



آرکیز ، مرجع تخصصی فریلنسری در معماری

۳ راهکار کلیدی برای افزایش درآمد برای فریلنسرهای معماری



تبدیل شدن به یک فریلنسر به عنوان یک شغل انتخابی جذاب برای بسیاری از معماران است. شما برای خودتان کار می کنید و به شما اجازه می دهد مرزها ، اهداف و بلندپروازی های خود را تعیین کنید. کار به عنوان یک فریلنسر همچنین شما را از سیاست موجود در اکثر شرکت های بزرگ رهایی می دهد و به شما امکان می دهد در طیف وسیع تری از پروژه ها کار کنید.

تبدیل شدن به یک فریلنسر و انجام کارهای دورکاری و برون سپاری به عنوان یک حرفه ، انتخاب بسیار جذاب و محبوبی است که اخیراً معماران خلاق و حرفه ای زیادی آن را انتخاب می کنند . البته با شیوع ویروس کرونا و قرنطینه های اجباری و شرایط دورکاری ، تمایل به فریلنسر بودن رشد چشمگیری داشته است . در این مقاله قرار است راهکارهای کاربردی و کلیدی برای افزایش درآمد فریلنسری را باهم بررسی کنیم .



آرکیز ، مرجع تخصصی فریلنسری در معماری

فریلنسربودن برخلاف تصور مردم ، چالش های فراوانی دارد .



متأسفانه فریلنسربودن مثل همه‌ی شغل‌ها نقطه ضعف‌های خود را نیز دارد. مهم‌ترین نقطه ضعف فریلنسر بودن درآمد ثابت و مشخص ماهانه است. مسئله‌ی که به سادگی نمی‌توان از آن چشم‌پوشی کرد و باید توجه کرد که به‌عنوان یک فریلنسر برای حل مشکلات و چالش‌های مالی نیاز است که برنامه‌ریزی دقیق و درستی برای مدیریت خرج و پس‌انداز داشته باشید.

نکته‌ی دیگر این است که برای شروع و به‌ویژه در سال‌های اول ممکن است لازم شود ساعات بیشتری کار کنید. همچنین باید به انجام کارهای متنوع‌تری عادت کنید. مرتب کردن محیط کار، نظافت، پیگیری هزینه‌ها، تعمیر کامپیوتر و حل چالش‌های پیش‌بینی نشده‌ای که اکنون فقط شما مسئول انجام و حل و فصل آن هستید.

ساعات کاری نامشخص و نامنظم در صورت عدم توجه باعث زدن آسیب‌های جدی به وضعیت جسمانی شما می‌شود. پس در کنار همه‌ی این فعالیت‌ها ورزش و تمرین روزانه را فراموش نکنید.

اما به محض غلبه بر این چالش‌ها، پاداش‌های بالقوه زیادی برای یک معمار مستقل وجود دارد. در این مقاله قرار است به ۳ راهکار کلیدی اشاره کنیم که بتواند به شما در شروع کار آزاد خود کمک کند و باعث افزایش درآمد شما شود.



آرکیز ، مرجع تخصصی فریلنسری در معماری

۱- پورتفولیو و روزمه خود را بسازید .



هر معمار باید بتواند به مشتری نشان دهد که می تواند کار خود را با مهارت و به صورت تخصصی انجام دهد. این امر در مورد شرکت هایی که صدها نفر را به اندازه شما به عنوان یک فریلنسر استخدام می کنند هم صادق است. شما می توانید نمونه کارها را به روش های مختلف به نمایش بگذارید ، اما یکی از ارزان ترین و ساده ترین آنها ایجاد وب سایت است. اگرچه امروزه بسیار از معماران از پروفایل اینستاگرام خود برای تبلیغ و انجام پروژه استفاده می کنند اما همچنان این صفحات رسمیت وبسایت را ندارد.

تا آنجا که ممکن است طیف وسیعی از پروژه ها را در پورتفولیو خود گنجانید ، اما بر نوع کار مورد نظر خود تأکید کنید. که می تواند شامل پروژه های مسکونی ، پروژه های تجاری ، مشاغل بزرگ ، مشاغل کوچکتر و غیره باشد. از نمونه کارها برای برجسته کردن مهارت ها و توانایی های فنی و خلاقیت خود استفاده کنید. تاکید که علیرغم داشتن توانایی برای انجام طیف زیادی از پروژه ها حرفه و تخصص شما به طور مشخص در چه زمینه است . به طور مثال اگر توانایی گرفتن رندهای باکیفیت در کنار بقیه کارها دارید این توانایی را نسبت به بقیه فعالیت هایتان مشخص تر کنید .



آرکیز ، مرجع تخصصی فریلنسری در معماری

۲- شبکه‌ی مشتریان خود را بسازید .



گام بعدی یافتن مشتری است و برای رسیدن به این هدف می‌توانید از روش‌های مختلفی استفاده کنید. به عنوان مثال، می‌توانید در گوگل یا در وب‌سایت‌های فریلنسری خارجی مثل [freelancer.com](https://www.freelancer.com) یا وب‌سایت‌های فریلنسری داخلی تخصصی معماری مثل آرکیز و یا کارلنسر ثبت نام کنید .

این استراتژی‌ها باید در برنامه بازاریابی شما جای داشته باشند، اما برای اکثر معماران فریلنسر، روابط شخصی بهترین راه برای شروع یک شغل است. این می‌تواند به معنای همکاری با معماران و شرکت‌های معماری دیگر باشد. همچنین می‌تواند به معنای همکاری با سایر متخصصان ساخت و ساز ، سازندگان ، مشاورین املاک و یا فروشندگان مصالح باشد. با این رویکرد ممکن است ستاره هر پروژه‌ای که انجام می‌دهید نباشید، اما می‌توانید شبکه گسترده‌تری را در جستجوی شغل خود ایجاد کنید.



آرکیز ، مرجع تخصصی فریلنسری در معماری

۳- هرگز بدون قرارداد شفاف و دقیق کار را شروع نکنید!



اطمینان حاصل کنید قراردادهایی دارید که بتوانید از شغل خود تا زمان دریافت حقوق محافظت کنید. اکثر پروژه‌های ساختمانی چندین ماه طول می‌کشند، بنابراین مهم است که برای زمان خود پول دریافت کنید. شما می‌توانید این کار را با اطمینان از داشتن قراردادهای خود و مشتریانتان انجام دهید و تا زمانی که پولی دریافت نکرده‌اید، نسخه‌های دیجیتالی قابل استفاده از کار خود را به کسی ندهید. در عوض، نسخه‌های فقط خواندنی فایل‌های خود را ارائه دهید که دارای امضای دیجیتالی هستند تا مطمئن شوید که از شما محافظت می‌شود. همچنین در شرایطی که قوانین کپی رایت رعایت نمی‌شود می‌توانید تنها یک پیش‌نمایش کم کیفیت پیش از دریافت دستمزد خود برای کارفرما ارسال کنید. در نهایت، مطمئن شوید که توانایی مالی برای حمایت از خود در چند روز اول یک پروژه را دارید. در صنعت ساخت و ساز، دریافت حقوق ممکن است چندین ماه طول بکشد، بنابراین تا زمانی که پرداخت‌ها شروع شود، به پول نیاز دارید.

همانطور که در مقاله خواندیم یکی از راه‌هایی که برای شروع حرفه‌ی فریلنسری نسبت به بقیه موارد سریعتر و قابل اعتمادتر است ، استفاده از سایت‌های فریلنسری است. شما می‌توانید با ثبت نام در سایت آرکیز ، رزومه و پورتفولیو آنلاین خود را بسازید تا بتوانید پروژه‌های بیشتری را انجام داده و درآمد خود را افزایش دهید .