

مسیر موفقیت فریلنسری



ویرایش زمستان 1402

نیما صالح زاده نیک سیرت

دوستی گفت صبر کن زیرا که
صبر کار تو خوب زود کند
آب رفته به جوی باز آید
کارها به از آنکه بود کند
گفتم ار آب رفته باز آید
ماهی مرده را چه سود کند

سنایی



آیا دوس دارید فریلنسر باشید؟

در این کتاب یک راهنمای جامع برای شما ارائه خواهم داد . این کتاب به صورت رایگان در اختیار شما می باشد و شما بابت این کتاب وجهی را پرداخت نخواهید کرد. من در تهیه این کتاب ماه ها تلاش کردم و اکنون آن را رایگان در اختیار شما قرار می دهم . از شما دوست عزیز درخواست دارم که این کتاب را به دوستانتان ارسال کنید و شما با ارسال این کتاب به دوستانتان به آنها کمک خواهید کرد و این هدف اصلی من می باشد که به همدیگر کمک کنیم و با هم پیشرفت کنیم.

اگر شما الان این کتاب را مطالعه میکنید ، احتمالاً فریلنسر هستید و یا تصمیم به شروع فریلنسری دارید . راه موفقیت در فریلنسری ، طولانی و سخت می باشد . البته این جمله نباید شما را ناامید کند ، شاید راه فریلنسری سخت و طولانی باشد ولی مزایای عالی آن ، همواره ما را تشویق میکند که در این راه قدم بگذاریم.

- اگر شما انعطاف پذیری را دوس دارید.
- اگر میخواهید مستقل باشید و زیر دست رئیستان کار نکنید .
- اگر میخواهید که درآمد های بالاتری را تجربه کنید .
- اگر میخواهید زودتر به موفقیت برسید .



فصل یک : مفاهیم

اولین فریلنس ها ، سربازانی بودند که در قرون وسطی برای ارباب مورد انتخاب خود می جنگیدند . یعنی سربازانی که متعلق به شاه و ارباب خاص و منطقه خاصی نبودند و در ازای پاداش برای دشمنها نیزه می زدند .

نگران پاداش نباشید
اگر پیروز چنگ بشید
یک کوزه طلا میان شما تقسیم
خواهد شد

اگه سکه طلا بده
؛ تا صبح
شمشیر میزنم براش

خوب..
امسال
برای
کدوم
ارباب ،
بجنگیم؟



فصل یک : مفاهیم

تاریخ واژه فریلنسر

واژه فریلنسر دفعات زیادی در کتاب آیوانهو توسط سر والتر اسکات مورد استفاده قرار گرفته است . سر والتر اسکات رمان نویس تاریخ ، اسکاتلندی هست .

رمان آیهانلو یکی از آثار نامی ادب جهان است. اولین مدرک مکتوب از فریلنسری در این کتاب یافت شده است .



گزیده ای از این جملات را در پاراگراف زیر میخوانید :

"I OF OFFERED RICHARD THE SERVICE OF MU FREELANCES , AND HE REFUSED THEM ,I WILL LEAD THEM TO HULL , SEIZE ON SHIPPING ,, THANK TO THE BUSTLING TIMES , A MAN OF ACTION WILL ALWAYS FIND EMPLOYMENT "

ترجمه:

من به ریچارد خدمات فریلنسری را ارایه دادم . او آنها را رد کرد.من آنها را به بدنه ضد آب هدایت خواهم کرد.حمل و نقل را تصرف کنید . به لطف زحمات و وقتی که گذاشته می شود ، یک مرد عمل همیشه شغل پیدا می کند.

فصل یک : مفاهیم

همچنین **سر توماس براون** مولف انگلیسی در کتاب **دوران زندگی هیوملر** از این اصطلاح استفاده کرده بود.

آخرین جمله ی متن ترجمه شده ی رمان آیهانلو واقعا زیباست . یک مرد عمل همیشه شغل پیدا میکند .سخنی که بیشتر از ۲۰۰ سال از قدمت آن می گذرد ولی همچنان پایدار است .

ما در این کتاب آموزش خواهیم داد که مرز های جغرافیایی را کنار بگذارید و خودتان را برای یک مسابقه جهانی آماده کنید .پس اگر شما فرد عمل و تلاش باشید ، همیشه شغل مورد نظر خود را پیدا میکنید.



فصل یک : مفاهیم

امروزه واژه **فریلنسر** دستخوش تغییرات شده است و در قرن حاضر دیگر سربازان داوطلب را فریلنسر خطاب نمی کنند و محدوده ی فریلنسری خیلی بزرگتر شده است . به طوری که پیش بینی می شود در سال های آینده ، فریلنسر ها رقم بزرگی در اقتصاد دنیا داشته باشند . رایج ترین واژه معادل فریلنسر در زبان فارسی آزادکاری است .

تعریف فریلنسر

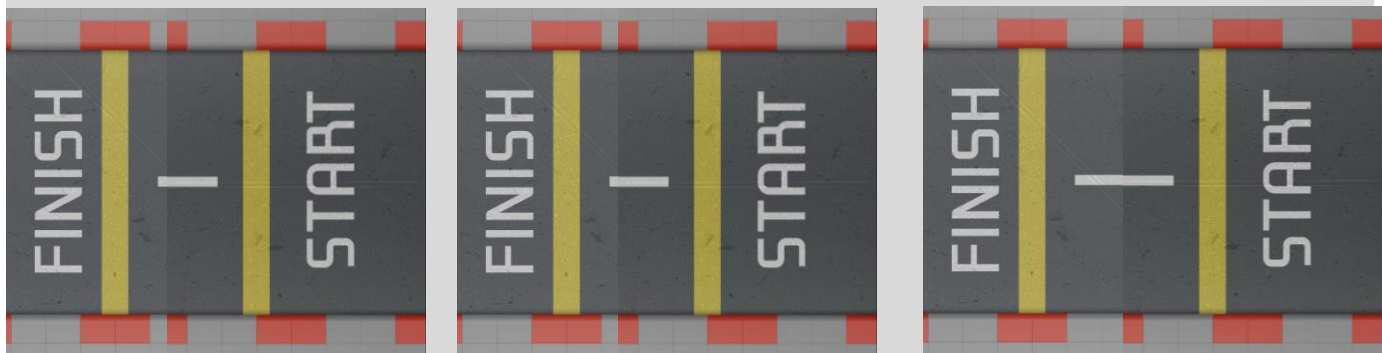
فریلنسر فردی یا مجموعه ای هست که خدمات و سرویس های خود را بدون تعهد دراز مدت و در ازای مبلغ مشخص به کارفرما ارائه می دهد . فریلنسر ها معمولا ساعتی ، روزانه یا پروژه ای دستمزد میگیرند . در منابع مختلف عموما فریلنسری را یک کسب و کار یک نفره معرفی کرده اند ، ولی در عمل فریلنسری میتواند شرکتی یا گروهی باشد و هیچ مانعی برای این موضوع وجود ندارد و در بعضی پروژه ها ، فریلنسر ها با همکاری همدیگر پروژه ها را مدیریت می کنند.



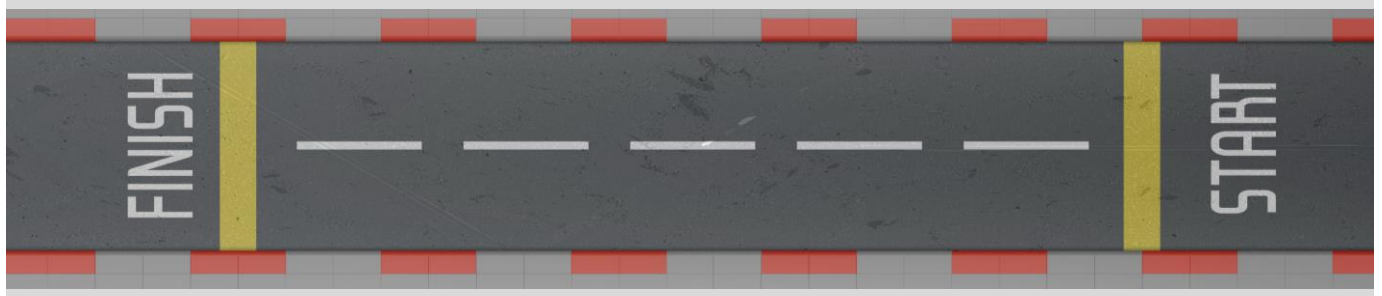
فصل یک : مفاهیم- تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

مدت زمان اشتغال

در اشتغال سنتی عموماً مدت کسب و کار بلند مدت است و گاهی فرد کل دوران کاری خودش را در یک سازمان مشغول به کار بوده و پس از مدت زمان مشخصی بازنشسته می شود . این روش اشتغال که در این کتاب نام اشتغال سنتی را برای آن انتخاب کردیم در گذشته طرفداران زیادی داشته است و به مرور از محبوبیت آن کاسته شده است. ولی در اشتغال فریلنسری قراردادها آغاز و پایان دارد و مدت زمانی مشخصی برای آن تعریف می شود .



توضیحات : تفاوت مدت زمان اشتغال سنتی و فریلنسری



فصل یک : مفاهیم-تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

حقوق ثابت و متغیر

افرادی که در شغل های سنتی کسب درآمد دارند، مطمئن هستند که در آخر ماه در زمان مشخصی، حقوق معین را دریافت می کنند و هیچ نگرانی و ترسی در این زمینه ندارند و نسبت به حقوقشان برنامه ریزی مالی می کنند. ولی فریلنسرها در آخر ماه هیچ حقوقی دریافت نمی کنند و حقوقشان نسبت به تعداد و حجم پروژه کم و زیاد می شود. فریلنسرهای موفق همیشه تدابیری را برای این موضوع اتخاذ می کنند که در ادامه ی کتاب به آنها نیز خواهیم پرداخت .

چیکار میکنی؟

دارم برنامه ریزی مالی میکنم...
میخواوم هزینه هامون رو
مشخص کنم و برای آینده و بیمه
سلامت و تامین اجتماعی
هم درصدی را جدا کنم



فصل یک: مفاهیم-تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

محل کار

فریلنسرها می توانند محل کارشان را مدام تغییر دهند کافه ، خانه ، کتابخانه ، محل های اشتراکی کار ، حتی خارج از شهر

فریلنسرها انعطاف خوب و عالی را در این مورد تجربه می کنند ولی برعکس در اشتغال سنتی ، میز کار و اتاق و محل کار شما از قبل تعیین شده است و تقریبا هیچ انتخابی ندارید و انتخاب آن از اختیار شما خارج است !

چه خوب

من میتونم همزمان پول دربیارم
و شغلم رو از فریلنسری
مدیریت کنم



فصل یک: مفاهیم-تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

اختیار و عدم اختیار

فریلنسرها تقریبا در تمامی تصمیم گیری های مرتبط با شغلشان اختیار کامل دارند و در واقع رئیس خودشان هستند . ساعات کار , پوشش در محل کار , زمان ملاقات با مشتری , زمان تعطیلات هفتگی و سالانه و تقریبا تمامی امور کاری.

ولی در اشتغال سنتی این اختیارات وجود ندارد و شما در مواردی مانند پوشش و محل کار و ملاقات ها باید از نظم و سیاست کلی آن سازمان پیروی کنید .



فصل یک: مفاهیم-تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

تفاوت در فضای رقابتی

رقابت بین کارمندان با رقابت فریلنسرها قابل مقایسه نیست. رقابت بین آزادکاران بیشتر و سنگین تر می باشد و این فاصله به شدت در میزان درآمد فریلنسرها تاثیر پذیر است. هر چه قدر این رقابت سالم باشد به مرور باعث افزایش کارایی خواهد شد و افزایش جایگاه علمی فریلنسر و به طبع آن قرارداد پروژه هایی با مبالغ بالاتر را نصیبشان خواهد نمود. برای سبقت گرفتن از بقیه فریلنسر ها ، **تنها راه رقابت سالم ، افزایش جایگاه علمی و افزایش کیفیت کار خواهد بود.** شاید شما فکر کنید تخفیف های بیش از اندازه و شکستن قیمت ها و ارزان کاری ها باعث شکست رقیبتان شود. شاید بتوانید با این روش ها در کوتاه مدت پروژه هایی قرارداد کنید ولی در نهایت باعث شکست شما و خداحافظی شما از حرفه ی فریلنسری خواهد شد .

لطفا کمک

کنید...

من هزینه هام رو مدیریت نکردم و دارم غرق میشم

فکرکردم با ارزان

کاری میتونم

موفق شم



فصل یک : مفاهیم- تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

در چند سال اخیر بعضی از سایت‌های فریلنسری این رقابت ناسالم را در بین فریلنسرها ایجاد کرده اند و باعث نارضایتی فریلنسرها از این حرفه شده اند . به شدت توصیه میکنیم در فضایی که رقابت مالی را در بین فریلنسرها ایجاد کنند حضور پیدا نکنید تا کارتان بی ارزش نشود . اگر شما میخواهید فریلنسر شوید یعنی در حرفه ی خاصی ماهر هستید و مطمینا برای کسب آن مهارت تلاش زیادی کرده اید . شما باید با درآمد فریلنسری خود زندگی تان را اداره کنید . برای آینده پس انداز کنید و خودتان را بیمه کنید . اگر شما با ارزان کاری رقابت کنید هیچ وقت نمی توانید کیفیت کارتان را افزایش دهید و همچنان نمی توانید پیشرفت کنید و بعد از مدت کوتاه باید از حرفه خود خداحافظی کنید .

وای... افتادم
باید برم فوری مهارتهای
تخصصی یاد بگیرم و
از رقبا جا نمونم



تو که بلد
نیستی ، چرا منو
بدبخت
کردی



عالیه...بدو بدو...
من میدونستم با یادگیری
مهارت های جدید
میتونم موفق شم



فصل یک : مفاهیم - تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

سرعت پیشرفت

سرعت پیشرفت فریلنسرهای موفق و تلاشگر به مراتب بیشتر از کارمندان تلاشگر می باشد . فریلنسرهای موفق برای ترفیع رتبه و جایگاه و افزایش حقوق نیازی به تایید رئیس خود ندارند و آنها با سرعت بیشتری این مسیر پیشرفت را نسبت به همکاران خود در اشتغال سنتی طی خواهند نمود .
ما در این کتاب کمک میکنیم که شما در این مسیر قرار بگیرید و با سرعت بالایی به اوج برسید .

عالیه پسر...سوار جت فریلنسری شدم...سرعت چه
حالی میده..اگه این پروژه رو هم تموم کنم و نمونه
کارهای جدیدمو تو پروفایل پل دیزاینرز بزارم...بعدش
تعرفه هام رو آپدیت میکنم و فقط پروژه های حرفه ای
میگیرم



فصل یک: مفاهیم - تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

تفاوت در مزایا

همگان بر این باورند که اشتغال سنتی مزایای عالی دارد ، یک کارمند بعد از اتمام دوران کاری ، پایان کار دریافت می کند ، حقوق بازنشستگی دریافت میکند و عضو تعاونی های مربوط به محل کارش است .

سخت در اشتباهید . چون که اگر یک فریلنسر تلاش گر از مزایای بالا بهره مند نیست این فقط تقصیر خودش است و برنامه ریزی مالی خوبی ندارد ، احتمال زیاد ارزان کاری کرده است و مدام درجا زده است و هیچ پیشرفتی نکرده است . یا در پلت فرم های خود محور عضو شده است که به آینده فریلنسرهایش توجهی نمیکند و به دنبال برند سازی برای آنها نیست و یا اینکه برنامه ریزی مالی برای آینده نداشته است .

من یه فریلنسر م ...

باید هزینه هام رو مدیریت

کنم و بخشی از درآمدمو

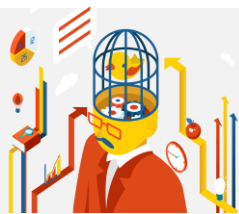
پس انداز و سرمایه گذاری

کنم

لطفا وقتی تعرفه های کاری خودتان را مشخص میکنید ، به فکر آینده خود باشید . اگر شما قادر به این کار نیستید که برای زندگی مالی خود برنامه داشته باشید لطفا به اشتغال سنتی خود ادامه دهید .



فصل یک : مفاهیم - تفاوت فریلنسری و اشتغال سنتی

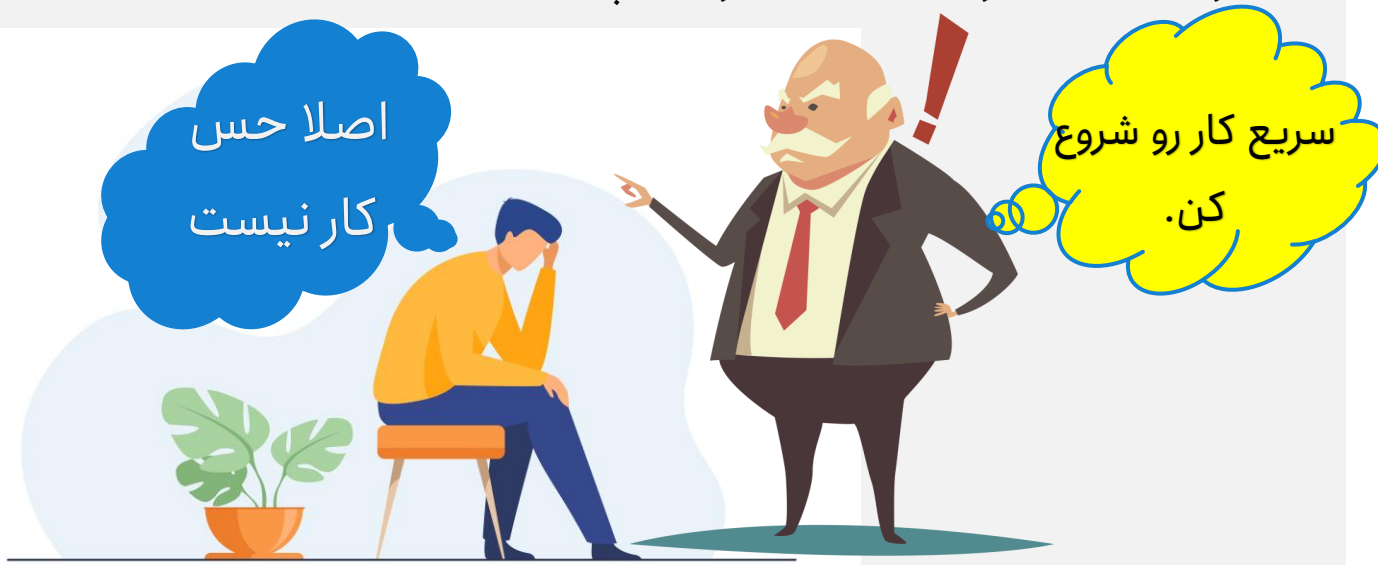


بازدهی و راندمان

بازدهی و راندمان تمامی اشخاص متفاوت است . ما باید ریتم اولترادین مغزیمون با برنامه ی کاری و زندگیمون تعامل داشته باشند تا دوپامین بیشتری تو مغزمون تولید بشه و راندمانمون افزایش پیدا کنه .

ولی ما برای این تعامل باید ریتم خودمون رو بشناسیم و با اون هماهنگ باشیم ولی متاسفانه تایم کاری اشتغال سنتی و لزوم تبعیت کارمندان از اون تایم کاری ، این برنامه ریزی را برای آنها مشکل میکند و ناخواسته این راندمان کاهش پیدا می کند .

رئیس سازمان ها در اشتغال سنتی برای افزایش راندمان باید محدودیت ها را کنار بگذارند و به کارمندانشان آزادی عمل ، آزادی فکر و آزادی انتخاب بیشتری بدهند تا راندمان آنها افزایش پیدا کند .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

فارغ التحصیلان جدید ، فریلنسر های با تجربه و بسیاری دیگر از متخصصان و هنرمندان خلاق در این مسیر همراه ما هستند تا مسیر موفقیت فریلنسری را آسان تر بپیمایند .

از کجا شروع کنیم؟

شاید شما فکرمیکنید که بازار کار ضعیف می باشد ولی هرگز اینطور نیست . اگر شما در دور افتاده ترین سکونتگاه یک کشور باشید هرگز بازنده نخواهید بود . مطمئن باشید خلاقیت و استعداد و تخصص حرف اول را میزند . چه بسا فریلنسرهایی که در مناطق دور تر از پایتخت هستند ، خوش شانس تر باشند چون که هزینه های زندگی آنها به مراتب پایین تر است و دغدغه های آنها برای اداره زندگی پایین تر است .

فکرشم نمی کردم ، دارم
از هزاران کیلومتر دورتر
از کارفرما ، بهترین پروژه
هارو قرارداد میکنم. به
برکت فریلنسری ..



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

برای مثال وقتی شما در یک سایت فریلنسری فعالیت میکنید ، کیفیت کار شما برای کارفرما مهم می باشد و شاید هرگز متوجه نباشد که شما در کدام شهر سکونت دارید . . . هدف اصلی من در این کتاب کمک کردن به دوستان فریلنسر می باشد تا بتوانند بازار کار خود را گسترش دهند و درآمدهای بالایی را تجربه کنند .

خوب فکر کنید فریلنسری بسیار هیجان انگیز به نظر می رسد. شاید فکر میکنید که شما رئیس خودتان هستید و دیگر چون کسی به شما دستور نمی دهد شما زندگی راحتی خواهید داشت .من توصیه میکنم که فریلنسری را به دلیل مزایای آسون بودنش انتخاب نکنید ، چون زندگی خود را با این مزایای خیلی ساده ، می توانید نابود کنید .

ای بابا...من فریلنسر شده بودم که کار نکنم و از دست رئیس بد اخلاقم خلاص شم. حالا که بدتر شد ، تو ساحل هم باید لبتاب همراهم باشه....فردا ددلاین دارم....

Oh may god



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

اگر شما انضباط کاری دارید، اعتماد به نفس و انگیزه ایجاد کار برای خودتان را دارید ، فریلنسری را شروع کنید . ولی اگر احساس میکنید که شما در محیط کاری فعلی خود به دلیل بی نظم و تنبلی ، با مشکل مواجه هستید، شاید فریلنسری نیز برای شما مناسب نباشد . چون اگر شما در دنیای فریلنسری نظم نداشته باشید ، کارفرمای شما دیگر هیچ وقت دوباره پروژه ای را با شما قرارداد نخواهد کرد .

بعضی از انسان ها باید در محیط کارمندی کار کنند و نمی توانند زندگیشان را با فریلنسری مدیریت کنند ، اگر شما از این دسته هستید لطفا مطالعه این کتاب را متوقف کنید .

یه فکری زده به سرم. شروع کنم عصرها ، فریلنسری پروژه بگیرم ، بعد یه مدت که مطمئن شدم میتونم و درآمدش مناسبه ، کلا از شرکت استعفا میدم.



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

همیشه به جمله ی والتر اسکات در رمان آیهانلو فکر کنید. (یک مرد عمل همیشه کار پیدا میکند.) جمله ای که بعد از شنیدن جواب رد کارفرما بیان شد. شما فریلنسری را انتخاب کردید پس بهتر است از محیط های آزار دهنده دوری کنید، حتی از کارفرماهای آزار دهنده دوری کنید . شما این انتخاب را دارید که کارفرمای خودتان را انتخاب کنید و این عالی است . شما میتوانید در همه جای دنیا شغل پیدا کنید پس هیچ وقت پروژه ای را که احساس خوبی برای شما ندارد ، قرارداد نکنید .

بزرگترین اشتباه زندگیم

اعتماد به این فریلنسر بود .

ای خدای من

همه برنامه ریزی ها خراب شد .

نباید پروژه ای را با کیفیت پایین تحویل بدهید و نباید اجازه بدهید که کارفرما از کیفیت کار شما ناراضی باشد. کارفرما یکی از مهمترین سرمایه های شماست. کارفرمای ناراضی به عنوان ماشین تبلیغات منفی برای شما کار خواهد کرد . تبلیغاتی که از نوع سینه به سینه می باشد و تاثیر بالایی دارد .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

سود آوری در رسیدن به درآمد مطلوب شاید زمان بر باشد ، این نگران کننده نیست و شما باید راه خود را به صورت جدی و با پشتکار ادامه بدهید .

شما برای شروع فریلنسری باید برنامه ریزی عالی داشته باشید ، چون که شما علاوه بر تخصص خودتان ، باید بازاریابی کنید ، مدیریت کنید ، حسابداری انجام دهید ، قرارداد ها را مدیریت کنید ، خودتان را بیمه کنید ، با مشتریان قبلی ارتباط خود را حفظ کنید و کلی مشکل دیگر که باید شما راه حلی برایش پیش بینی کنید .

آیا راستی یک فرد می تواند همه این کارها را به تنهایی انجام دهد و موفق باشد؟

پاسخ منفی هست . اگر شما برای تمامی این امور بخواهید کارمند استخدام کنید ، مطمئنا هزینه های آنها بسیار هنگفت خواهد بود . ما در ادامه کتاب راه کارهایی را برای بهبود زندگی شما معرفی خواهیم کرد .

فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

فریلنسر تاجر

تجارت ، آفت بزرگی برای هر متخصصی هست که مجبور هست به جای تمرکز بر تخصص خود ، به بازاریابی و تبدیل مهارت به درآمد تمرکز کند .
یک فریلنسر موفق باید تمام وقت خود را برای افزایش کیفیت پروژه و افزایش مهارت‌های جانبی صرف کند . پیگیری قرارداد ها و پرداخت ها و حاشیه های تجاری می تواند فریلنسر را از اهداف خود دور کند.

بنابر این مهمترین سوالی که در این زمینه مطرح است ، اینکه **چطوری ما تخصص و مهارت خودمان را به درآمد تبدیل کنیم و به تجارت فکر**

نکنیم ؟

فعلا کار کردن رو بیخیال

بزار ببینم چه طوری میتونم از کارفرما

پیش پرداخت بیشتری دریافت کنم

اگه کار کنم و پولم رو نده چی کار

کنم؟؟؟؟



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

اکنون که شما این کتاب را مطالعه میکنید ، فریلنسرهای زیادی در بعضی سایتهای فریلنسری خود محور در حال ضربه زدن به خودشان هستند . با تخصص و هنر خودشان تجارت میکنند . در حال کاهش دادن تعرفه ها هستند تا پایین ترین تعرفه را پیشنهاد کارفرما کنند و پروژه را قرارداد کنند.

من کمترین قیمت رو پیشنهاد دادم ولی صرف نمیکنه . پس مجبورم پروژه بی کیفیت تحویل بدم ...ولی تقصیر من نیست...ساز و کار این سایت فریلنسری اینطوریه که هر کس قیمت کمتر بده ، کار میگیره . پس باید به یه سایت فریلنسر بهتر مهاجرت کنم . .
دوستم علی ،اوه..یادم افتادپل دیزاینرز رو پیشنهاد داده بود .

مطمینا پروژه ای که هزینه ی فریلنسر را پوشش ندهد ، کیفیت و خروجی پایین تری خواهد داشت و نارضایتی کارفرما ، ضربه ای محکم به جریان فریلنسری وارد خواهد کرد و کارفرمایان را بدبین خواهد کرد .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

ثبت شرکت با مسیولیت محدود

کارفرمایان برای عقد قرارداد ها با مبالغ بالاتر ، حتما دنبال تضمین از طرف شما خواهند بود . کارفرمایان برای پرداخت وجه برای فریلنسرها ، باید به آنها اعتماد کنند . مطمینا شما باید یک دفتر کار شیک و کارکنان مشغول به کار داشته باشید .

ولی امروزه هزینه های مربوط به اجاره دفتر کار ، پرداخت حقوق و مزایا به کارکنان ، هزینه های سربار دفتری و هزینه های مالیات و بیمه مبلغ خیلی زیادی را شامل خواهد شد . ولی واقعا به چه قیمتی ؟ حتی اگر شما پروژه های با مبالغ بالا را قرارداد کنید ، با این هزینه های سرسام آور شاید تنها 20 درصد آن مبلغ را بتوانید برای خودتان برداشت کنید .

راه حل چیست؟ همچنین شما فقط می توانید در محدوده ی خودتان ، کارفرمایان را به دفتر کار خود دعوت کنید و خیلی محدود خواهید شد . ما توصیه میکنیم که جهانی فکر کنید . در ادامه همین کتاب ما روش های مطمین را برای شما بیان خواهیم نمود .

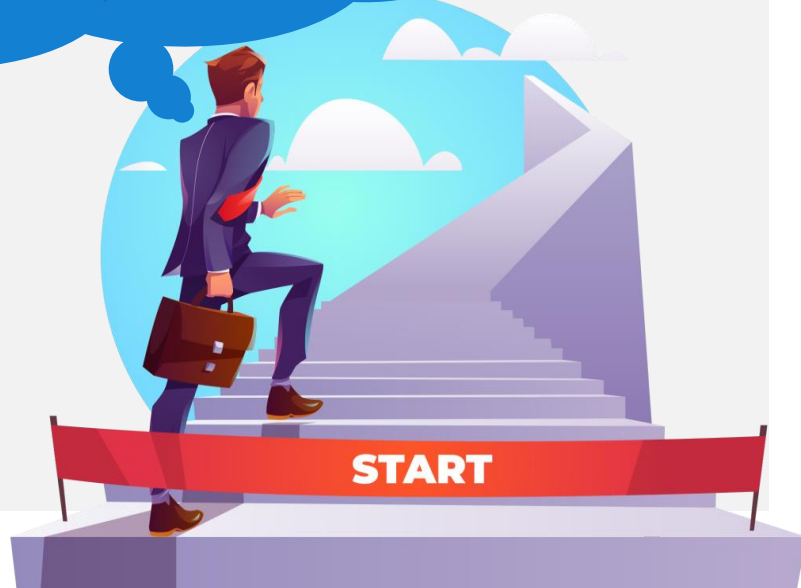
فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

شروع نیمه وقت

ما توصیه میکنیم که شما فریلنسری را نیمه وقت شروع کنید ، تعداد مشتریان خود را افزایش دهید ، پرتفولیو خود را قوی تر کنید . شما قبل از ترک شغل دائمی خود باید مطمئن باشید که با فریلنسری سازگار هستید یا برای فریلنسری خلق شده اید .

احتمال این وجود دارد که رئیس شما ، فرصت های شکوفایی را از شما سلب کند و این می تواند برای شما نابودکننده باشد . اما با شروع کار نیمه وقت فریلنسری ، شما می توانید استعدادهای خود را آرام آرام کشف کنید و برند خود را در ذهن ها تثبیت کنید .

نیمه وقت شروع کردن فکر خوبیه. این میتونه اولین قدم من برای به اوج رسیدن باشه. پس همین امروز تو پل دیزاینرز شروع میکنم.



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

محل کار

یک آتلیه خانگی کمک میکند که شما هزینه های مربوط به دفتر را کاهش دهید و ساعتها در رفت و آمد اذیت نشوید .

این عالی است که شما فضایی در خانه را برای کار کردن اختصاص دهید ، البته باید مواظب افسردگی نیز باشید و در برنامه های استراحت خودتان، تعامل با دوستانتان را فراموش نکنید .

شما باید یک اتاق از خانه خود را برای کار اختصاص دهید ، ممکن است مشکلاتی را با اعضای خانواده داشته باشید و باید مدیریت کنید . اگر مدیریت نشد ، می توانید از فضاهای کار اشتراکی استفاده کنید .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

ساخت پورتفولیو آنلاین

شما برای حضور در بازار کار و معرفی برندتان به عموم ، بدون شک نیاز به حضور در ویتترین های آنلاین دارید . همین الان شروع کنید .

بدون شک اگر شما میخواهید در عرصه جهانی کار کنید و خودتان را محدود جغرافیا نکنید . در سایتهایی که تخصص را به مزایده بگذارند به هیچ وجه همکاری نفرمایید .

این امکان در پلت فرم پل دیزاینرز برای شما فراهم شده است که صفحه ای به نام خودتان داشته باشید و نمونه کارهای خود را همراه با تعرفه ها و پکیج ها به کارفرمایان نمایش دهید . این واقعا عالی است . با کلیک بر روی دکمه ی زیر وارد این پلت فذم شده و شروع کنید...

برو به پلت فرم پل دیزاینرز

من از شما دعوت میکنم که مراقب حرفه و هنر خودتان باشید ، اکیدا توصیه میکنم که در سایتهای تخصصی عضو شوید ، مطمینم شما ارزش کارتان را به مزایده نمی گذارید .

فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

همکاری با سایتهای فریلنسری

من در صفحه ی قبلی دکمه و لینک ورود به پلت فرم پل دیزاینرز را برای شما ایجاد کردم. من مدیر عامل و بنیانگذار این پلت فرم هستم و در این مدت برای بسیاری از فریلنسرها ، کارآفرینی کرده ام و آنها را به درآمد خوبی رسانده ام. ما در سایت پل دیزاینرز اولین پروژه را از یک کارفرمای ایرانی ساکن استرالیا قرارداد کردیم. این برای ما عالی بود . همکاران من در مجموعه پل دیزاینرز ، کمک میکنند که زندگی را برای شما آسان تر کنند . همچنین داشبورد حرفه ای و بی نظیر پل دیزاینرز این امکان را برای شما ایجاد کرده است که همیشه پروفایلتان را با سلیقه خودتان مدیریت کنید. **ما یک پیشرفت عالی را در مجموعه پل دیزاینرز تجربه میکنیم ، این بسیار امیدوارکننده است . من دوست دارم به تمام فریلنسرها کمک کنم و ارزش فریلنسری را در کشورم ارتقا دهم .**

نمودار زیر عملکرد ما را فقط در مدت کمتر از شش ماه برای شما نمایش می دهد . همچنین شما می توانید در این سایت از کارفرماهای ایرانی خارج از کشور نیز پروژه های خوبی را قرارداد کنید .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

تعامل با همکاران

با بقیه فریلنسرها ارتباط داشته باشید ، توانایی های خود را با صمیمیت به آنها انتقال دهید . همیشه به آنها کمک کنید .

مطمین باشید دوستان و همکاران خوب مثل یک سرمایه برای شما هستند . از پیشرفت آنها نترسید . مطمین باشید که پیشرفت آنها برای شما نیز خوب می تواند باشد. ما باید کمک کنیم که همگی باهم پیشرفت کنیم . دنیای فریلنسری بسیار پردرآمد و مانند یک اقیانوس می باشد . مارکتینگ فریلنسری به اندازه ای غیر قابل تصور ، بزرگ است و می تواند برای همه ی متخصص ها کار تولید کند .

چه خوب شد دوستامو
هم دعوت کردم ، دیگه اونا هم
درآمد خوبی دارن و من دوستانی
موفق دارم. هورا!!!



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

همیشه به روز باشید

آخرین ورژن های نرم افزارها را یاد بگیرید و همیشه تازه ترین متریال ها و ابزار مرتبط به حرفه ی خود را بشناسید . کارفرمایان همیشه به دنبال به روز ترین متخصصان هستند . دنیا هر ثانیه در حال تغییر است و اطلاعات جدیدی تولید می شود . روزانه برنامه مشخصی را برای مطالعه و آپدیت خودتان اختصاص دهید .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

پس انداز مالی

اگر شما یک فریلنسر نیمه وقت هستید یا فعلا فریلنسری را شروع نکرده اید ، حتما و حتما قبل از شروع فریلنسری مقداری پس انداز مالی داشته باشید . اگر در شروع فریلنسری ، مادیات شما را درگیر کند ، ادامه دادن سخت خواهد بود. چون احتمالا در ماه های ابتدایی شما درآمد زیادی نخواهید داشت . شما قبل از شروع فریلنسری به صورت تمام وقت، باید اطمینان کامل از خودتان داشته باشید و هیچ وقت از روی عصبانیت و برای فرار از اشتغال سنتی ، فریلنسری را شروع نکنید .

SAVE
MONEY



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

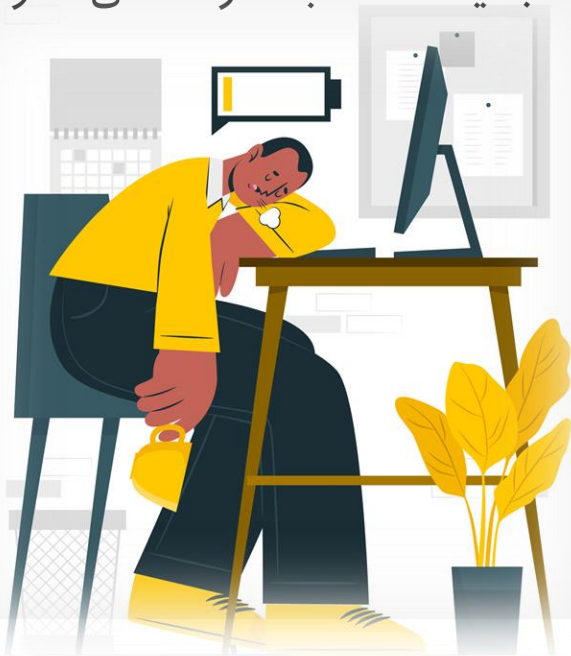
تجهیزات تخصصی

مطمینا شما برای ارائه یک پروژه قوی نیاز به سیستم کامپیوتری قوی دارید ، سیستم قوی سرمایه اصلی شماست و لطفا دقت کافی در خرید آن را انجام دهید .

شما باید صندلی راحت خریداری فرمایید . شاید عنوان کردن این مطلب به نظر بعضی از مخاطبان ، نیاز نیست ولی شاید شما روزانه بیشتر از هشت ساعت پشت صفحه نمایش و نشسته بر صندلی باشید . مطمینا یک صندلی راحت ، می تواند بازدهی و راندمان شما را افزایش دهد .

اگر شما صندلی راحتی داشته باشید شاید روزانه یک ساعت بیشتر بتوانید با راندمان بالا کار کنید و این عدد ماهانه زمان زیادی را شامل می شود و مطمینا تاثیری بالا در درآمد شما دارد . با یک حساب سرانگشتی متوجه

می شوید که خرید یک صندلی راحت و افزایش راندمان شما ، بازگشت سرمایه چند برابری دارد .



فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

همچنین شما باید دسترسی به گوشی هوشمند داشته باشید. فراموش نکنید که به جای مبارزه با تکنولوژی، دوست آن باشید و به نفع خود از آن استفاده کنید. شما باید در شبکه های اجتماعی حضور موفق داشته باشید. نگران از دست دادن وقت نباشید. مطمینا امروزه با سرویس های جدید می توانید شبکه های اجتماعی را نیز مدیریت کنید. چون معمولا رقبای شما در شبکه های اجتماعی حضور فعال دارند، پس بهتر است شما نیز تا حدودی فعال باشید. ولی مواظب باشید که باعث اتلاف وقت نشود. بهتر است در بیهوشی شبکه های اجتماعی، لینک پروفایل صفحه خودتان را در پلت فرم فریلنسری قرار دهید تا کارفرماها بتوانند پورتفولیو شما را مشاهده و سفارششان را ثبت کنند.

برند

به برند خود فکر کنید. مطمینا یک فریلنسر باید در دهه ی اول حرفه خود، برندشو تثبیت کنه. ما در این کتاب از اهمیت برندینگ و مسیر برندینگ برای شما صحبت میکنیم. همراه ما باشید.

فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

تبلیغات

مهمترین و موثرترین نوع تبلیغات ، تبلیغات سینه به سینه یا به اصطلاح دهان به دهان است . با اطمینان ، این نوع تبلیغات پادشاه تبلیغات است . تبلیغاتی که رایگان می باشد و با پول قابل خرید نیست و کارایی خیلی بالایی دارد .

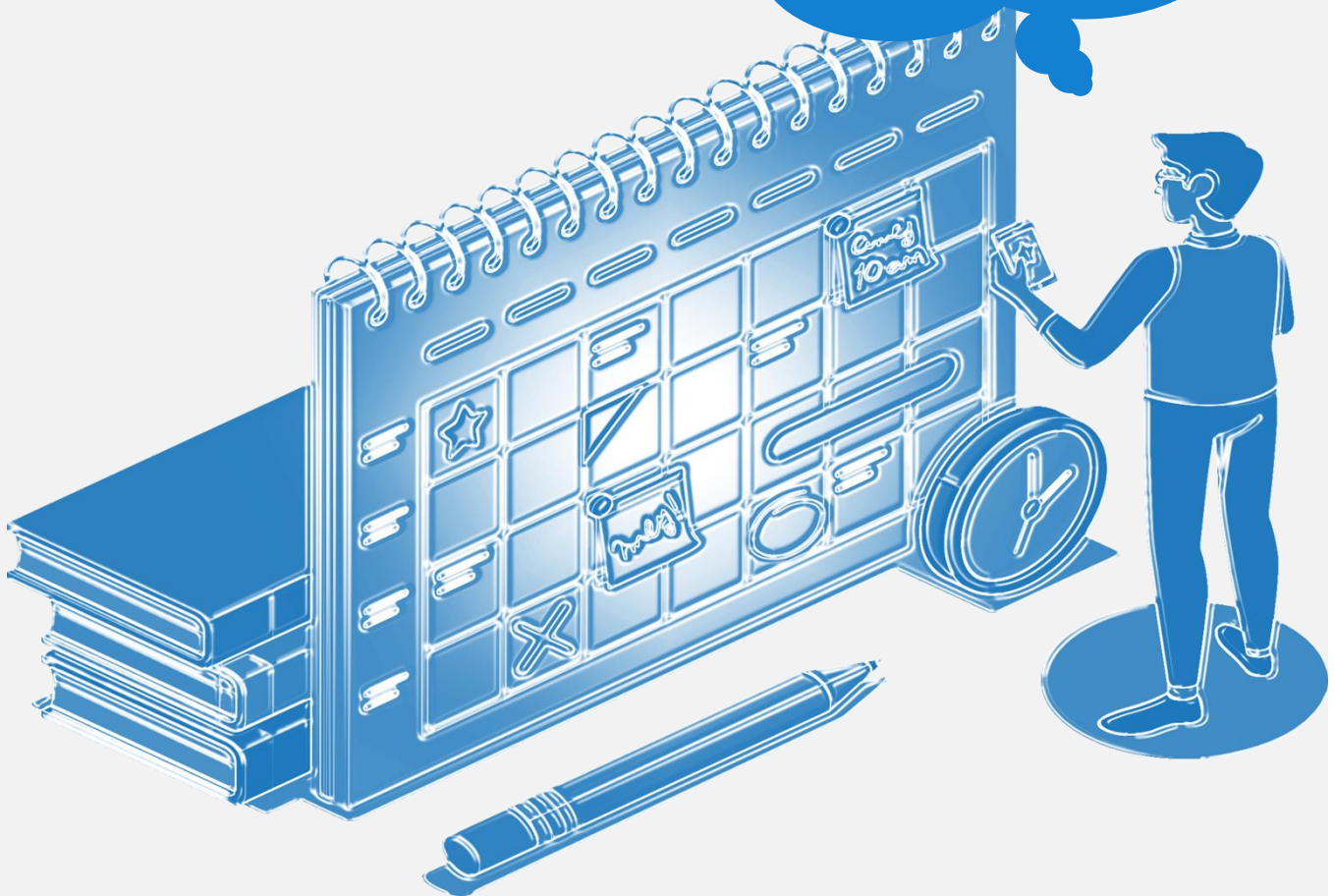
هیچ وقت کارفرمایان قبلی را فراموش نکنید . باید با آنها در ارتباط باشید . این ارتباط باید مستقیم و غیر مستقیم باشد . ارتباط مستقیم یعنی حضوری یا تلفنی باشد و مستقیماً با آن شخص دیدار کنید . ارتباط غیر مستقیم می تواند از طریق ایمیل مارکتینگ یا ارسال پوش باشد. این خدمات را بهتر است که پلت فرم فریلنسری برای شما انجام دهد. چون شما به عنوان فریلنسر زمان کافی برای این موارد ندارید و می تواند هزینه های شما را افزایش دهد .

فصل دوم: شروع زندگی فریلنسری

برنامه ریزی

همیشه چشم اندازه‌های هفتگی، ماهانه، شش ماهه و سالانه و 5 ساله را برای خودتان ترسیم کنید. اگر شما برنامه ترسیمی برای خودتان داشته باشید می‌توانید در زمان‌های مختلف عملکرد خود را برای این موضوع بسنجید.

- من باید تا 2 سال از فریلنسری‌های برتر باشم
- من باید تا شش ماه به نرم‌افزارهای جدید
- تسلط پیدا کنم





ما در این فصل ، راهنمای کلی از نحوه فعالیت شما و ورود به دنیای فریلنسری صحبت کردیم. اطلاعات مفید و یک نگاه اجمالی را برای شروع فریلنسری ارائه دادیم.

ما در فصل سوم کمک میکنیم که شما زودتر به موفقیت برسید .

اگر شما این کتاب را مطالعه میکنید ، پس می دانید که این کتاب برای شما مفید است و برای پیشرفت برنامه ریزی میکنید ، پس این کتاب را برای دوستانتان نیز ارسال کنید .

بازار کار دنیای فریلنسری به صورت باورنکردنی بزرگ است و بزرگتر نیز خواهد شد . اصلا نگران این نباشید که فعالیت تعداد زیادی فریلنسر در دنیای فریلنسری ، تاثیر منفی بر گردش مالی شما داشته باشد . برعکس باعث رونق بازار شما نیز می شود و کارفرمایان بیشتری برای واگذاری پروژه های خود در این دنیا پا خواهد گذاشت.

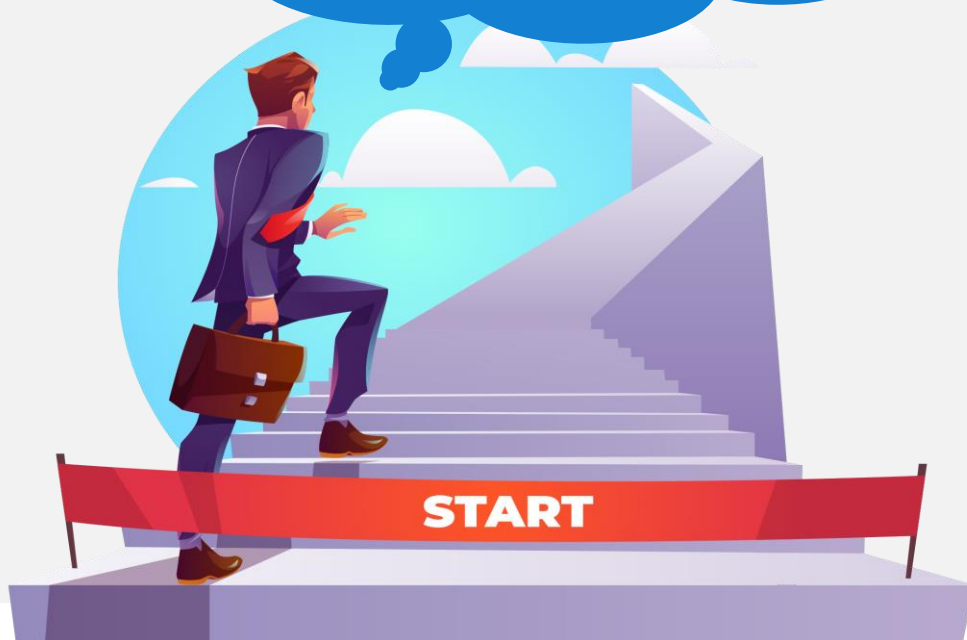
فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

نگاه کلی

ما در فصل دوم سعی کردیم که شما به صورت نیمه وقت فریلنسری را شروع کنید ، چون که اگر فریلنسری با روحیات شما سازگار نباشد ، کار دایمی و سنتی خود را از دست ندهید .

اگر شما بعد از چند ماه کار فریلنسری نیمه وقت ، در تصمیم خود مصمم هستید و این نوع کار کردن را انتخاب فرمودید ، پس این فصل از کتاب را مطالعه کنید و سریعاً فریلنسری را به صورت تمام وقت جایگزین شغل اصلی تان بکنید .

با برنامه ریزی جدی دارم میام. رقبا بزین کنار .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

کیفیت پروژه های تحویلی

شما باید در تمامی پروژه ها ، پیروز میدان باشید . پیروزی یک فریلنسر زمانی هست که پروژه با کیفیت تحویل کارفرما شود. خروجی پروژه شما همیشه زنده می باشد . اگر کیفیت کارتان بالا باشد برای شما تبلیغ هست و مشتری می آورد . اگر کیفیت پروژه پایین باشد ، شما نمی توانید آن را از ذهن ها پاک کنید.

ارائه پروژه بی کیفیت به کارفرما ، میلیاردها تومان ضرر مالی و خسارات های جبران ناپذیر اجتماعی و حرفه ای برای شما خواهد داشت. ارایه پروژه هایی با کیفیت بالا و حفظ رضایتمندی کارفرمایان ، ارزش افزوده ای فراتر از انتظار را برای برند شما به ارمغان می آورد . درخت برند شما هر روز پربرکت و پررونق خواهد شد . با تحویل پروژه های ناقص ، بی کیفیت ، شما هر روز از موفقیت دور خواهید شد . در نهایت باید از حرفه تخصصی و آرزوهایتان خداحافظی کنید.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

اطلاع رسانی از طریق شبکه اجتماعی

از قدرت شبکه های اجتماعی غافل نباشید . می تواند برای شما عالی باشند. شما از طریق شبکه های اجتماعی می توانید برند خود را ثبت کنید و همچنین این کمک میکند که کارفرماها به آسانی شما را پیدا کنند. شما می توانید از طریق بیزو این شبکه های اجتماعی و قراردادن لینک پروفایلتون ، این مخاطب هارو به آسانی به پروفایلتون در سایت فریلنسری هدایت کنید و در مسیر ثبت سفارش قرار دهید .

بسیاری از فریلنسرها در شبکه های اجتماعی فعالیتی ندارند ، آنها بر این باورند که زمان زیادی را در شبکه های اجتماعی از دست می دهند . من خودم نیز بارها فعالیت خودم را در شبکه های اجتماعی تعطیل کردم و برگشتم و دوباره برای چندین بار حسابهای خودم را غیر فعال کرده بودم . چون واقعا زمان زیادی را از دست میدادم. ولی سرویس های جدید و ربات های پاسخگوی می تواند کمک کند که شما زمان زیادی را در این شبکه ها از دست ندهید .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

پادشاه تبلیغات

در این صفحه پادشاه تبلیغات را برای شما معرفی میکنم ،

تبلیغات سینه به سینه یا دهان به دهان

این نوع تبلیغات ، موثرترین روش تبلیغاتی است که رایگان می باشد ولی در یک شب و روز اتفاق نمی افتد. کارفرمایانی که از کیفیت پروژه ها و اخلاق حرفه ای شما رضایت داشته باشند ، در مجالس و دور همی ها شما را به دوستان و همکاران معرفی خواهند نمود . نتیجه این تبلیغات فوق العاده می باشد .



این تبلیغات در عین حال که می تواند پادشاه باشد ، می تواند نابود کننده باشد . اگر کارفرما از عملکرد شما ناراضی باشد ، تبدیل به یک ماشین نابود کننده برای شما خواهد شد .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

اینفلوئنسرها

مطمینا حتی اگر شما در حرفه ی خودتان بهترین باشید ، اگر سر و صدا نکنید و صدای خود را به گوش جهان نرسانید، محکوم به شکست خواهید شد . واژه ی influencer به معنی تاثیرگذار است . اینفلوئنسرها در واقع سلبریتی های شبکه های اجتماعی هستند و برای مخاطبان خودشان بسیار تاثیر گذار هستند . اگر شما در فریلنسری به نقطه ای رسیدید که واقعا حرفی برای گفتن دارید و اگر وقت آن رسیده است که زودتر به اوج برسید ، باید از اینفلوئنسرهای حرفه ی خودتان کمک بگیرید.

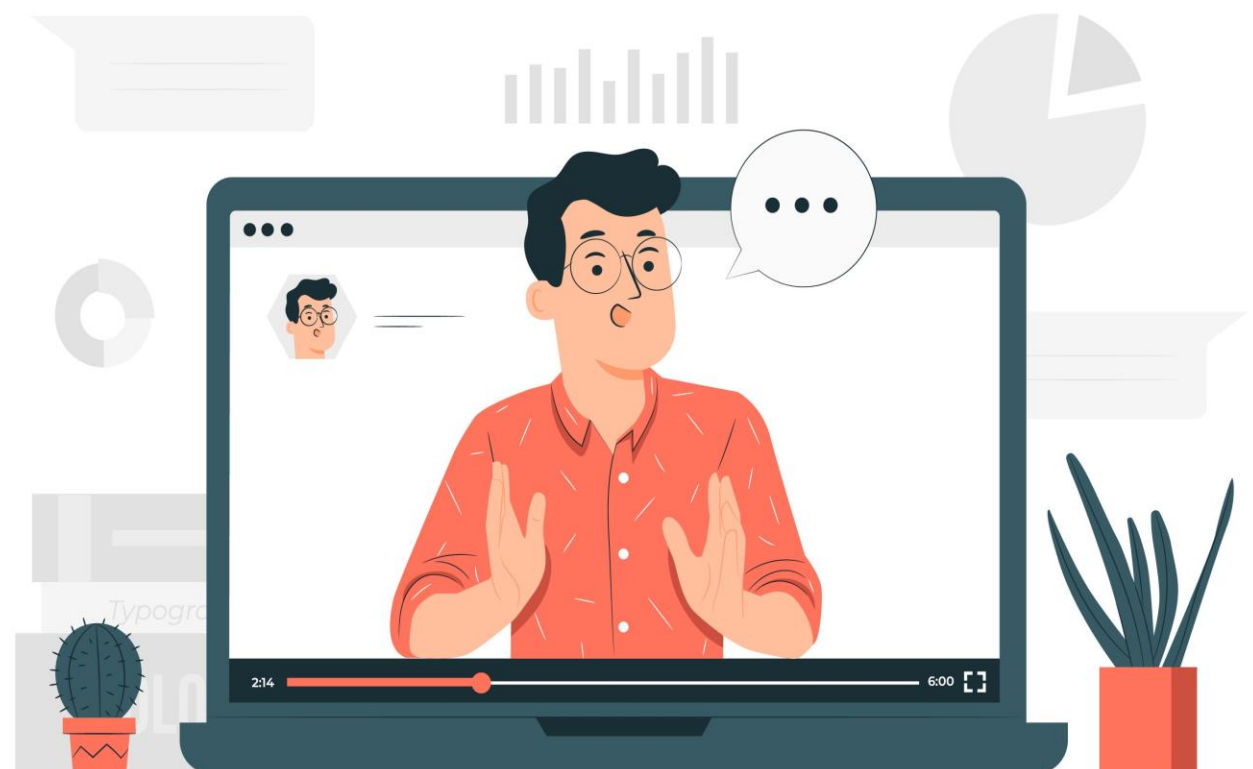
هزینه ای که اینفلوئنسر از شما دریافت میکند ، در مقابل ارزش افزوده ای که به برند شما می بخشد ، بسیار ناچیز است . مطمین هستم که چندین برابر بازگشت سرمایه را تجربه خواهید نمود . البته این هزینه ها می تواند برای شما سرسام آور باشد ، بهتر هست با همکاری پلتفرم فریلنسری که با آنها قرارداد دارید ، این نوع تبلیغات را انجام دهید ، برای این منظور بهتر است با آنها در ارتباط باشید.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

فعالیت و حضور در رویدادها

خود را از انزوا بیرون بیاورید ، در رویدادهای مرتبط با حرفه ی خود شرکت کنید و حضور فعال داشته باشید . مهارت های خود را در اختیار عموم قرار دهید .

وبینارهای آموزشی برگزار کنید و اطلاعات خود را با بقیه همکاران و دانشجویان سهمیم باشید در تخصص خودتان تبدیل به مرجع شوید . در شبکه های پرسش و پاسخ عضو شوید و به سوالات همکارانتان پاسخ دهید. این روند کمک میکند که جایگاه شما تثبیت شود .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

سفارش آنلاین

لینک دسترسی پروفایل خودتان را برای ثبت سفارش آنلاین در اختیار کارفرمایان و دنبال کنندگان خود قرار دهید. شما باید یک پروفایل قوی و حرفه ای داشته باشید. تا مخاطبان شما پورتفولیو آنلاین شما را بررسی کنند و پکیج های تعرفه شما را بررسی کنند و سفارش را ثبت کنند.

شاید زمانی که کارفرما دنبال فریلنسر هست شما در خواب باشید ، یا در مسافرت باشید ولی یک پروفایل حرفه ای مثل یک فروشگاه آنلاین برای شما عمل میکند . اگر شما خودتان این پروفایل را مدیریت کنید هزینه های زیادی باید متحمل شوید. چون یک فروشگاه آنلاین نیاز به پشتیبانی 24 ساعته دارد و نیازی نیست که شما این هزینه ها را به سبد مالی خود اضافه کنید . پس بهتر است در یک پلت فرم مورد اعتماد و مطمئن عضو شوید و تمرکز شما فقط بر روی پروژه هاتون باشد.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

فعالیت و همکاری با مجلات و نشریات

شما می توانید نوشته ها و مقاله های خودتان را در مجلات مختلف به چاپ برسانید . حتی می توانید در مورد پروژه های خودتان بنوسید و آنها را تحلیل کنید .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

قرارداد مطمئن

در تنظیم قرارداد به حقوق کارفرما نیز توجه کنید و سعی کنید قرارداد دو طرفه و برد برد داشته باشید. بهتر است که با وکلای خود مشورت کنید و قرارداد را تایید کنند. البته اگر شما با سایت های فریلنسری معتبر همکاری داشته باشید نیازی به این بند وجود ندارد و قرارداد های شرکت فریلنسری توسط وکلای اختصاصی شرکت تنظیم شده است.

ذهنیت کارفرما

استیون بولز، خلاق اسکاتلندی بر این باور است که :

بهترین راه برای کسب و کار از طریق مشتریانی هست که قبلا دارید .

کارفرمایان عموماً به دنبال فریلنسر های خلاق و با اعتماد به نفس



هستند و شما باید تصویری گویا و حرفه ای و خلاق از خودتان بسازید. شما هستید که تصور ذهنی کارفرما را از خودتان میسازید. هر چه این تصویر قوی تر باشد، شما برنده خواهید بود.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

چرا شما باید منتخب کارفرما باشید

اصلا فکر کرده اید که چرا کارفرما شما را انتخاب میکند؟ کدام مهارت های شما خاص می باشد؟ مهارت های شما ابزاری هستند که شما به وسیله آن مهارت ها ، محصولات خودتان را به کارفرمایان می فروشید. پس باید همیشه آن مهارت ها را تقویت و به روز رسانی کنید.

اهداف کارفرما

قبل از برگزاری جلسه با کارفرما ، در مورد کارفرما و شرکت او تحقیق کنید . شما باید لیستی از نقاط ضعف و قوت پروژه او را داشته باشید و با اطلاعاتی جامع ، جلسه را شروع کنید.

ازت ممنونم

اطلاعات بسیار خوبی امروز برامون ارائه دادین.
مطمین هستم که قرارداد همکاری با شما ، میتونه
شرکتمون رو در این بازار موفق کنه
از آشنایی با شما خوشحالم



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

در صحبت های خودتان ، پیشنهادهایی برای بهبود ارائه دهید و چند نمونه از نقاط ضعف پروژه را بیان کنید و پیشنهاد خود را برای تقویت این موارد ذکر کنید . بیان کردن این گونه موارد نمایشگر خلاقیت شما و آگاهی شماست . البته که تمام راه حل ها را در یک جلسه عنوان نکنید . فقط بیان یک راه خلاق می تواند برای کارفرما ، هیجان انگیز باشد . در اولین گفت و گو با کارفرما ، مستقیم به دنبال هزینه ها نروید . مطمئن باشید زمان زیادی برای این امور وجود دارد .

در اولین جلسه باید کارفرما را هیجان انگیز کنید و او بداند که به شما احتیاج دارد. شما مهارتهایی دارید که شاید برای کارفرما خیلی پول ساز باشد و پروژه را بهبود بخشد. این مهارتها را برای او نمایش دهید . در واقع شما در اولین گفت و گو ، اشتهای کارفرما را برای قرارداد باز کرده اید . این عالی است .

این فریلنسر عجب خوش فکره
این ایتم هایی که گفت ، قبلا به
فکر من نرسیده بود.
حتما باید باهاش به توافق برسم.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شما به عنوان یک فرد ، فقط می توانید در یک مکان حضور پیدا کنید . این قانون طبیعت است . ولی اگر شما میخواهید در کشورهای مختلف با کارفرمای دلخواه خودتان گفت و گو کنید و او را تحت تاثیر قرار دهید و شیفته قرارداد با شما باشد ، آیا راهی وجود دارد؟

شما فقط یک صفحه پروفایل دارید و باید در این صفحه، کارفرما را متقاعد کنید که شما برای او مفید هستید، پورتفولیو آنلاین می تواند بسیار عالی عمل کند . شما در گفت و گوی حضوری با کارفرما احتمالا برخی مشکلات داشته باشید و شاید نتوانید عالی عمل کنید .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ولی در پورتفولیو آنلاین شما تمامی ابزارها را در اختیار دارید . من پیشنهاد میکنم که شما یک ویدیو کوتاه بسازید و در این ویدیو از خودتان و مهارت و تخصص های خودتان صحبت کنید و به کارفرما این اطمینان را بدهید که علاقه مند هستید که پروژه او را قبول کنید .

پلت فرم فریلنسری پل دیزاینرز ، این امکان را برای شما فراهم کرده است . شما می توانید ویدیو بسازید و در پروفایلتان قرار بدهید.

احتمالا شما این مورد را دوست نداشته باشید و خجالت بکشید. مطمئن باشید هشتاد درصد بازار را از دست می دهید . چون فریلنسرهای زیادی خجالت میکشند و این مورد را انجام نمی دهند ، ولی اگر شما انجام بدهید مطمئنم موفق خواهید شد. خجالت را کنار بگذارید و شروع کنید .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شما در ویدیو، پر انرژی و محترم با کارفرما صحبت کنید ، این ویدیو برای شما معجزه خواهد شد .تصورکنید زمانی که شما در خواب هستید، در مسافرت هستید ، مشغول کار هستید و این ویدیو در سراسر جهان برای کارفرماهای علاقه مند شما پخش می شود . شاید ساخت این ویدیو چند روز زمان نیاز داشته باشد ولی چندین برابر بازگشت سرمایه را تجربه خواهید کرد.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

اشتراک گذاری تجربیات موفق

شما تجربیات کارفرماهای قبلی را به اشتراک بگذارید ، اگر آنها از عملکرد شما رضایت داشتند و از انتخاب شما خوشحال بودند ، این عالی است . با اجازه کارفرما ، فایل صوتی و یا توصیه نامه ای از او منتشر کنید و یا فرمی تهیه کنید و در آن از کارفرما بخواهید که تجربیات خود را از همکاری با شما بنویسد.

همچنین اگر شما با برندهای شناخته شده همکاری کرده اید ، در پروفولیو آنلاین خود بیان کنید. اینکه برندهای بزرگ ، شما را برای همکاری انتخاب کرده اند ، عالی است



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

استراتژی حفظ کارفرما

کاهش نرخ فرار مشتری و افزایش نرخ تبدیل، یکی از مهمترین موضوعات در تجارت می باشد. مشتریانی که از پوتفولیوی شما بازدید میکنند و بدون ثبت سفارش، مجموعه را ترک میکنند. آیا شما می دانید چه زمانی باید به آنها رجوع کرد؟

عده ای بر این باورند که برای حفظ پرستیژ کاری هیچ وقت نباید به آنها رجوع کرد. اگر شما نیز این باور را دارید بدانید که سخت در اشتباهید. امروزه راه های گوناگونی وجود دارد که شما به آن ها رجوع کنید و نرخ فرار را به صفر برسانید و نرخ تبدیل مشتری به بالاترین میزان برسد. بهتر است شما این کارها را به پلت فرم فریلنسری واگذار کنید و از این

بابت هزینه نکنید.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شبکه های اجتماعی

در فصل قبل نیز از اهمیت و قدرت شبکه های اجتماعی صحبت کردیم و نیاز به حضور در شبکه های اجتماعی را برای شما یادآوری کردیم. در دهه حاضر و پیش رو ، شبکه های اجتماعی ، فضایی هست که حضور کارشناسانه در این فضا، می تواند درآمدهای بسیار بالایی را برای شما به ارمغان بیاورد .

از روزهای آرام نترسید

احتمالا در مواقعی از سال شما روزهای آرامی را تجربه کنید ، شما باید از این روزها به نفع خود استفاده کنید . ورزش کنید ، پیاده روی کنید ، به مسافرت های کوتاه بروید ، مهارت های خود را تقویت کنید، پروفایل خودتان را بروزرسانی کنید.

شما باید هر چند ماه یکبار ، پروفایل خودتان را بروزرسانی کنید ، کارهای جدید را اضافه کنید ، تعرفه های خود را بروز کنید ، مهارت های جدید را اضافه کنید .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

کارفرماهای سخت گیر

اگر شما فریلنسر هستید، مختار هستید که کارفرمای خودتان را انتخاب کنید و می توانید کارفرماهای سخت گیر را کلاً قبول نفرمایید و پروژه آنها را به بقیه فریلنسرها هدایت کنید. ولی مطمئن باشید، سودآورترین کارفرماها، سختگیرترین آنها هستند.

کارفرماهای سختگیر از بسیار از فریلنسرهای دیگر فرار کرده اند و شما را پیدا کرده اند، من توصیه میکنم که نقطه مشترک خودتان را با او پیدا کنید و پروژه را قرارداد کنید.

لعنت بر فریلنسری !!

قبلاً تو شرکت من، نصف روز در اختیار من بودند، الان که سایت فریلنسری پشتوانشون شده و ازشون حمایت میکنه، دارن مارو گلچین میکنند. لعنت بر این پلت فرم ها



عدم پرداخت ها

متاسفانه تعداد محدودی کارفرما ، در پرداخت ها بد قولی میکنند و با تاخیر انجام میدهند و یا به طور کل ، پرداختی انجام نمی دهند. اگر شما یک قرارداد ایمن داشته باشید ، آنها این فرصت را از دست میدهند . ولی برای قرارداد های کوچک گاه تقاضای تضمین های بانکی از کارفرما با شکست مواجه می شود . شما باید در یک سیستم امن کار کنید. یک پلت فرم فرینسری امن این بستر را ایجاد کرده است که نگران عدم پرداخت نباشید .

پروژه رو تموم کن ، اگر کارت خوب باشه ، حق الزحمه تو رو واریز میکنم

دیگه اون دوران گذشت ☺
آقای کارفرما ، برای ثبت سفارش لطفا وارد پروفایل بنده در پل دیزاینرز شده و بعد از ثبت سفارش و پرداخت در خدمت شما هستم



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

جلسات آنلاین با کارفرمایان

حتما با کارفرمایان خود جلسات آنلاین برگزار کنید . مطمینا بهتر است که شما روحیات کارفرمای خودتان را بشناسید . افزایش تعامل با کارفرما ، کیفیت پروژه را افزایش می دهد .

ویرایش های بدون حد و مرز

بیشتر فریلنسر ها از درخواست کارفرما مبنی بر بازنگری و ویرایش ، خسته و عصبانی هستند . ولی توجه کنید که این حق طبیعی کارفرماست و اگر این ویرایش های بدون حد و مرز و مکرر ، زمان زیادی از شما میگیرد ، این تقصیر شماست . شما باید در قرارداد خود تعداد ویرایش های مجاز را تعیین بفرمایید . برای مثال شاید 3 بار ویرایش مجاز طبیعی باشد . البته این بستگی به تعرفه و پکیج شما دارد . تعداد ویرایش های بالاتر از این تعداد مشمول هزینه طراحی خواهد شد و شما باید دقیقا این تعرفه را از قبل مشخص کنید . در سایت پل دیزاینرز ، ساز و کار مشخصی برای پکیج های تعرفه در نظر گرفته شده است ، کارفرما نیز به این موضوع آگاهی دارد .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ارتباط صحیح با کارفرما

به صحبت های کارفرما کاملا گوش فرا دهید و انتظارات نامعقول از کارفرما نداشته باشید . او یک متخصص نیست و انتظار نداشته باشید که به اصطلاحات تخصص شما و یا روند کارتون آشنا باشد . مطمینا او اطلاعات زیادی در تخصص شما ندارد، شما اگر ایده ای دارید باید کارفرما را به چیزی که در ذهن خود می پرورانید آگاه کنید .

چت آنلاین

در داشبورد اختصاصی شما در پلت فرم فریلنسری ، باید بخشی برای چت آنلاین داشته باشید . بهتر است این چت باکس را در ساعت های مشخصی چک بفرمایید و کارفرما از این ساعت ها اطلاع داشته باشد . برای ارتباط با کارفرما فقط از این بخش استفاده بفرمایید . این نشان گر ، نظم شماست و کارفرما نیاز نیست در پیام رسان های مختلف دنبال شما بگردد.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

پاسخگویی به ایمیل و نظرات

همچنین بهتر است زمان مشخصی را برای پاسخگویی و چک کردن ایمیل اختصاص بدهید و هر یک ساعت یک بار ایمیل خود را چک نکنید . اگر شما منتظر ایمیل خیلی مهم از یک سازمان هستید ، میتونید نوتیفیکیشن و هشدار رو برای اون ایمیل فعال کنید .

همچنین برای پاسخگویی به کامنت های شبکه های اجتماعی ، زمان مشخصی تعیین کنید . توصیه نامه هارا در پروفایل خود جددی بگیرید.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

برنامه ریزی

شما حتما باید در طول روز برنامه ریزی داشته باشید ، همچنین برنامه های خود را الویت بندی کنید . احتمال دارد بنا به دلایلی در طول روز مجبور باشید که تقویم خود را تغییر دهید ، این برنامه ریزی کمک میکند که شما لغو برنامه ها را بر اساس الویت آنها تنظیم کنید .

صداقت با کارفرما

صداقت، کلید ارتباط صحیح با کارفرما است. اگر شما با کارفرما صادق باشید ، مشکلات احتمالی و ارزشی را درک خواهد کرد و واکنش خوبی نشان خواهد داد . برای مثال اگر شما پروژه کارفرما را چند روز دیگر شروع خواهید کرد ، بدون هیچ واژه با صداقت کامل این موضوع را با او در میان بگذارید تا بداند شما الان مشغول کار دیگری هستید. صداقت با کارفرما تاثیر مستقیمی بر مدیریت زمان و بهبود روابط شما و کارفرما خواهد داشت .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

جنس پروژه ها

برای افزایش راندمان کاری خودتان ، پروژه هایی با جنس و طبقه بندی متفاوتی را قرارداد کنید.

برای مثال اگر شما طراح گرافیک هستید و همزمان سه پروژه را مدیریت میکنید ، بهتر است هر سه این پروژه ها طراحی لوگو نباشد . این روند کمک میکند که در هر روز بتوانید تمامی پروژه ها را بدون خستگی انجام دهید.. برای مثال اگر صبح برای لوگو یک برند تمرکز کرده اید ، بهتر است بعد از استراحت کوتاه ، پروژه بعدی لوگو نباشد . مطمئن باشید اگر پروژه های هم جنس قرارداد کنید راندمان شما پایین می آید و زمان

تحويل پروژه ها افزایش

پیدا میکند و کیفیت خروجی ،

با افت مواجه می شود .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

هزینه های طراحی را برای کارفرما بازگردانید!!!!

اگر شما موفق عمل کنید ، کارفرما چندین برابر هزینه طراحی ،

بازگشت سرمایه را تجربه خواهد کرد . این واقعا عالی است . اگر

کارفرما به این باور برسد که بازگشت سرمایه را برای او به ارمغان می

آورد ، مطمئن باشید از شما تخفیف های بی دلیل نخواهد خواست.

همچنین شما باید هزینه های کارفرما را مدیریت کنید ، برای کارفرما

کارساز باشید ، البته این به معنای این نیست که شما دستمزد خود را

کاهش بدهید . شما باید راه حل هایی را داشته باشید تا هزینه های او

کاهش پیدا کند . برای مثال شما می توانید با طراحی هوشمندانه بسته

بندی یک محصول، کارفرما را از میلیون ها تومان هزینه اضافی چاپ و

خرید کاغذ نجات دهید .

اگر شما مهندس معماری هستید ، با طراحی هوشمندانه ، می توانید

هزینه های گرمایش و سرمایش ساکنان آینده را به حداقل برسانید .

شما می توانید با طراحی هوشمندانه پارکینگ ، تعداد طبقات ساختمان را

افزایش دهید . شما می توانید با طراحی یک پلان با سیرکولاسیون مناسب ،

مترائز فضاهای بیهوده را به صفر برسانید .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

نه گفتن را یاد بگیرید

زمانی که پروژه های زیادی در دست اقدام دارید ، باید نه بگویید و پروژه جدید را قبول نکنید . شما میتوانید برای کارفرما زمان تعیین کنید و در انتظار بماند . اگر کارفرما به توانایی و مهارت های شما آگاه باشد ، مطمئنا منتظر شما خواهد ماند .

شما از طریق این روش ، ارزش کارتان را افزایش می دهید و کارفرما می داند که پروژه اش زمان بر می باشد و برای اینکه یک پروژه موفق و با کیفیت بالا تحویل بگیرد باید منتظر بماند .

آره...شدیدا وقتمون پره
منم الان دارم تو داشبورد
فریلنسری پروفایلم رو به
حالت در تعطیلات تغییر
میدم.

این هفته کلی پروژه
جدید از پل دیزاینرز گرفتم



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

تعادل کار و زندگی

مرز میان زندگی شخصی و حرفه ای خود را مشخص کنید . این اصلا خوب نیست که از صبح تا شب کار کنید و همیشه در دسترس مشتریانتون باشید. مواظب خانواده خود باشید ، بهتر است در تایم کاری پاسخگوی کارفرما باشید و در تایم خانواده ، زمان خود را با خانواده بگذرانید.

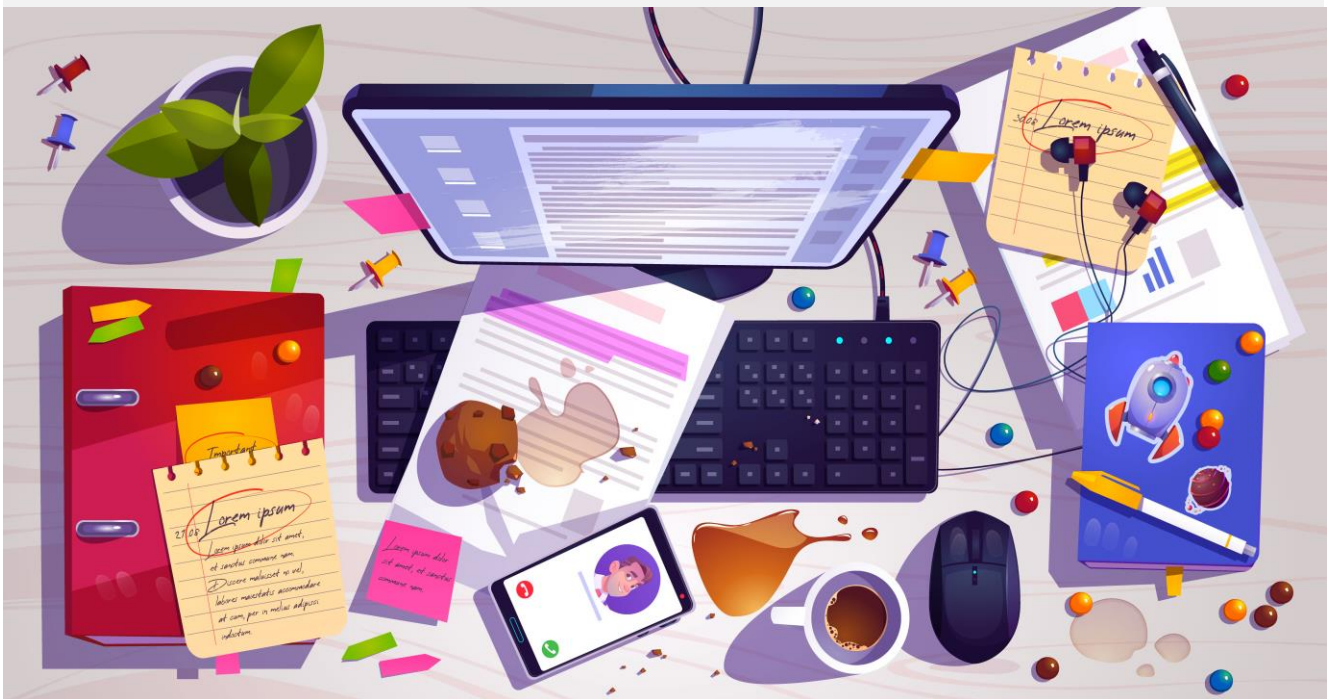
به لطف فریلنسری ، هم
میتونم زمان بیشتری در
کنار خانواده ام باشم و هم
میتونم درآمد خوبی
داشته باشم



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

مرتب باشید

باید میز کار فیزیکی و دیجیتالی خود را همیشه مرتب نگه دارید و اسناد مهم را طبقه بندی کنید. مرتب کردن پوشه های ایمیل، سیستم بایگانی، شماره تلفن ها و دسترسی ها، قرارداد ها و بقیه مدارک امری ضروری است. برای مثال شما می توانید ایمیل های ضروری را ستاره دار کنید تا زودتر در دسترس شما باشد. همچنین بهتر است مدارک دیجیتالی خود را علاوه بر سیستم شخصی، در یک هارد جانبی نیز ذخیره کنید. دسکتاپ سیستم خود را همیشه تمیز نگه دارید و ابزار های ضروری را در دسترس قرار دهید. نوتیفیکیشن های غیر ضروری را خاموش کنید. از شورت کات ها استفاده کنید تا کار کردن برای شما آسان تر شود.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

مدیریت پروژه ها

اگر حجم کار شما بالاست ، مطمئنا نیاز به یک مدیر پروژه مجازی دارید . این مدیریت پروژه میتواند زمان بروزرسانی ها، پرداخت ها ، تقویم های مهم ، سررسید تحویل پروژه ها و بقیه کارها را برای شما مدیریت کند . ابزارهای مانند (Treloo) - (Asana) - (Slack) را به این منظور برای شما معرفی میکنم .

کار با این ابزارها آسان است و همه ی این ابزارها نسخه پایه و رایگان دارند که از طریق نسخه پایه شما می توانید ده الی پانزده پروژه را مدیریت کنید .

البته نمونه های ایرانی موفق در این زمینه نیز داریم که با یک جست و جوی ساده در اینترنت می توانید دموی آنها را دریافت کنید و شروع کنید.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

تقویت مهارت ها

اکنون شما رئیس خودتان هستید ، پس باید مهارت های خودتان را تیز و برنده نگه دارید ، تا سرعت شما زیاد شود و مهارت های شما بروز شود . شما باید مهارت های خود را به واسطه کارفرمایان به پول تبدیل کنید .

بهبتر است همیشه آخرین آپدیت های نرم افزارهای مرتبط رو یاد بگیرید . همچنین از اخبار روز تخصص خود غافل نباشید .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

مدیریت مالی و تعیین نرخ

بهترین روش برای نرخ گذاری چیست؟

متأسفانه در برخی از سایت های فریلنسری ، اولویت تنها با کارفرمایان هست . تخصص ها را به مزایده گذاشته اند و معمولاً پیشنهادهای ارزان قیمت برنده هستند. حواستان باشد که در دام همچنین پلت فرمایی نیافتید.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

فریلنسرهایی که به صورت اجباری در این ساز و کار قرار گرفته اند ، با هزینه های امروزی نمی توانند زندگی خود را تامین کنند و برای سرعت بخشیدن به تحویل پروژه و گذر به پروژه بعدی ، کیفیت کارشان کمتر می شود . وقتی کارفرما پروژه ای با کیفیت پایین تحویل میگیرد و عملاً دست کارفرما جایی بند نیست. سرانجام کارفرما از کل ساختار فریلنسری ناامید می شود و هرگز دوباره رجوع نمیکند و همچنین تبلیغات منفی انجام می دهد . این نوع سایت های خود محور ، در این چند سال اخیر ضررهای زیادی به فریلنسری وارد کردند . سالهایی که فریلنسری در دنیا به اوج خود می رسد ، در ایران با نارضایتی هایی همراه شده است .

چرا پروژه ای ضعیف تحویل دادین؟
این واقعا افتضاحه.
.. لعنت بر کسب و کارتون



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شدیدا پیشنهاد میکنم که فقط و فقط در سایتهای فریلنسری تخصصی و در بسترهایی فعالیت کنید که به این الگوها اهمیت داده باشند. باید یک بستر امن برای هر دو طرف یعنی فریلنسر و کارفرما مهیا شده باشد و خود محور نباشد. برگزاری ساز و کارهایی مانند مناقصه یا مزایده، آفت بزرگی برای جامعه فریلنسری هست که ارزش هر تخصصی را نابود میکند. البته سوالی اصلی، چگونگی تعیین نرخ گذاری برای سفارشات می باشد که همیشه این سوال اصلی فریلنسر ها هست. سیستم کار ساعتی، اصلا مناسب نمی باشد، چه بسا خلاقیت و مهارت در یک تخصص، نتیجه و شاید زاییده یک لحظه باشد و اصلا قابل تعرفه گذاری نیست. این سیستم بیشتر برای خدماتی مانند تایپ، ترجمه و پروژه های از این قبیل مناسب می باشد. ارزش کار یک متخصص خیلی بیشتر از تعیین دستمزد ساعتی می باشد. مطمینا تعیین دستمزد

ساعتی نمی تواند پاسخگوی او باشد.

اگه قرار بود ساعتی کار کنم
فریلنسر نمی شدم



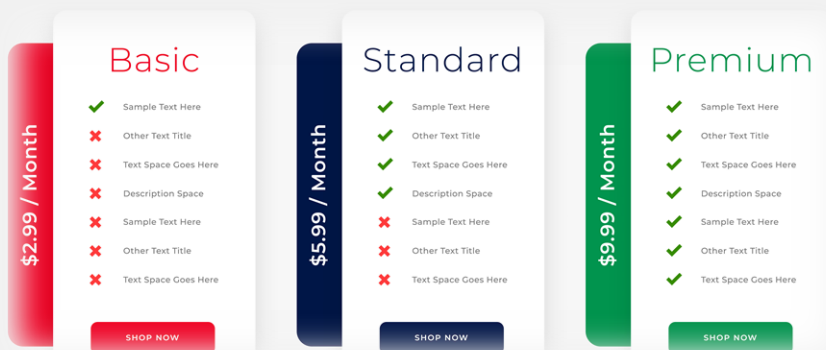
فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

همچنین اساسا تعیین نرخ ساعتی با الگوی رفتاری فریلنسری مخالف است چرا که فریلنسرها معمولا افرادی هستند که تمایل به آزادکاری دارند و دوست ندارند که از طرف کارفرما کنترل شوند . شما باید برای تعرفه گذاری موارد زیر را در نظر بگیرید:

- هزینه مربوط به دفتر کار
- هزینه های سفرهای تفریحی
- هزینه های سخت افزاری و نرم افزاری
- هزینه هایی مانند خرید کاغذ ، کارتريج و نگهداری دستگاه چاپ
- هزینه های اینترنت ، گرمایش ، سرمایش ، قبوض دولتی ،
- هزینه های بیمه سالیانه و پزشکی
- هزینه های مالیاتی و عضویت در سامانه های ضروری
- هزینه های زندگی شخصی
- سرمایه گذاری سالانه

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

از زمان های قدیم ، اساسی ترین شکل صورتحساب برای فریلنسر ها ، نرخ ثابت بوده است . رقم را مشخص کنید ، پروژه را انجام بدهید و در یک سیستم پرداخت امن،حقوق خود را دریافت کنید . **تعرفه ها باید برای تمامی مشتریان برابر باشد و از نظر اخلاقی اینکه ما تعرفه خود را بر اساس موجودی حساب کارفرما تعیین کنیم خلاف مسایل اخلاقی است و کارفرماها احساس خوبی نخواهند داشت و بدبین خواهند شد .** برای حل این مشکل شما می توانید سطح بندی های مختلفی برای تعرفه های خود مشخص کنید.برای مثال شما اگر گرافیست هستید می توانید در چند سطح بندی این خدمت را با تعرفه های گوناگون در اختیار آنها قرار دهید . برای مثال سطح اکونومی ، سطح استاندارد ، سطح پیشرفته را با جزئیات بنویسید . شاید تعداد ویرایش آنها فرق دارد. مشتری باید بداند دقیقا چه تفاوتی مابین این سطوح است و چرا باید هزینه بیشتری پرداخت کند .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

کنترل هزینه ها

من پیشنهاد میکنم که شما بودجه ای را برای پوشش هزینه های روزانه خود به کیف پول روزانه خود واریز کنید تا کنترل بیشتری روی دخل و خرج داشته باشید. به صورت هفتگی و ماهانه هزینه های خود را کنترل کنید تا از مسیر پیش بینی شده خارج نشوید. تورم را زیر نظر داشته باشید. شما برای زندگی کردن، کار میکنید. اگر شما تورم را نادیده بگیرید در مدت کوتاهی، درصد تورم، سود شما را نابود خواهد کرد.

تخفیف های هیجان انگیز

تخفیف های هیجانی را فراموش نکنید. مناسبت های مختلف، اعیاد بهترین زمان ها برای اعمال تخفیف می باشد. اگر شما در پلت فرم هایمانند پل دیزاینرز فعالیت میکنید می توانید از طریق داشبورد حرفه ای این کاررو انجام دهید.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

حق چاپ، نشر، اعتبار

به این منظور مصاحبه ای با دکتر محمد مهاجری برای آشنایی بیشتر با مفاهیم حقوقی طراحان و هنرمندان داشته ایم .



دکتر محمد مهاجری

- وکیل پایه یک دادگستری
- دکترای حقوق دانشگاه شهید بهشتی
- استاد دانشگاه و مولف بیش از سی کتاب حقوقی

این مشاوره مفید را در قالب چند سوال و جواب کوتاه برای شما آماده کرده ایم.

سوال یک: حقوق مادی و معنوی هنرمندان و کارفرمایان در قبال آثار هنری چگونه است؟

به صورت کلی حقوق مربوط به آثار هنری حقوقی است که در نتیجهی ایجاد یک اثر هنری توسط پدیدآورنده ایجاد می‌گردد. به عنوان مثال وقتی طراح اقدام به طراحی یک لوگو یا طرح‌های هنری می‌کند خالق یک اثر هنری نام می‌گیرد که از این اثر هنری به موجب قانون دو حق ایجاد می‌گردد؛ حقوق مادی و حقوق معنوی.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری



حقوق مادی آثاری که از طریق سفارش تهیه می‌شوند تا مدت سی سال در اختیار سفارش‌دهنده خواهند بود. به عنوان مثال اگر کارفرما به طراح سفارش تهیه‌ی یک لوگو را می‌دهد و هزینه‌ی مورد توافق را می‌پردازد، به مدت (30) سال از حقوق مادی این اثر بهره‌مند می‌شود. در صورتی که طرفین به موجب قرارداد توافق کنند این حقوق مادی می‌تواند برای مدت کمتری به سفارش‌دهنده تعلق بگیرد؛ بنابراین در صورتی که طراح اثر هنری مدت کمتری مد نظر دارد بایستی از طریق قرارداد مکتوب حقوقی این موضوع را مورد تصریح قرار بدهد. حقوق طراحان یا ایجادکنندگان آثار هنری در نظام حقوقی جمهوری اسلامی ایران در قانون حمایت حقوق مؤلفان و مصنفان و هنرمندان مصوب 11/10/1348 با اصلاحات بعدی آمده است که در حقیقت قانون اصلی و مادر در حوزه‌ی مربوط به آثار هنری و طراحی است.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت



ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری

ماده (13) این قانون در خصوص حقوق مادی ایجادشده برای سفارش‌دهنده مقرر می‌دارد: «ماده 13- حقوق مادی اثرهایی که در نتیجه سفارش پدید می‌آید تا سی سال از تاریخ پدید آمدن اثر متعلق به سفارش‌دهنده است مگر آنکه برای مدت کمتر یا ترتیب محدودتری توافق شده باشد.

تبصره- پاداش و جایزه نقدی و امتیازاتی که در مسابقات علمی و هنری و ادبی طبق شرایط مسابقه به آثار مورد حمایت این قانون موضوع این ماده تعلق می‌گیرد متعلق به پدیدآورنده خواهد بود.»

حق دیگری که در راستای ایجاد اثر هنری برای صاحب اثر ایجاد می‌گردد، حق معنوی طراح اثر هنری است. حق معنوی اثر هنری به این معنا است که این اثر هنری مانند طرح‌های طراحان متعلق و ایجادشده توسط این هنرمند است و شخص سفارش‌دهنده حق انتساب اثر هنری به خویش را علی‌رغم استفاده از حقوق مادی اثر ندارد.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری



بنابراین حتی با پرداخت پول نیز نمی‌توان حقوق معنوی اثر را منتقل نمود. ماده (4) قانون حمایت به این موضوع اشاره دارد و مقرر می‌دارد: «ماده 4- حقوق معنوی پدیدآورنده محدود به زمان و مکان نیست و غیرقابل انتقال است.» حقوق معنوی صاحب اثر محدود به زمان و مکان خاصی نیست و قابل انتقال به غیر نیست.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت



ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری

**سوال دو: آیا برای تعریف اثر باید از علایم خاصی استفاده کرد ؟
همچنین آیا نیاز به تهیه قرارداد جامع بین طرفین است؟**

- در خصوص حفظ حقوق مادی و معنوی طراح از نظر حقوقدانان لازم است که طراح و کارفرما در جهت پیشگیری از اختلافات حقوقی قرارداد مکتوب و مورد توافقی را با یکدیگر تنظیم نمایند و به امضای طرفین برسد. استفاده از علائم نیز می‌تواند یکی از راه‌های حفظ آثار هنری طراحان باشد که لازم است از علامت‌های اختصاصی طراحان استفاده گردد تا در زمان اختلاف قابل اثبات باشد که این اثر هنری متعلق به این طراح است، البته ممکن است طراحان به جهت استفاده از اثر هنری و طرح طراحان با درج علائم و نشانه‌ها موافق نباشند که در این صورت می‌توان نام و مشخصات اثر را در قرارداد یا پیوست‌های قرارداد درج نمود تا در زمان اختلافات احتمالی قابلیت پیگیری حقوقی داشته باشد. استفاده از علامت و نوشتار در موضوع حفظ حقوق طراح تفاوتی ندارد.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری



سوال سه : حقوق مالک اثر در پروژه های هنر و طراحی چیست؟

حقوق مالک همان گونه که در پاسخ سؤالات قبلی بیان گردید، صرفاً حقوق مادی است که منظور از حقوق مادی بهره برداری تجاری و مالی از اثر هنری ایجاد شده است؛ مانند آنکه شخصی اقدام به نگارش یک کتاب و تألیف یک کتاب می کند. همان طور که توضیح داده شد این اثر ادبی یا علمی متعلق به این شخص است و هیچ گاه قابلیت انتقال از جهت حقوق معنوی را ندارد؛ لیکن از جهت حقوق معنوی نگارنده اقدام به انعقاد قراردادی با ناشر می کند و حقوق مادی را به او منتقل می کند. ناشر می تواند اثر را منتشر نماید و از آن طبق توافق طرفین بهره برداری مالی کند. طبق این مثال نویسنده اثر علمی یا ادبی نمی تواند این اثر را به دیگری منتقل کند و ناشر حقوق مادی و بهره برداری از این اثر را دارد و در عین حال ناشر نیز نمی تواند اثر را به نام شخصی خود یا به نام دیگری منتشر نماید که اگر چنین کاری انجام بدهد در حقیقت نقض حقوق معنوی نویسنده تلقی خواهد شد و چنانچه نویسنده نیز اثر خود را از جهات حقوق مادی به دیگری منتقل نماید نقض حقوق مادی ناشر تحقق خواهد پذیرفت.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری



در موضوع طراحی و تولید آثار هنری نیز همین موضوع عیناً صادق است و حقوق مادی کارفرما یا سفارش‌دهنده محفوظ است و به عنوان مثال طراح نمی‌تواند این اثر را به دیگری نیز بفروشد؛ مگر آنکه به موجب قرارداد طرفین بر این موضوع توافق نمایند؛ بنابراین حقوق مالک محدود به همین حقوق مادی خواهد بود.

سوال چهارم: در صورت تغییر اصل اثر توسط مالک مسیر قانونی چیست؟

هر گونه اصلاح و دست بردن در اثر به نحوی که مشابه اثر سابق باشد و اثر جدید تلقی نشود، به نوعی سرقت آثار ادبی و هنری تلقی خواهد گردید. همان‌طور که مشخص است برای اصلاح اثر هنری نیز بایستی کارفرما به طراح اولیه مراجعه نماید و این اثر اصلاح گردد و در صورت رضایت صاحب اثر هنری یعنی طراحی‌های انجام‌شده طبعاً امکان اصلاح توسط طراح دیگر ایجاد خواهد شد.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری

در صورت عدم رعایت این موضوع یا عدم وجود توافق مکتوب میان طرفین، موضوع تحت عنوان «سرقت آثار هنری» در مراجع دادگستری قابلیت پیگیری خواهد داشت و در صورتی که از مفاد قرارداد یا توافقات طرفین تخطی بشود، ممکن است موضوع در محاکم حقوقی قابل پیگیری باشد، ولی اگر موضوع سرقت آثار هنری مطرح باشد، موضوع در مراجع کیفری قابلیت پیگیری خواهد داشت.

سوال پنجم: مدت زمان حقوق معنوی و مادی آثار هنری چگونه است؟

اعتبار آثار هنری و حقوق معنوی آن بدون مدت زمان است و طراح اثر هنری از زمان ایجاد صاحب آن خواهد بود و پس از فوت نیز به موجب ماده (12) قانون حمایت، به مدت (50) به وراث قانونی ایشان منتقل خواهد گردید. در خصوص حقوق مادی در صورتی که سفارش دهنده‌ای وجود داشته باشد، به صورت مطلق به مدت (30) سال این حقوق مادی برای کارفرما و سفارش دهنده حفظ خواهد گردید. در صورتی که توافق دیگری وجود داشته باشد که مدت بهره‌برداری را کمتر یا بیشتر قرار داده باشد، توافق و تراضی طرفین حاکم خواهد بود.



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری

سوال شش: برای فعالیت در عرصه بین الملل و عقد قرارداد با کارفرماهای بیرون مرزی ، فریلنسر ها بهتر است از قوانین کدام سازمان پیروی کنند؟

در صورت پذیرش سفارش از کارفرمای کشور ثالث، به موجب قواعد و مقررات حقوق بین الملل ، بسته به شرایط و صلاحیت دادگاه ممکن است در دادگاه کشور ما یا دادگاه کشور شخص ثالث رسیدگی بشود که در هر مورد و هر پرونده شرایط و پیچیدگی های خاص خود را خواهد داشت، اما در خصوص سازمان بین المللی که در حوزه مالکیت فکری فعالیت داشته باشد، سازمان جهانی مالکیت فکری (WIPO) می تواند یکی از سازمان های جهانی معتبر باشد که می توان برای فعالیت در عرصه جهانی، قوانین و مقررات آن را سرلوحه و مبنا قرار داد. در خصوص استفاده از علائم نیز مانند فعالیت در عرصه داخل بایستی بسته به صلاحدید طراحان از علائم استفاده گردد به نحوی که استفاده از علامت جذابیت استفاده از اثر هنری را برای سفارش دهنده کاهش ندهد. در هر حال از نظر حقوقی بایستی هر نوع اقدامی در قرارداد مندرج گردد.

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

ادامه گفت و گو با دکتر محمد مهاجری



و بهتر آن است که کلیه توافقات میان طرفین در قرارداد درج بشود. بهترین کار از جهات حقوقی انجام توافقات لازم در ذیل قرارداد است و تجربه وکلا و حقوقدانان اثبات نموده است که با انجام این اقدامات مشکلات حقوقی بعدی کاهش پیدا خواهد کرد.


فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

تجارت در مقابل تخصص

اگر شما میخواهی در بازار کار موفق باشی ، باید تبدیل به تاجر موفق باشی
باشی اما اگر یک فریلنسر تبدیل به تاجر موفق شود باید از تخصص
خود خداحافظی کند .

راه حل چیست ؟

شما برای حضور در بازار کار باید، ارتباط با مشتریان ، مارکتینگ ،
مدیریت کارمندان و کلی موضوع که باید انجام دهید تا کارفرما به
سمت شما سرزیر شود. اگر شما موارد ذکر شده را به صورت موفق
انجام دهید ، دیگر وقت و زمان کار را نخواهید داشت. شما تمرکز کافی
برای انجام پروژه را از دست خواهید داد و دقیقا به همین دلیل باید از
تخصص خود خداحافظی کنید . شما می توانید همه این کارها را به
poldesigners.com و موارد مشابه تخصصی واگذار کنید .



بازاریابی و امور قرارداد و مالی
خیلی وقتو میگیره.. اصلا تمرکز
ندارم..... من باید خیلی وقت
پیش ، فریلنسر میشدم.....

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

کارمزد های سایت های فریلنسری!

پلت فرم فریلنسری ، باید روی برندینگ شما سرمایه گذاری کند و برای شما تبلیغ کند . قرارداد با کارفرما و پرداخت های شما را پیگیری کند و شما در یک بستر امن ، با اطمینان کامل و تفکر آزاد ، پروژه را شروع کنید .

دیگر شما نگران پرداخت ها نخواهید شد و فقط به فکر خلاقیت باشید . این عالی است. از کارفرماهای شخصی خودتان نیز تقاضا کنید که پرتفولیو شما را در پلت فرم واسط مشاهده کنند و سفارش را ثبت کنند . در حالت عادی شما باید 15 درصد کارمزد برای این بسترها پرداخت کنید ، مطمینا این مقدار بسیار کمی است چون شما از پنجاه درصد هزینه های خودتان صرفه جویی میکنید و هیچ هزینه ای دیگری را لازم نیست پوشش دهید .

بهرتره یه درصد معقول به شرکت فریلنسری پرداخت کنم و اینهمه زمان تلف نکنم. تازه نیاز نیست کلی کارمند و منشی استخدام کنم و هزینه های سرسام آور دفتر کار رو پرداخت کنم.....



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

آموزش مهارت ها

شما همیشه باید مهارت های خودتان را تیز و برنده نگه دارید. نقاط ضعف خود را شناسایی کنید و همچنین برای تقویت آنها قدم بردارید .

وقتی که یه کتاب جدید رو میخونم
یا وقتی که به یه نرم افزار جدید تسلط پیدا
میکنم
انگار که کریستف کلمب هستم و یه قاره
جدید فتح کردم !



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شدیدا توصیه میکنم که شما هر هفته حداقل یک جلسه در

وبینارها شرکت کنید و مهارتهای خود را تیز و برنده نگه دارید .

همچنین اگر شما در یک تخصص خاصی مهارتی دارید می توانید در

بسترهای برگزاری وبینار ، وبینار برگزار کنید. اصلا نترسید و شروع کنید

. ابتدا وبینارها تون رو رایگان برگزار کنید و دانش خودتان را در اختیار

علاقه مندان قرار دهید . مطمئن باشید کمک به رشد دوستان و

همکارانتون ، مسیر پیشرفت شمار نیز هموار میکنه .



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

محیط کار ایده آل

محیط را برای کار کردن ایده آل کنید . بعضی ها در محیط های شلوغ بهتر کار می کنند و بعضی دیگر در محیط آرام . شاید شما از یک موسیقی آرام حین کار کردن لذت ببرید و با موسیقی تمرکز خود را افزایش دهید . شما باید خودتان را بشناسید و محیط کار را برای خودتان ایده آل کنید . از استرس دوری کنید و اگر استرس دارید ، منشا آن را بشناسید و درمان کنید .

خواب ایده آل

کمبود خواب ، قاتل اصلی خلاقیت است .

متأسفانه تعداد کثیری از فریلنسرها ، عادت کرده اند که شبها بیدار بمانند . این می تواند برای خلاقیت ، نابود کننده باشد . مقدار کافئین را نیز کاهش دهید و شبها برای بیدار ماندن از کافئین استفاده نکنید . اگر شما برنامه ریزی صحیحی در حرفه کاری خود داشته باشید ، نیازی نیست شبها بیدار بمانید .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

سرمایه یک فریلنسر چیست

به نظر شما اصلی ترین سرمایه شما چیست ؟

آیا سیستم کامپیوتری ؟ رزومه ؟ بانک موبایل کارفرماها؟

پاسخ منفی است. اصلی ترین سرمایه یک سازمان ، نیروی انسانی است

. شما هم به عنوان یک سازمان تک نفره ، اصلی ترین سرمایه ، خودتان

هستید . پس باید به شدت مراقب خودتان و سلامتی تان باشید. شما

برای موفقیت ، باید از روح و جسم خود مراقبت کنید. میزان کار و تفریح

را متعادل کنید . کارای لذت بخش را در برنامه روزانه خودتان دخیل

کنید . اینکه چه کاری برای شما لذت بخش است ، فقط خودتان می

دانید . رستوران ، کوه ، باربیکیو، باشگاه ، کافه گردی با دوستان ،

مطالعه رمان یا تماشای تلویزیون و هر کار دیگری که شما را خشنود

کند .

میتونم امروز برم سینما و بعدش
یه کافه..... اسپرسو و ترامیسو
مهمون خودم هستم!عالیه



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

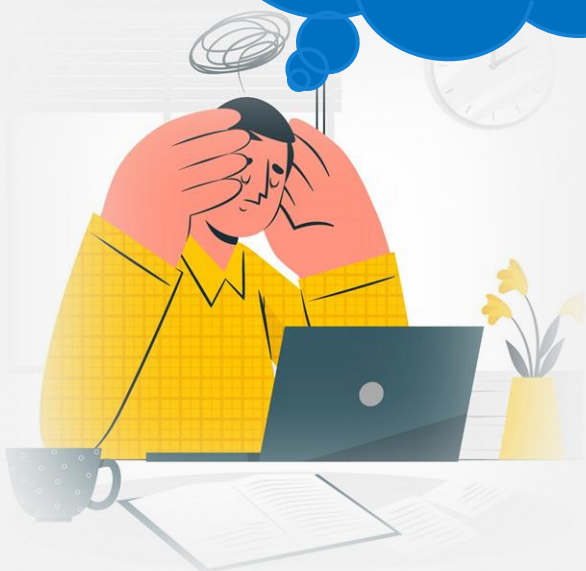
استراحت مابین ساعات کار

مابین ساعات کاری حتما استراحت کنید . اگر شما ساعتها پشت سیستم و صفحه نمایش هستید ، حداقل هر ساعت یک بار ، بهتر است با یک فنجان قهوه از صفحه نمایش دور شوید و پاهایتان را دراز کنید.

تایم وعده های غذایی

وعده های غذایی خود را با عجله صرف نکنید . برای وعده های غذایی یک برنامه ویژه تنظیم کنید. فقط صرف غذا خوردن نباشد . شاید یک فاصله یک ساعته ، صرف ناهار در یک محیط دل انگیز بتواند شما را چند ساعت برای کارکردن شارژ کند .

ای خدای من....
واقعا خسته شدم، بهتره الان
که خسته هستم ، برم یه
ناهار بخورم.....بزار زنگ
بزنم علی، با هم بریم....



فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

فاصله از ناامیدی

از ناامید کردن خود دست بردارید . شما به عنوان یک فریلنسر ، باید تلاش کنید و در وضع موجود، خود را به بالاترین سطح برسانید . فریلنسری مرز جغرافیایی ندارد ، پس اینکه شما در کدام کشور قرار دهید شاید زیاد تاثیر گذار نباشد . از دوستانی که ناامیدی را در شما تزریق میکنند فاصله بگیرید و ارتباط خود را قطع کنید .

ارزان کار نکنید

اگر شما پروژه های زیادی دارید ، دو دلیل دارد .

دلیل اول: کیفیت کار شما بالاست و کارفرمایان زیادی برای موفق شدن پروژه شون ، با شما قرارداد میبندند . این عالی است.اگر شما در این مرحله هستید ، بهتر است کارهای زیادی را قبول نکنید و برای مشتریانان ، وقت تعیین کنید . کیفیت کارتان فدای سرعت نشود .

دلیل دوم : شما ارزان کار میکنید و کارفرماهای زیادی به سراغ شما می آیند . در این حالت بهتر است تعرفه های خود را افزایش دهید . چون که شما در این حالت مجبور خواهید شد که کیفیت کارتان را پایین بیاورید و به عنوان یک ارزان کار برای کارفرماها شناخته خواهید شد .

فصل سوم: افزایش سرعت موفقیت

شما باید بتوانید هزینه های استراحت ، زندگی ، آینده خود را پوشش دهید . اگر شما پروژه دارید و همیشه مشغول کار هستید ، ولی در نهایت جیبتان خالی است ، پس ارزان کار میکنید .



فصل چهارم: برندینگ

برند خودت رو بساز

شما باید تخصص خودتان را تبدیل به برند کنید . برندینگ برای فریلنسرها ارزش فراوانی دارد .

اطلاع رسانی

دوستان و کارفرمایان قبلی خود را از تغییرات جدید کار خود خبردار کنید ، شما راه های متفاوتی برای این اطلاع رسانی دارید . شما می توانید در مجالس و مهمانی ها از پروژه های خودتان صحبت کنید تا همه بدانند شما چه کاری انجام می دهید .



فصل چهارم: برندینگ

پیام فیزیکی را نیز فراموش نکنید ، برای مثال قبل از شروع سال نو، با هدایای تبلیغاتی مانند تقویم سال نو ، کارفرما را خوشحال کنید . همیشه کارت ویزیت همراه داشته باشید ، از معرفی کردن خودتان ترس نداشته باشید . برند خودتان را به مخاطبان روزانه خودتان معرفی کنید . در پادکیست های مرتبط با کسب و کارتتان حضور پیدا کنید ، اگر شما مطالبی برای مخاطبان پادکست ها دارید ، آنها از حضور شما خوشحال خواهند شد.

واو...مرسی...

چه سورپرایز قشنگی...

نوروز شما هم مبارک....

بعد از تعطیلات از طریق پل دیزاینرز

دوباره از ایشون سفارش ثبت

میکنم

سلام...نوروزتون مبارک آقای جهانگیر

من نماینده فریلنسرتون هستم در پل دیزاینرز

این هدیه رو به مناسبت سال نو از طرف ایشون براتون

تقدیم میکنیم



فصل چهارم: برندینگ

تقریبا هر ماه یک جلسه مشاوره یا سوال و جواب برای علاقه مندان حرفه خودتان برگزار کنید . هم اکنون بسترهای بسیار مناسبی برای برگزاری این نوع وبینارها وجود دارد . همچنین پوستر و بینارو از طریق شبکه های اجتماعی و ایمیل برای مخاطبانتون ارسال کنید . پورتفولیو آنلاین داشته باشید . این خیلی مهم است ، چون که شما 24 ساعت شبانه روز نمی توانید برای کارفرماها و مخاطبان پاسخگو باشید ، نمونه کارهای خود را ارسال کنید و سعی کنید آنها را متقاعد کنید . شاید بعد از اینکه چند روز با یک کارفرما مذاکره میکنید ، به هر دلیل قرارداد را امضا نکند و زمان شما پاسخگوی این موارد نیست . ولی آنها می توانند در هر ساعت که بخواهند به پروفایل شما در پلت فرم واسط مراجعه کنند و نمونه کار و تعرفه های شما را بررسی کنند . این واقعا عالی است.

مهرناز علیزاده پورعیوض

لورم ایپسوم متن ساختگی با تولید سادگی نامفهوم از صنعت چاپ، و با استفاده چاپگرها و متون بلکه روزنامه و مجله در ستون و ستونهای که لازم است، و کاربردهای متنوع با هدف بهبود ابزارهای کاربردی می باشد. کتابهای زیادی در شصت و سه درصد گذشته حال و آینده، شناخت فراوان جامعه و متخصصان را می نماید. تا با نرم افزارها مورد استفاده قرار گیرد. لورم ایپسوم متن ساختگی با تولید سادگی نامفهوم از صنعت چاپ، و با استفاده چاپگرها و متون بلکه روزنامه و مجله در ستون و ستونهای که لازم است، و کاربردهای متنوع کتابهای زیادی در شصت و سه درصد گذشته حال و آینده، شناخت فراوان جامعه و متخصصان را می نماید. تا با نرم افزارها مورد استفاده قرار گیرد.



حوزه های تخصصی تأیید شده

فروش آگهی تبلیغاتی

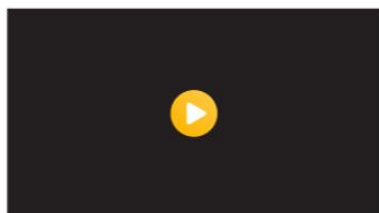
تأیید شده

گرافیک

ارسال درخواست همکاری به مهرناز

خدمات مهرناز پورعیوض

ویدئوی معرفی مهرناز



دسترسی سریع

- نمونه کارها
- پانچ خدمات
- سوالات متداول
- توصیحات بیشتر
- همکاری با مهرناز پورعیوض
- نظرات کاربران

فصل چهارم: برندینگ

رفتار هوشمندانه

هوشمندانه رفتار کنید ، کارفرمایان خود را زیر نظر داشته باشید ، از آنها بپرسید که از چه طریقی با شما آشنا شدند و از کجا شمارا پیدا کرده اند . این عالی است و می تواند راه را برای شما نشان دهد . شما از این طریق مشاهده میکنید که از کدام کانال ، ورودی بیشتری دارید و بیشتر روی آن تمرکز میکنید .

نظرسنجی

بعد از ارایه و اتمام پروژه ، نظرسنجی را فراموش نکنید . طراحی یک فرم نظرسنجی خوب می تواند نقاط ضعف و قوت شمارا نشان دهد . نتایج و تحلیل های نظر کارفرمایان می تواند کمک کند که شما بدانید در کدام موضوعات باید سرمایه گذاری کنید و خودتان را تقویت کنید . همچنان کمک میکند که نقاط قوت خود را بشناسید و آنها را همیشه بر روزرسانی کنید و تیز و برنده نگه دارید. البته اگر که شما در بسترهای فریلنسری عضو هستید ، نتایج این نظرسنجی ها توسط این پلت فرم ها انجام و در اختیار شما قرار خواهد گرفت.

فصل چهارم: برندینگ

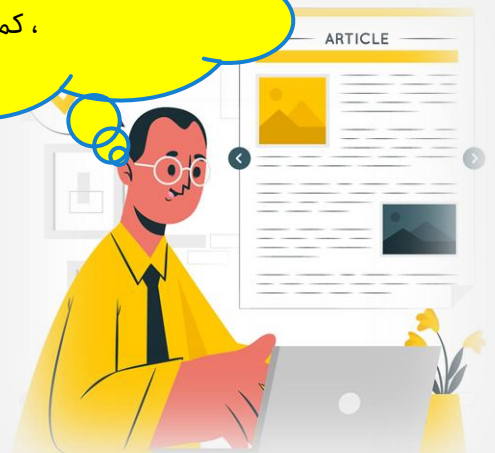
لوگو

لوگو خود را طراحی کنید. حتماً از یک طراح گرافیک برای این هدف ، کمک بگیرید . شما باید در آثار خود لوگو یا امضای شخصی خودتان را قرار بدین . برای مثال اگر شما معمار هستید ، می توانید در رندر دکوراسیون داخلی ، لوگو خود را روی عناصر مختلف مانند آینه یا فرش قرار بدهید.

انتشار مقاله و نوشته ها

مقالات خود را در وبلاگ ها و مجلات هنری منتشر کنید . شما می توانید در وبلاگ ها ، ثبت نام کنید ، مقالات خودتون رو منتشر کنید و از دوستانتون دعوت کنید که مقالات شما را دنبال کنند .

این هفته به مقاله خوب می نویسم
و نتایج پروژه های اخیرمو تحلیل میکنم. این مقاله
میتونه به دانشجویهای جدید که وارد بازار کار نشدن
، کمک کنه



فصل چهارم: برندینگ

شرکت در همایش ها و کنفرانس ها

حضور شما در کنفرانس ها و همایش های مرتبط ، گالری ها ، رویدادهای مهم ، می تواند گام مهمی باشد . شما از این طریق مخاطبان بیشتری جذب میکنید و بانک مخاطبان شما هر روز بزرگ تر می شود .

حتی بهتر است رابطه خوبی با متخصصان حوزه های نزدیک نیز داشته باشید . برای مثال اگر شما طراح گرافیک هستید ، بهتر است با عکاسان ، نویسندگان ، طراحان محصول ، معماران و بقیه هنرمندان نیز ارتباط نزدیکی داشته باشید .

مسابقات

بهتر است در مسابقات مرتبط با تخصص خودتان شرکت کنید و حضور فعالی داشته باشید . کسب رتبه های برتر در مسابقه های مهم داخلی و خارجی ، تاثیر بسیاری در برندینگ شما خواهد داشت . اعتماد کارفرمایان نیز برای سرمایه گذاری بیشتر می شود .

سخن پایانی

امیدوار هستم که بتوانم در این کتاب ، به نیازهای شما پاسخ داده باشم و ابزارهای در دسترس و مناسب برای زندگی فریلنسری را برای شما معرفی کرده باشم . در پایان از شما فریلنسر گرامی ، خواهشمندم که این کتاب را برای دوستانتان ارسال نمایید . هدف اصلی ما از انتشار این کتاب ، موفقیت همگانی فریلنسرها و بهبود جایگاه فریلنسری در کشورمان می باشد .

این کتاب عالی بود و اطلاعات خوبی در اختیارم قرارداد. نویسنده ازم خواسته که این کتاب رو برای دوستانم نیز ارسال کنم. بهتره به وظیفم عمل کنم . لینکشو تو شبکه های اجتماعی برای دوستانم میفرستم که انشالله به موفغیت بیشتری برسن

