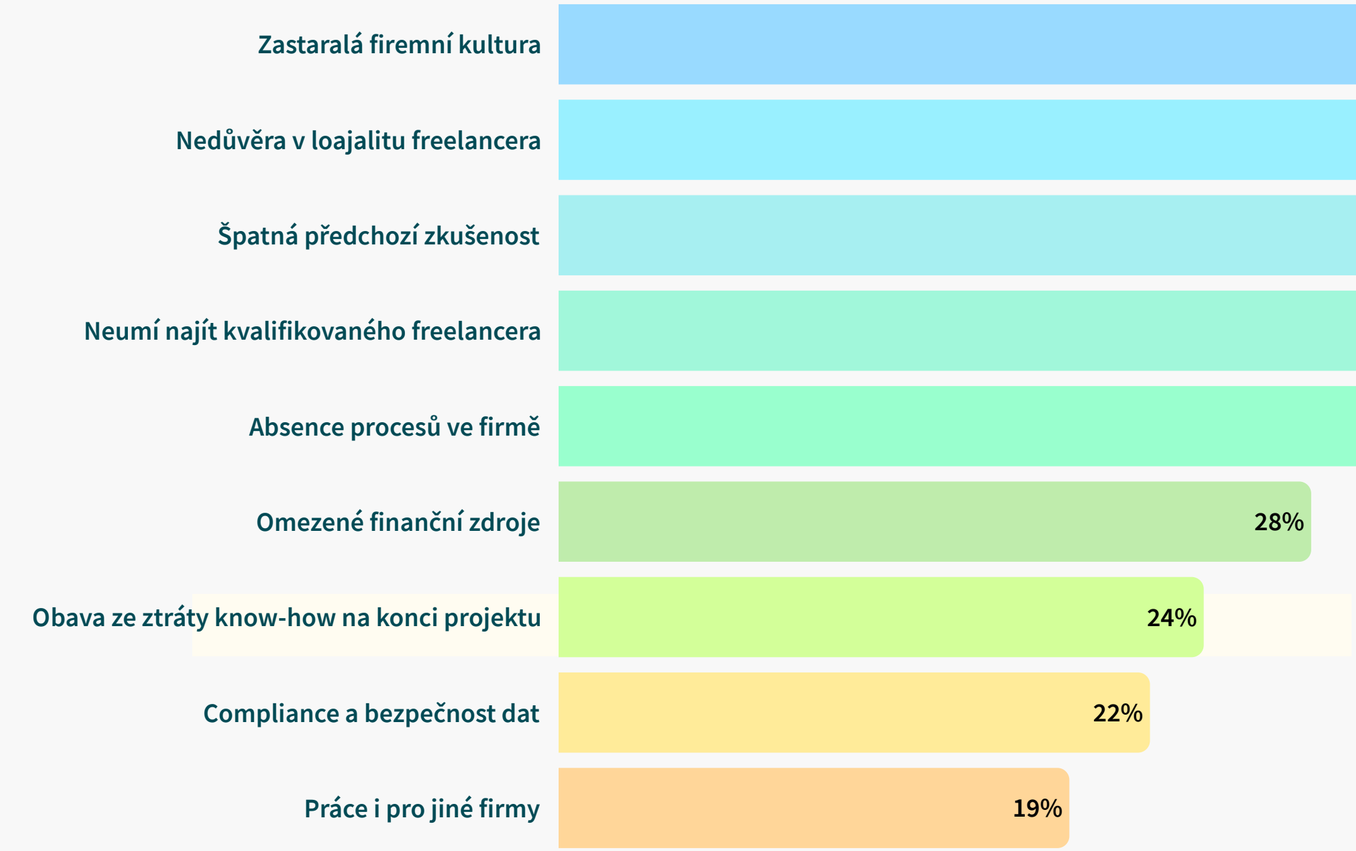


AI a digitalizace představují nejrozporuplnější trend současnosti. Zatímco 43 % freelancerů je vnímá jako příležitost, 35 % se obává jejich negativního dopadu. Výsledky ukazují, že názory na vliv AI jsou výrazně rozdělené a mezi freelancery nepanuje jednoznačný konsenzus.

Co podle freelancerů brání firmám ve spolupráci s externisty?

Výsledky zachycují pohled freelancerů na důvody, proč některé firmy nespolupracují s externisty. Respondenti nejčastěji zmiňují kulturní nastavení firem, obavy z loajality nebo předchozí negativní zkušenosti.

Bariéry ve spolupráci firem podle respondentů



Respondenti mohli označit více odpovědí.



Umělá inteligence

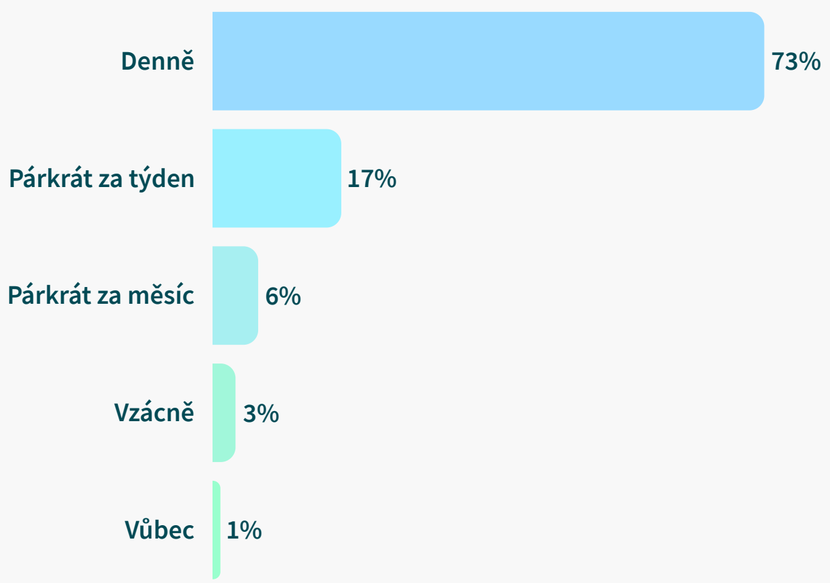
FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

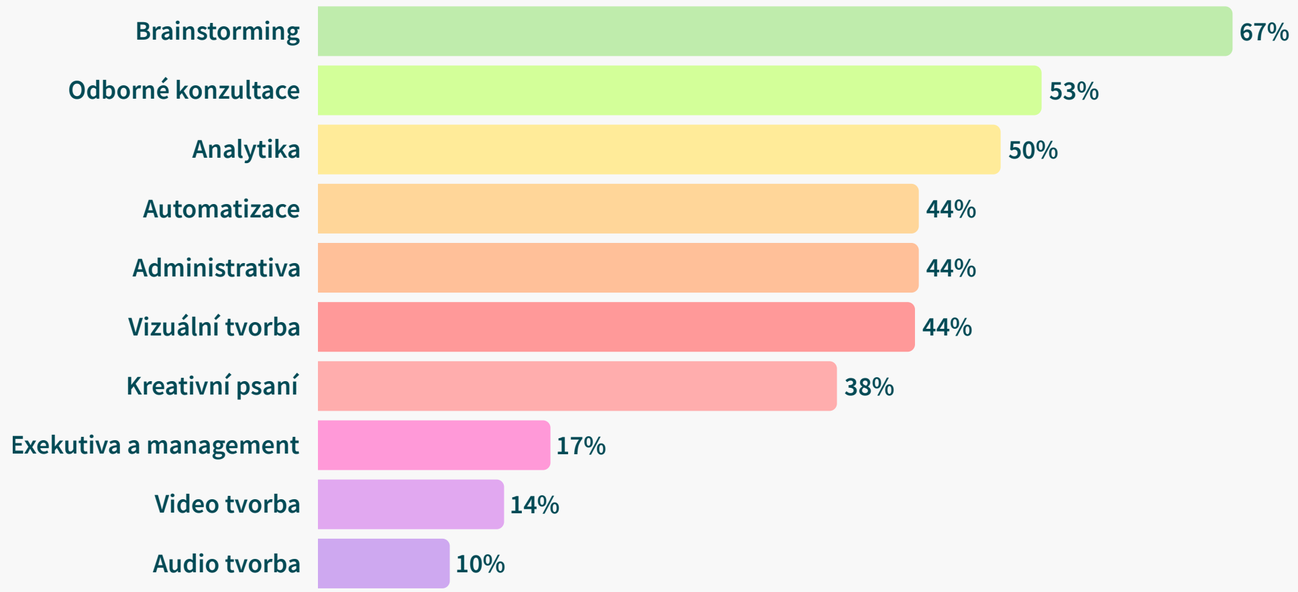
Umělá inteligence je dnes standardním pracovním nástrojem

Denně využívá AI nástroje 73 % respondentů. Nejčastěji je zapojují do běžné práce od brainstormingu přes odborné konzultace až po analýzu dat a automatizaci rutinních úkolů.

Frekvence užívání AI nástrojů



Nejčastější využití AI



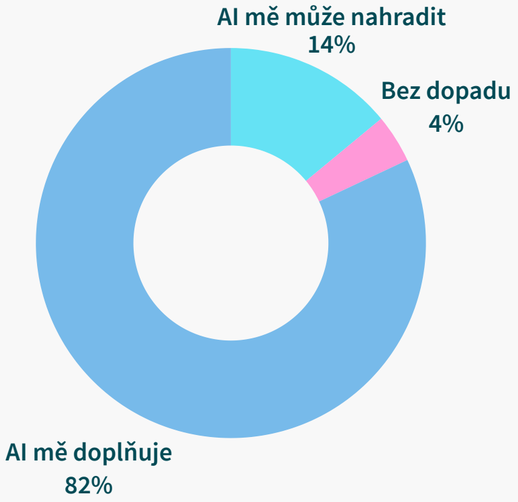
Respondenti mohli označit více odpovědí.

Výsledky ukazují, že AI slouží především jako nástroj pro zvýšení efektivity a podporu odborné práce, nikoli pouze pro generování obsahu.

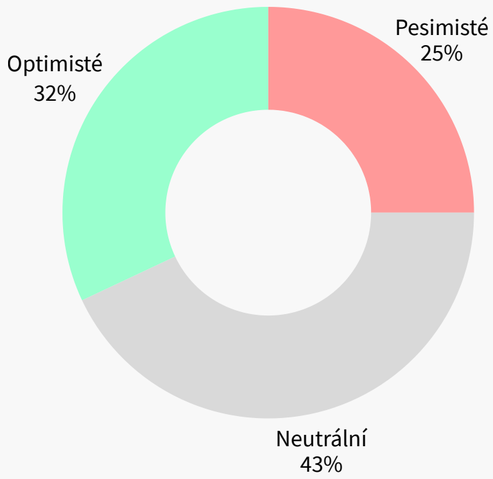
Pohled na AI může souviset s očekáváním budoucnosti freelancingu

Respondenti, kteří AI vnímají jako nástroj rozšiřující jejich schopnosti, hodnotí budoucnost freelancingu výrazně optimističtěji než ti, kteří se obávají, že je AI může nahradit.

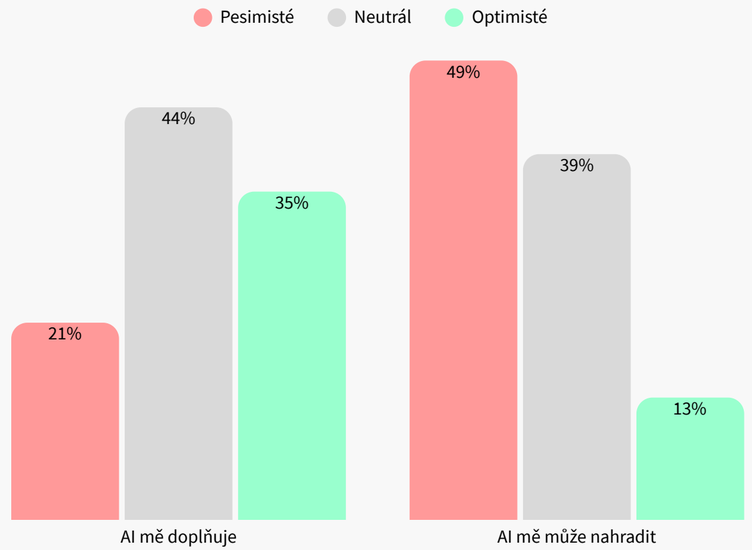
Dopad AI na práci freelancerů



Výhled na dalších 5 let



Budoucnost freelancingu podle pohledu na AI



Pro velmi nízký počet odpovědí v kategorii “NE” u dopadů AI na práci freelancera, nebyly odpovědi zahrnuty do grafu.

Respondenti, kteří AI vnímají jako nástroj doplňující jejich práci, hodnotí budoucnost freelancingu výrazně optimističtěji. Optimistický vývoj očekává 35 % z nich, zatímco mezi respondenty, kteří se domnívají, že je AI může nahradit, pouze 13 %. A téměř polovina této skupiny (49 %) očekává zhoršení podmínek pro freelancing.

Závěrem

FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

Freelancing v Česku dozrává

Výsledky studie ukazují, že pro respondenty není hlavní hodnotou freelancingu maximalizace příjmu, ale především kontrola nad vlastní prací. Flexibilita a svoboda patří mezi výrazně častější motivace než vyšší výdělek. To pomáhá vysvětlit i skutečnost, že navzdory nejistotě příjmů, obtížnějšímu získávání zakázek a dalším nevýhodám zůstává celková spokojenost s freelancingem vysoká.

Z výsledků zároveň vystupuje jeden výrazný paradox: největší problémy freelancerů neleží v jejich odbornosti, ale kolem ní. Nejčastějšími výzvami jsou získávání nových zakázek, nestabilita příjmů, udržení dlouhodobých klientů nebo vlastní propagace. Být dobrým grafikem, programátorem nebo marketérem tedy samo o sobě nestačí. Freelancing vyžaduje také schopnost prodávat vlastní práci, budovat vztahy, stanovovat cenu a vytvářet si stabilní portfolio klientů.

Právě klientská základna se ukazuje jako jeden z klíčových prvků stability. Většina respondentů pracuje současně pro více klientů a osobní kontakty a doporučení zůstávají nejsilnějším zdrojem nových zakázek. Síť kontaktů tak pro freelancera není pouze způsobem, jak získat další práci – je součástí jeho podnikatelského zázemí.

Zajímavý obraz přinášejí také finance. Průměrná hodinová sazba respondentů od roku 2020 výrazně vzrostla a data zároveň ukazují výrazný vztah mezi zkušeností a cenou práce. Vyšší sazby se objevují zejména u zkušenějších freelancerů. Cena práce tak není pouze odrazem oboru, ale pravděpodobně také postupně budované zkušenosti, specializace a pozice na trhu. Současně většina respondentů není ochotna kvůli zakázce výrazně snižovat svou cenu, což naznačuje poměrně pevné vnímání hodnoty vlastní práce.

AI se nestává náhradou freelancera, ale součástí jeho práce

Umělá inteligence už mezi respondenty není okrajovou technologií – téměř tři čtvrtiny ji používají denně. Převládající postoj přitom není obava z nahrazení, ale vnímání AI jako nástroje, který jejich schopnosti doplňuje. Zajímavá je souvislost s pohledem do budoucnosti: respondenti, kteří AI vnímají jako doplnění své práce, hodnotí budoucnost freelancingu optimističtěji než ti, kteří se obávají, že je může nahradit.

Data ale zároveň ukazují, že AI freelancery rozděluje. Vedle optimismu existuje významná skupina, která budoucí vývoj vnímá negativně. Otázkou pro další roky proto nemusí být, zda freelanceři budou AI používat, ale jak výrazně změní hodnotu jednotlivých dovedností a služeb.

Čeští freelanceři mají ambice růst, i když samotný trh hodnotí opatrně.

Hodnocení současných podmínek pro freelancing je spíše zdrženlivé než jednoznačně pozitivní. Přesto jsou další profesní cíle respondentů výrazně růstové: chtějí zvyšovat sazby, získávat větší projekty, budovat osobní značku nebo expandovat k zahraničním klientům.

To vytváří jeden z nejzajímavějších obrazů celé studie: nejistota trhu neznamená rezignaci na růst. Respondenti mohou být opatrní v hodnocení svého okolí, ale zároveň mají poměrně jasnou představu, kam chtějí svou práci posunout.

O nás

FREELANCING V ČR 2026

freelance.cz

Freelance.cz je součástí skupiny freelance.group

freelance.group

1 000 000 +
Freelancerů

100 000 +
Firem

9
Trhů

19 +
Úspěšných let

Navštívit freelance.group

freelance.cz

44 000 +
Freelancerů

10 000 +
Firem

Navštívit freelance.cz

Náš mezinárodní tým



O studii

Studie Freelancing v České republice 2026 vychází z kvantitativního dotazníkového šetření realizovaného mezi freelancery působícími na českém trhu.

- **Počet respondentů, kteří dokončili výzkum:** 571
- **Termín sběru dat:** květen - červen 2026
- **Forma sběru:** online dotazník
- **Cílová skupina:** osoby pracující jako freelanceři
- **Zpracování dat:** deskriptivní statistika, křížové analýzy vybraných proměnných a tematické třídění otevřených odpovědí.

Interpretace výsledků

Výsledky popisují odpovědi respondentů zapojených do výzkumu a nelze je automaticky zobecňovat na všechny freelancery v České republice.
U otázek s možností výběru více odpovědí může součet podílů přesáhnout 100 %.
Otevřené odpovědi byly tematicky roztříděny a obsahově podobné odpovědi byly v některých případech sloučeny do společných kategorií.
U vybraných témat byly pomocí křížových analýz sledovány souvislosti mezi odpověďmi respondentů. Tyto výsledky ukazují vzájemné vztahy mezi proměnnými, nikoli příčinnou souvislost.
Pokud byly číselné hodnoty (např. hodinová sazba nebo počet odpracovaných hodin) rozděleny do intervalů, byla pásma stanovena s ohledem na rozložení odpovědí tak, aby jednotlivé skupiny obsahovaly dostatečný počet respondentů pro smysluplné porovnání.