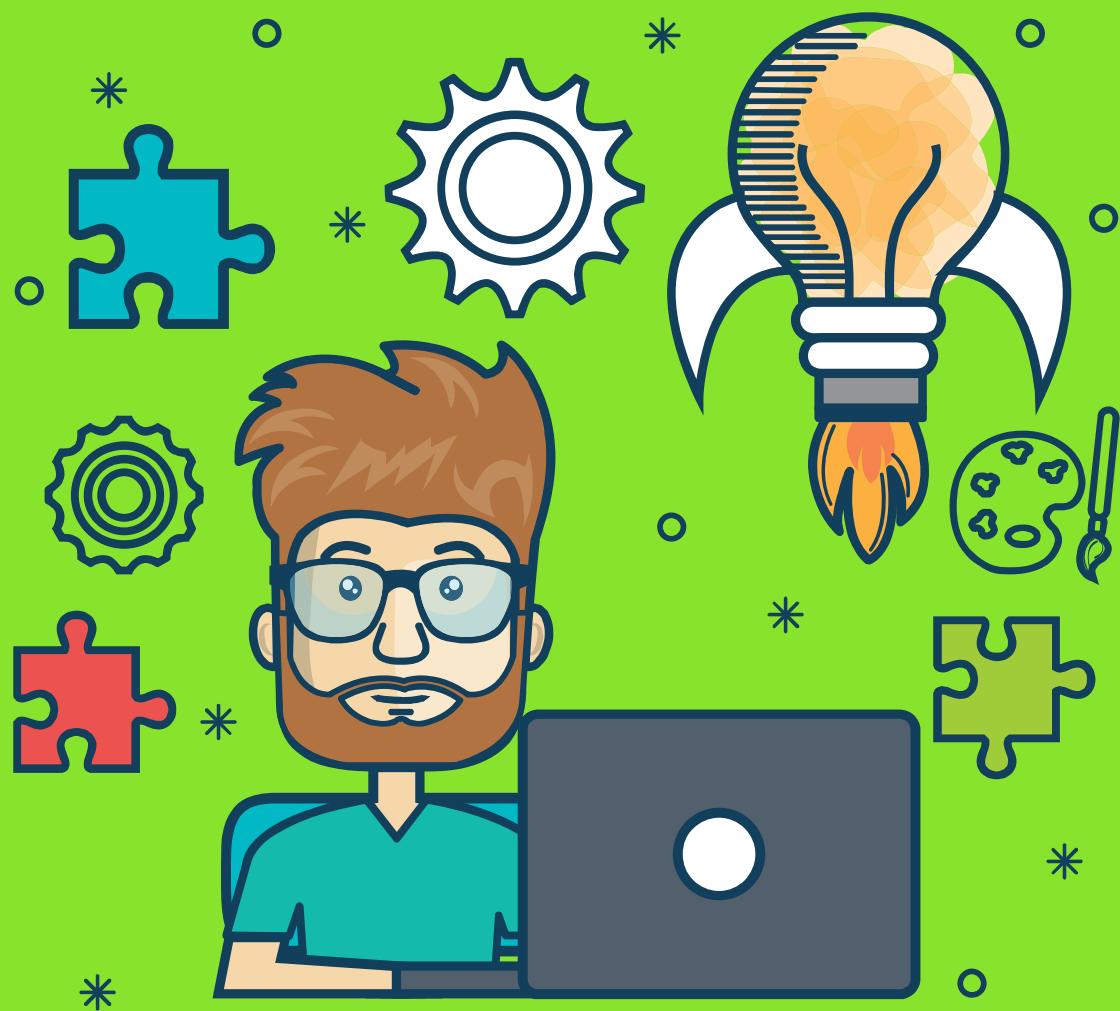


أسرار ومهارات

العمل الحر

دورة كاملة تقدّم لك لاحتراف العمل الحر Freelancing



أحمد على



- قام بتدريب العديد من طلاب جامعة هندسة على كيفية الربح من العمل الحر عبر الإنترنت.
- Autodesk Certified Professional مُحترف 3Ds Max مُعتمد 3ds Max.
- %100 نجاح بمتوسط TOP RATED Freelancer بموقع Upwork.
- أشهر مواقع العمل الحر العالمية.
- بائع مميز بموقع خمسات بتقييم %100 - افضل موقع عربي للعمل الحر.
- مؤسس موقع Res-3D.com - لتعليم وتصميم الجرافيك.
- مؤسس موقع onlinebuizness.com - لتعلم العمل الحر من الإنترت.
- مُدرب أونلاين بموقع Udemy - أشهر منصات التعليم عن بعد.
- قام بتأليف العديد من الكتب والدورات التعليمية لبرامج Photoshop, AutoCAD, 3Ds Max.

للتواصل مع المؤلف

الفيس بوك

<https://www.facebook.com/a7mad.3le>

واتس آب

00201221486998

في هذا الكتاب!

هذا الكتاب هو خلاصة فكري عن العمل الحر ووعاء لتجاري بسوق العمل وكيف بنية نفسي خطوة بخطوة فيه والصعوبات والتحديات التي واجهتها وكيف مررت بها وتغلب عليها.

الكتاب قمت بتأليفه بعد حصولي على خبرة عالية في مجال العمل الحر وحصولي على أعلى الفري لانسر تقييما TOP Rated بموقع Upwork بمعدل نجاح 100% ولقب بائع مميز بخمسات تقييم 100% والتعامل مع أكثر من 100 عميل بمتوسط خمسات فقط.

يُعد قراءة هذا الكتاب دفعـة قوية لكـل الراغـبين في حـوض مـجال العـمل الحر وـكـأول خطـوة نحو الـاستثمار فـي النـفـس والـذـات والـبدـء بـتحـقيقـة عـائد هـادـي منـ الإنـتـرـنـت.

في هذا الكتاب قمت بتجمیع أغلب التساؤلات التي يسألها الراغبين في الدخول لهذا المجال، وشرح لأنّ شهر مواقع العمل الدر عالمياً وعربياً وكيف تسوق لنفسك وخدماتك مهروناً بـكيفية استلام أرباحك بطريقة موثوقة ومجرية.

آملأً أن يكون هذا الكتاب عون ودعم لكل شباب الوطن العربي ولكل من يريد الحصول على فرص عمل جديدة من الإنترت.

أحمد على

facebook.com/a7mad.3le

الفصل الأول

حدد مهاراتك واكتشف ذاتك
ما هي المهارة المناسبة لك للعمل بها؟

ما هي المهارة المناسبة لي؟

من أهم وأول الأسئلة التي يجب أن تسأل نفسك إياها قبل الدخول إلى عالم العمل أونلاين **ما هي المهارة المناسبة لي؟** ومن هذا المنطلق أدرجنا لك طريقتين لتساعدك على تحديد هوايتك ومهارتك المناسبة للعمل بها أونلاين الطريقة الأولى عبارة عن تدريب والأخرى أسئلة لوضع رؤية أكثر وضوح لهوايتك.

الطريقة الأولى: تمارين عمل

- احضر ورقة بيضا وقلما.
- اكتب كل الأمور التي لك بها خبرة من أي نوع.
- ضع علامة مميزة على الأمور التي تحبها بشكل خاص.
- احضر ورقة بيضاء أخرى واتكتب تلك الأمور التي تحبها (من المفترض دينها أن تكون القائمة أقل وأكثر تحديداً).
- تأمل تلك الأنشطة التي في الورقة واكتشف بنفسك تلك التي تعطيها الكثير من الوقت في البحث والتصفي، وذلك بشكل مستمر مع الزمن في حياتك.
- احذف الأنشطة التي لا تقوم فيها بعمل بحث مستمر، وبالتالي خبرتك فيها ضعيفة.
- سيتبقى لك الآن نشاط واحد فقط **هذه هي هوايتك وهذه هي مهارتك.**

الأمور التي لك بها خبرة من أي نوع.....

.....

.....

.....

ضع بعد ذلك علامة مميزة على الأمور التي تحبها بشكل خاص ↑↑

الأمور التي تحبها من تلك الخبرات.

.....

- تأمل تلك الأنشطة واكتشف بنفسك تلك التي تعطيها الكثير من الوقت في البحث والتصفي ↑↑
- احذف الأنشطة التي لا تقوم فيها بعمل بحث مستمر، وبالتالي خبرتك فيها ضعيفة ↑↑

بعد حذف الأنشطة الغير مهمة بالنسبة لك اكتب النشاط الوديد الذي تبقى لك وتأمله جيدا!

.....

وهذه هي هوايتك وهذه هي مهارتك.

الطريقة الأولى من كتاب (دليلك المختصر لبدء العمل عبر الإنترنت / لعمرو النواوي)

الطريقة الثانية: أسئلة:

يرجى الإجابة على تلك الأسئلة بعناية فائقة.

• لا يمكن أن أترك كتاب عن؟

• إذا أمكنني أن أقدم برنامج تلفزيوني فسيكون عن؟

• دائمًا أنا الشخص المناسب عندما يحتاج أصدقائي مساعدة في؟

• إذا أخذت إجازة لمدة أسبوع من العمل سأقضيها في؟

• ما هو أكثر شيء تفعله باستمتاع؟

• ما هو الشيء الذي لن تمله أبداً مهما قضيت فيه من وقت؟

• ما هو الشيء الذي تفكر بفعله فور أن تفرغ من أنشطة حياتك المعملة؟

• ما هو الشيء الذي إذا كان موجوداً في عملك، كنت أسعد الناس بعملك؟

كل هذه الأسئلة تعينك على تحديد هوايتك ومنها مهاراتك بشكل أدق لخلق رؤية واضحة نحو ما ستعمل به أونلاين.

بعد أن عرفت تماماً ما هي هوايتك ومهاراتك يتبقى الآن كيفية تعلمها والمصادر الازمة لها وإليك هذا بالتفصيل بالدرس التالي.

كيف تتعلم أي مهارة جديدة سريعاً؟

الخطوة الثانية بعد معرفتك لمهاراتك المنشودة هي كيفية تعلمها وهذا ما سنتكلم عنه في هذا الدرس ... أول شيء تحتاجه هو أن تحدد أولاً ماذا تريد أن تتعلم بالتحديد: يجب أن تكون محدداً. ولتكن تعلم الكتابة، و"الكتابة" في حد ذاتها مهمة بعض الشيء. هل تريد أن تتعلم كتابة القصائد؟ التدوين؟ الكتب؟ نفس الشيء مع رياضة "التجديف" مثلاً - هل تزيد التدريب مع فريق، أم بمفردك؟ كل من هذه القرارات تجعلك تتخذ خطوات محددة حول تعلمك لتلك المهارة.



في حال أنك قد حصلت على مهارة محددة ووضعتها في الاعتبار، اتبع الخطوات التالية. حينما تضع المهارة المرغوبة في عقلك تأتي الخطوات التالية لتعلم تلك المهارة سريعاً.

1. قسم مهاراتك إلى عدة أجزاء، وقم بمعارسة الأجزاء الأكثر أهمية أولاً.

تقسيم المهارة إلى أجزاء صغيرة لن يجعل الأمر أكثر سهولة فحسب. بل أنه يتيح لك أيضاً تحديد أهم الأشياء التي ستحتاجها للتعلم.

"معظم اعتقادنا إننا يجب أن نتعلم عن طريق حزم الدورات التعليمية الضخمة للإمام الكامل بتلك المهارة"، ولكن كما قال كوفمان في محاضرته بـ TED. كلما استطعت تقسيم المهارة، كلما كنت قادراً على اتخاذ قرار على ما هي أهم الأجزاء التي من شأنها أن تساعدك في الحصول على ما تريده؟"

لذلك يمكنك ممارسة تلك الأجزاء أولاً. والنتيجة؟ ستكون قادراً على تحسين أدائك في وقت أقل.

على سبيل المثال، لنفرض أنك ت يريد أن تتعلم التصميم المعماري ثلاثي الأبعاد على برنامج الثري دي ماكس. يمكنك تقسيم تلك المهارة إلى عدة أجزاء مثل: نمذجة المبني، إضافة الخامات، وضع الإضاءة بالمشهد، وإخراج المشهد النهائي.

إذاً الفكرة هي تحديد أهم المهارات الجزئية بالنسبة لك. وليس بالضرورة أن تتعلم المزيد من الأوامر والأدوات لتصبح محترفاً بتلك التخصص إن هذا اعتقاد خاطئ، والأهم هو أن تحدد فقط ما تريده بالتحديد من تلك المجال وتركز عليه وتمارس وتنترب على الأساسية بتركيز شديد.

إذا كنت غير متأكد مما هي أهم جوانب المهارات المناسبة لك، إذا الخطوة التالية ستعرفك ذلك.

2. تعلم من الخبرات العملية (أو من خبير يجيدها بالفعل)

بغض النظر عن المهارة التي تريد اكتسابها، فإنك حتى ستتجد شخص ما يجيدها بالفعل، لذا فأنسرع طريقة لتعلم تلك المهارة بنفسك في مجال ما هو أن تجد شخص لديه نفس تلك المهارة ولديه النتائج التي تريدها، وتتبعه وتعرف كيف وصل إلى ما هو عليه الآن، وتضع بصمتك الخاصة بعده.

"لا يهم عمرك أو جنسك أو خلفيتك... فالسير على نهجهم يمكنك القدرة على تتابع أسلوبك وتحقيق الكثير منها في فترة قصيرة من الزمن "كما ذكر توني روسن - المحاضر التحفيزي المشهور والمؤلف في مجال المساعدة الذاتية - في كتابه "قوة الحديث".

ذلك يمكنك التسجيل للحصول على بعض الدروس، أو الذهاب إلى مقهى مع صديقك أو زميلك في العمل معمن يجيدون المهارة التي تبحث عنها أو تشاهد فيلم تسجيلي عن رحلة خبير ما في مهاراتك المرغوبة. لديك العديد من الأساليب التي يمكنك بها التعلم من شخص قد وصل بالفعل لما ترغب في الوصول إليه، لديك بالفعل عالم من المصادر المفتوحة على الإنترنت كذلك.

في حال أنك لا تعرف أحد خبير في المهارة التي ترغب في تعلمها، يجب أن تقوم ببعض البحث، واستخدم شبكة الإنترنت لبعض الوقت، فمن المحتمل أن تجد أسماء تردد أمامك مراراً وتكراراً، هؤلاء يمكنهم دراسة سيرتهم الذاتية، ويمكنك أيضاً البحث عن ذُرراء باستخدام "مدركات البحث المختصة" مثل ExpertiseFinder.com

3. تعلم من مصادر متعددة.

حيث تشير الدراسات أنه كلما اختلفت الطرق في الحصول على معلومة ما، كلما ترسخت في ذهنك أكثر. لماذا؟ لأن تنوع الوسائل يحفز أجزاء مختلفة في عقولنا لتدرك في وقت واحد، مما يمكننا من الاحتفاظ بالمعلومة بشكل أفضل وأسرع.

لذلك لا تقرأ فقط الكتب والمقالات التي ترتبط بالمهارة المنشودة، ولكن تدرب عليها من خلال الاستماع ومشاهدة الفيديوهات واستخدام التطبيقات المختلفة، وقم بتدوين ملاحظاتك كلما تعلمت شيء جديد.

ولكن تعلم الأشياء نظريًا ما هو إلا جزء من بناء مهارة جديدة. والتي تقودنا إلى النقطة التالية...

4. اقض ثلث وقتك في البحث والثلثين في التدرب.

يمكنك تعلم الكثير عن كيفية ممارسة مهارة ما بالبحث عنها، فأنت تستطيع قضاء كل وقتك في قراءة كيف تصوب كرة القدم، ولكن عندما تخرج لأرض الملعب لا تنتظر أن تقوم بالتصوير بطريقة صحيحة في محاولتك الأولى. كما يقولون: التدريب يصنع التمييز.

ولكن إذا كنت تبدأ من الصفر، جليًا دينها أن تقوم ببعض البحث أولًا، وإلا لن تتمكن من معرفة من أين تبدأ. إذاً فما هي المعايير الصحيحة بين التدرب والبحث؟

يقترح - Dan Coyle مؤلف كتاب The Little Book of Talent ، وكتاب The Talent Code - استخدام ما أسماه بـ "قاعدة الثلاثين". والتي تعني أنك يجب أن تقضي **ثلث** واحد فقط من وقتك في البحث ودراسة شيئاً ما، والثلاثين الباقيين من وقتك في التنفيذ والمارسة الفعلية لهذا الشيء.

"فطرت عقولنا على التعلم بفعل الأشياء، وليس بالسماع عنها فقط" Coyle صرّح بذلك لصحيفة التايم. "فهذه هي إحدى الطرق المناسبة لتعلم العديد من المهارات، فمن المستحسن أن تقضي حوالي ثلثي وقتك في تدريب نفسك عليها، عن أن تقوم باستيعابها فقط. فإذا أردت أن تقول وتتذكر مقررة ما، فمن الأفضل لك أن تقضي 30% من وقتك في قراءتها، وال 70% الباقية من وقتك تدرب نفسك عليها".

يقترب Kaufman التعليم بشكل كافي بالطريقة النظرية حتى تتمكن من التعرف على الأخطاء ونقوم بتصديقها ذاتياً. فبمجرد أن تصل لهذه المرحلة يمكنك دينها الانتقال إلى مرحلة تخصيص وقتك للتدريب على تلك المهمة.

5. تدرب قبل أن تخوض سوق العمل لمدة 20 ساعة على الأقل.

تذكر فأنت لا تحتاج عشرة آلاف ساعة لتصبح جيد في شيء ما، ولكنك تستغرق تلك الساعات لتصبح متميّزاً مخضراً في هذا المجال والذي يغلب عليه التنافسية العالمية.

ولكي تصبح جيداً في هذا ينصلك كفوفمان بأن تستغرق حوالي 20 ساعة من التدريب المركز. ولذلك بمجرد أن تبدأ مرحلة التدريب والمعارضة التزم بأن تتدرب لمدة 20 ساعة على الأقل قبل حتى التفكير في الدخول لسوق العمل والعمل بتلك المهارة.

والآن، فإن 20 ساعة هي أقل بكثير من 10.000 ساعة، ولكنه يظل وقت كبير ليقتصر علينا المزدحمة، فهو ما يعادل نحو 40 دقيقة يومياً لمدة شهر.

وهنا يُعتبر الالتزام الجزء الذي يواجه فيه الناس معظم مشاكلهم، ولكنه أيضًا مفتاح النجاح. وليس من الضروري أن يكون التدرب على نفس المهارة مراًواً وتكراراً يوماً بعد يوم ممتنعاً، فهنا يميل الناس إلى أن يكسرروا ما دعاه Kaufman بـ " حاجز الإحباط" ، والذي يحدث حينما نشعر بأننا لا نتحسن بسرعة، مقارنة بالوقت والجهود الكبارين الذين نقو بهما. ودينها نفقد الثقة والمتعة، ونميل إلى ترك الممارسة والتعلم.

يُعتبر هذا الإحباط عائق للتقدم، ولكن إذا كنت قد التزمت مسبقاً بأن تقضي على الأقل 20 ساعة تمارس مهارتك، وسيكون من الأفضل لك أن تتمسك بهذا الوقت الذي قضيته بالفعل وتحفظ نفسك لتجاوز به لحظات الإحباط.

وما يحفزنا أيضاً لإنعاش رغبتنا ومواصلة الممارسة والتعلم هو تقييم نتائجنا وهذا ما نناقشه في النقطة القادمة

6. احصل على تقييم فوري لأدائك.

بعجرد أن تبدأ مرحلة التدريب، تأكد من أن تتبع تقييم أداءك وتحل أخطاءك قبل أن تُصبح متأصلة في ذهنك.

فطبقاً لما ذكره Gradwell في كتابه "Outliers" (الاستثنائيون) والذي أوضح أن فصل فريق البيتلز عن باقي الفرق في هذا الوقت لم يُعتبر مجرد تدريب، ولكنهم كانوا يحاولون الوصول للجمهير في الواقع بشكل غير مباشر من أجل الحصول على رد فعل فوري لأدائهم.

وفي هذا الإطار فِيْمَكنك أن تحصل على تقييمك من هؤلاء الذين يتبعونك، أو مدرريك، أو صديقك، أو من مصادر أخرى عديدة، طبقاً لطبيعة المهارة التي تتعلمهها. وهنا تهدف من حصولك على التقييم أن تعرف متى قمت بالأخطاء التي لا تشعر أنك قمت بها، وتصدحها، وتضع الخطط البديلة كي تتجنب تكرارها. وهنا بقدر السرعة التي تحصل فيها على التقييم لأدائك، ستعلى من أداءك وتحل أخطاءك.

7. ضع لنفسك مواعيد نهائية لإنجاز مهامك.

إذا قمت ببعض القراءات عن الإنتاجية، حتى ستسمع عن قانون والذي سرّه Parkinson: "العمل ممتد دائماً، لذلك استغل الوقت المتاح لإنهاه".

حين يكون لديك بحث في الكلية ولديك فصل دراسي كامل لكتابته، ولكنك قد تنهي ذلك البحث في عطلة نهاية الأسبوع قبل موعد تسليمه! نعم، هذا يحدث عندما تطبق قانون Parkinson

إليك خدعة لتسخدم قانون Parkinson لصالحك: ضع لنفسك مواعيد نهائية لإنجاز. فعندما تمنحك نفسك وقت أقل لفعل شيء ما سيجعل ذلك محفزاً لنجذه بشكل أكثر كفاءة. بمعنى آخر فأنت تحتاج أن تُعجل وتسرع أداءك قليلاً.

إن أكثر الطرق فاعلية لتنفيذ هذا بأن تقوم بالتحفيظ لشيء ما مقدماً، والذي يتطلب أن تتدرب عليه مسبقاً. فعلي سبيل المثال، عندما تقرر أن تصبح خطيباً محترفاً مثلاً، قم بالتحفيظ للعديد من المناسبات الخطابية في مدن مختلفة لشهر مقدماً. وبدلًا من المُعاطالة، ضع مواعيد تلك المناسبات الخطابية على التقويم، حتى لا يُمكّنك التخلص منها أو الاعتذار عنها، فستجد نفسك بالفعل أمام المشاهدين، وسيجبرك ذلك على قضاء الوقت في الإعداد والتعلم.

هل تبحث عن طرق لتفادي الضغط في فترات قصيرة من الزمن؟ جرب استخدام أسلوب Pomodoro technique: وهو أسلوب لإدارة الوقت يعتمد على فترات العمل التالية من التسلية والمتبوعة بفترات راحة قصيرة. ستساعدك في تطبيق هذا الأسلوب الأدوات المجانية مثل Tomato Timer: e.ggtimer.com

8. ركز، ثم ركز، ثم ركز.

كي تتعلم بسرعة سيتوجب عليك أن تلزم نفسك بكمال تركيزك وانتباهاك لوقت الذي تقضيه في البحث أو لمحاكاة مهاراتك المنشودة. ففي هذه الأيام من السهل أن تقول أكثر من أن تفعل، وذلك يعزى إلى مدى انتباها القصير بسبب أحاجي ترن باستمرار.

التزامنا بمهام متعددة هي عادة سيئة شائعة جماعاً مُصحابون بها، وتظهر الأبحاث أن هذا يمكن أن يجعل أداءنا أقل فاعلية بكثير ويزيد من خطأنا، ناهيك عن الضغط والتوتر. إن كنت تعتقد أنك مستثنٍ من ذلك، فطبعاً في اعتبارك الآتي فقط 2% من الناس قادرون على القيام بمهام عديدة في نفس الوقت بفعالية، وبالنسبة لـ 98% الآخرين فكل ما يفعلونه يتسبب في أن يصبحون أقل إنتاجية بنسبة 40%， ويقوموا بأخطاء أكثر بنسبة 50% من الملزمون بمهمة واحدة فقط. كي تحافظ على تركيزك أثناء التدريب وممارسة مهاراتك، إبدأ بوضع هاتفك الخلوي بعيداً وإزالة الإشعارات من الكمبيوتر. وأيضاً يمكنك الاستعانة بأسلوب Pomodoro technique الذي سيكون مفيداً حينها (أنظر رقم #6)

9. خذ قسط كافي من النوم.

يلعب النوم دوراً كبيراً في قدرتنا على تعلم معلومات ومهارات جديدة. فعندما تكون متيقظين يمكن للمواقف والمحفزات أن تمنع ذاكرتنا الجديدة من الرسوخ في عقولنا. ولكن عندما ننام تكون في أفضل الحالات لترسيخ معلوماتنا الجديدة التي اكتسبناها. اكتشفت إحدى دراسات عمل الأبحاث الألماني أن النوم يساعد في تشكيل ذاكرتنا إذا كنت تعرف أنك ستحتاج لهذه المعلومات لاحقاً كمداراتك للملحوظات قبل الاختبار مثلاً فنم جيداً.

في الواقع، يعتقد بعض العلماء أن العقل فعلياً يمكنه تغيير هيكله وتنظيمه في استجابة منه للتغيرات التي تحدث داخل أجسامنا وبيننا، مثلما يحدث عندما نتعلم مهارة جديدة.

هذه نظرية تدعى نظرية اللدونة العصبية للمخ، والتي تشير إلى أن جميع تلك التغييرات الهيكلية والتنظيمية الهامة في عقولنا تحدث حينما نكون نائمين. وبدون الاكتفاء من النوم، سنمر بوقت

عصيب عندما نتعلم شيء جديد، لأن عقلنا ليس لديه الفرصة حينها لاستعراض و "استيعاب المعلومات الجديدة".

وعندما تحصل على القدر الكافي من النوم بينما تتعلم مهارة جديدة، ستصبح قادراً على ترسيخ تلك المهارة والمعلومات أسرع وقلل من الأخطاء بشكل عام.

10. لا تغادر بعد انتهاء مرحلة شهر العسل.

عنوان غريب نوعاً ما دعونا نشرحه أكثر من ذلك. هل تتذكر لحظات الإحباط التي تكلمنا عنها في النقطة رقم #5، عندما ينوي الناس الإفلاع والتوقف؟ هذا ما يُسميه Seth Godin الانحدار فالناس يتوقفون لأنهم استنفذوا المال، يفزعون، لا يأخذون ما يتدربون عليه على محمل الجد، أو يفقدون اهتمامهم.

عند مرورنا بخبرة تعلم شيء جديد، فقد دخلنا ما يُسميه معظم الناس "بمرحلة شهر العسل". والذي نبدأ فيه باطلاق الدوياين أثناء تجربة أشياء جديدة. وبمعنى آخر، فنحن نمثل للتقييم والبحث عن الدوائة لأنها تجعلنا نشعر أنها بخير. وعندما تخفت "مرحلة شهر العسل" وهذا أيضاً يحدث عندما نمر بمرحلة "الانحدار"- يتباطأ تقدمنا ونصاب بالإحباط، وينسحب الكثير منا، ويتوقف. هذا بالضبط السبب في التزامنا المسبق وتعويذ أنفسنا باستمرار على الأقل 20 ساعة من التدريب قبل البدء في الدخول إلى سوق العمل والعمل بتلك المهارة، تأكيد من متابعة هذه اللحظة جيداً لتساعد نفسك عند الشعور بأي إحباط وشيك، وقاومه. الالتزام أثناء لحظات الضعف هذه هو من نقاط التحول عندما يتعلق الأمر بالتقدم في مهارة جديدة.

كيف تتعلم الإنجليزية وطرق جديدة فعالة لتعلمها

الدراسة من خلال الكتب التقليدية ومذكرة القواعد اللغوية بالطرق القديمة أصبحت لم تجد نفعاً بل تصيب بالضرر وتعيق عملية تحدث اللغة بطلاقه لذا فإن إليك أفضل النتائج التي توصلت إليها الدراسات والأبحاث حول الطرق الأكثر تأثيراً لتعلم اللغة.

1. ادرس من خلال القصص القصيرة English Mini Stories

يتم ذلك من خلال سماع قصة إنجليزية قصيرة ثم الإجابة على أسئلة بعدها من خلال محتوى القصة وتكون الإجابة بسيطة جداً والغرض من الإجابة على تلك الأسئلة هو تكرار الكلمات الجديدة ولكن بأسلوب أكثر فاعلية لعدم نسيانها ثم بعد ذلك في الخطاقة الأخيرة محاولة سرد القصة في الثلاث أزمنة (الماضي، الحاضر والمستقبل) ويعزز ذلك بشكل كبير احساس الأزمنة أثناء تحدثك الإنجليزية.

2. الدراسة من خلال الفيديوهات والأفلام English Movie Technique

ويتم ذلك عن طريق اختيار فيلم سهل نوعاً ما كأفلام الرسوم المتحركة مثلاً، ثم تقسم الفيلم إلى عدة مقاطع كل مقطع خمس دقائق، تقوم بإضافة الترجمتين العربية والإنجليزية لكل مشهد على حدة وآخر لا يوجد به ترجمة، تبدأ بالمقطع المترجم للعربية وتكرره عدة مرات ثم مقطع الانجليزية وتكرره عدة مرات ثم بدون ترجمة ثم بعد ذلك تحاول تمثيل المشاهد بجميع الأحداث الدرامية التي حدثت لتصبح بعد إنهاء الفيلم الواحد قد طورت لغتك بشكل كبير.

-قم بتحميل الفيلم المرغوب.

-من موقع [subscene](#) يمكنك تحميل الترجمة بلغات عدّة.

-وبهذا البرنامج [fremake](#) يمكنك دمج الترجمة وتقسم الفيلم لمقاطع.

3. الدراسة من خلال السمع والقراءة في مجال تفضله

ويتم ذلك عن طريق اختيار مجال تفضله كثيراً ول يكن "تصميم الجرافيك" تقوم بالبحث عن مقالات تعليمية لتصميم الجرافيك باللغة الإنجليزية وتقرأها، تشاهد دروس تعليمية لتصميم الجرافيك وتشاهد الفيديو عدة مرات ول يكن من اليوتيوب وفتح Subtitles الإنجليزية الموجود بفيديو اليوتيوب لقرأ ما تسمعه في نفس الوقت لتعزز بهذه الطريقة مجالك الذي تفضله ولتدسن لغتك بشكل كبير.

أهم المصادر والمواقع التعليمية

أهم المواقع التي يمكنك تعلم منها أي مهارة.

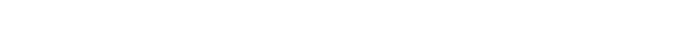
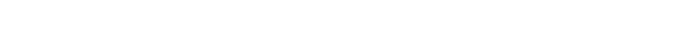
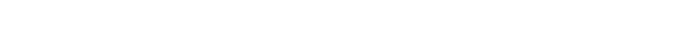
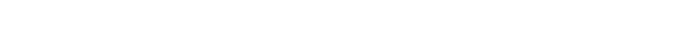
1. **موقع Lynda.com** متخصص في المجالات التقنية ومن أقوى المواقع وأشهرها في تعلم البرامج والمجالات التقنية.
2. **موقع edraak.org** منصة إلكترونية عربية توفر دروساً بمجالات (الأعمال والريادة - مهارات التوظيف - الفن - الاقتصاد - مهارات التوظيف - الآداب).
3. **موقع rwaq.org** منصة تعليمية عربية تهتم بتقديم مواد دراسية أكاديمية مجانية باللغة العربية في تخصصات ومجالات مختلفة.
4. **موقع udacity.com** يوفر دروساً في مجالات (الأعمال - علوم الكمبيوتر - العلوم - التصفيح - الرياضيات).
5. **موقع coursera.org** شركة مهتمة بشئون التعليم بالشراكة مع كبرى الجامعات في العالم.

أهم المواقع والمصادر لتعلم الإنجليزية

- قناة Learn English Or Die والتي أحب طريقة سردها للقصص برسومها الغريبة:
<https://www.youtube.com/user/gonmovies>
- قناة engVid لتعلم الإنجليزية بوجه عام تعتمد على فيديوهات يقدمها مدرسين أمريكيين محترفين اللغة.
<https://www.youtube.com/user/EnglishLessons4U>
- المدرب الأفضل لدى الجميل جدا Hoge AJ لا يعلمك اللغة فقط بل يعلمك كيف تتعلم أيضاً
effortlessenglishclub.com
موقعه وهذه قناته على اليوتيوب
<https://www.youtube.com/channel/UCfYYi6aJNg70mFYnbBKcMQw>

يمكنك أيضاً البحث عن المزيد من كورسات Hoge AJ في جوجل وهذه الكورسات الخاصة به:

- Learn The 7 Rules For Excellent English.
- Flow English
- Original Effortless English lessons
- Power English
- Real English Conversations
- Pronunciation Course



بعد أن حددت أي المهارات التي ستتعلمها وكيف ستتعلم، ووضع خطة تعلم واضحة يتأيي الآن دور التعريف بعالم العمل أونلاين وهل هو سهل أم لا؟ وكيف يمكنك أن تربح منه؟ وما هي آلية العمل فيه. إليك الإجابة بالتفصيل عن تلك الأسئلة.

هل العمل أونلاين سهل؟



يعتقد البعض أن كونك ستعمل من المنزل فانت في راحة بال لا محالة ولن تواجه الكثير من التحديات والصعوبات أثناء عملك لعدم وجود وقت يقيضك او مدير يتذمّر عليك، إلا وبالرغم من حقيقة أنه بالفعل أنت المتحكم الكامل في إداره ووقتك وأعمالك إلا يظل الدخول في العمل الحر مثله مثل أي مشروع جاد تبدأ باستثمار وقتك ومهاراتك فيه وإن لم تأخذ بمحمل الجدية وتخصص وقت محدد له وتضعه في أولوياتك سيكون مصيرك السقوط إلى الفشل وعدم تحقيق النتائج المرغوبة وسيظل حلمك بعيد لا يمكن تحقيقه.

لذا فاعلم أنك ستواجه العديد من التحديات التي من الجيد ان تكون على دراية بها قبل دخولك لعالم العمل الحر وهذا هو دورنا اليوم أن نخبرك من خبراتنا السابقة ما هي التحديات المحتملة مواجهتها وكيفية التغلب عليها.

التحدي الأول: عدم الاستقرار.

من أكثر التحديات التي يواجهها المستقل هي عدم استقرار قيمة الدخل كذلك كمية الطلبات فيمكن في خلال فترة معينة تشعر بضغط كبير من كثرة الطلبات وفي أحياناً أخرى تشعر بقله في الطلبات وعدم وجود دخل كافي.

الحل:

يمكنك التغلب على هذه المشكلة من خلال ثلاثة خطوات غاية في الأهمية:

- الخطوة الأولى التسويق لنفسك بشكل مستمر وعمل إعلانات ونشر فيديوهات لخدماتك وخلافه إضافة إلى كتابة المقالات التي تخص مجالات واستعراض مهاراتك وخبراتك بها مما يعزز شهرتك وشهرة منتجاتك لدى الجماهير.

- الخطوة الثانية: استغلال أوقات الفراغ هذه في تعلم مهاراتك وتطويرها بالتعليم والممارسة المستمرة لمجالك.

- الخطوة الثالثة وهي في حالة وجود الكثير من الطلبات مع ضيق الوقت: يجب عليك أن تعرف متى تقول (لا) وتعذر لعملائك قبل استلام الطلبات أو إعلامهم بكل صراحة التواريخ الحقيقة البعيدة لتسليم ذلك الطلب فالوضوح مطلوب لتدارك أي خلافات مستقبلية من الممكن أن تؤثر على سمعتك في بعض الأديان.

التحدي الثاني: البعد عن المجتمع فترات طويلة.

رغم أن أكبر المميزات التي يجلو بها العمل الحر هي الحرية التامة والتحكم في الوقت على حسب ما تراه إلا أنه يمكنك أن تعاني من العزلة عن الآخرين وضعف التواصل الاجتماعي إما بسبب ضغط الطلبات وكثرتها أو بسبب استدواذ فكرة تطوير مهاراتك ومجالك فيه.

الحل:

كما تخصص وقتاً لعملك خصص وقتاً للخروج مع صديق لك - السفر - زيارة الأقارب بشكل أسبوعي مثلًا - ممارسة رياضة مفضلة ... إلخ

التحدي الثالث: مشكلات بدنية وصحية.

كونك ستظل فترات طويلة في العمل أمام شاشة الكمبيوتر فمن الممكن أن تعاني بمشاكل ناجمة عن الجلوس لفترات طويلة أمام الكمبيوتر. (افتلال في التركيز - السمنة - مشاكل في النظر - آلام في الرقبة والظهر) وستجد أن عبر [الدكتور ديفيد آخوس](#) عن أمر الجلوس لفترات طويلة بكلمات قاسية: "الضرر الصهي الناتج عن الجلوس المستمر لمدة 5 ساعات يومياً مكافئ للضرر الناتج عن تدخين علبة سجائر وربع" لذا فيجب توخي الحذر كم تستغرق من الجلوس أمام الكمبيوتر.

الحل:

من أفضل الحلول التي وجدتها لهذه المشكلة وببساطة هي تدريب نفسك على النهوض من مكانك وعمل تمارينات بسيطة كل دوالي 20 دقيقة لإنعاش جسمك ومواصلة العمل بنشاط ووقاية نفسك من الأمراض.

التحدي الرابع: أوقات عمل ليس لها ضوابط.

من أكثر ما يميز العمل الحر كما تحدثنا مسبقاً هو الدربة والمرنة الكاملة في التحكم في الوقت ولكن سيؤثر ذلك بالسلب إن لم تحسن استخدام وقتك وتكون على قادراً الانضباط وتعرف متى تبدأ ومتى تنتهي.

الحل:

يوجد الكثير من البرامج والتطبيقات لتنظيم الوقت وتحديد المهام، ولكن يكمن الدور الأهم في تحديد وتنظيم الوقت هو أنت والتزامك بتلك الضوابط كمستقل (حدد أوقات ثابتة للعمل والتزم بها بقدر المستطاع).

التحدي الخامس: صعوبة الوصول إلى العميل الأول.

من أكبر التحديات التي يوجهها المستقل وهو الانطلاق والحصول على أول عمل له، وبعد السبب في ذلك أن العميل أو الإنسان بطبيعته يميل إلى اختيار الناجحين والمتميزين ومن لديهم أعمال سابقة جيدة وتقديرات جيدة.

الحل:

التحلي بالصبر والالتزام والثقة في الله والإيمان التام بقدراتك ثم التسويق لنفسك ولخدماتك ومحاولة أن تكون متميزةً على غيرك من المنافسين قدر الإمكان وأن تضع في اعتبارك أن كل من نجح مر بنفس تلك الفترة.

التحدي السادس: أنت في أكثر المجالات تنافسية.

من الطبيعي أن ترى في مجال العمل الحر هذه التنافسية الشديدة وبوجود سببين لتلك المنافسة الرهيبة هو أولاً: أن هذا المجال يعد خيار فعال لدى الكثير من الأشخاص والسبب الثاني هو أن منافسيك ليسوا محليين فقط ولكنهم قد يكونوا عالميين أيضاً على قدر عالي من المهارة والكفاءة

الحل:

لا تستسلم أبداً اجتهد بسعيلك على تقديم خدمة أفضل دائماً بكل ما اوتتيت من قوة تعلم المزيد والمزيد في مجالك وقم بالتسويق الفعال لنفسك وواصل سعيك وستجد أنك سبقت الكثير من يتركون الطريق أو يملون نحو الوصول لهم.

التحدي السابع: لا تعرف نمط شخصيات العملاء.

بطبيعة العمل على الإنترنت فأنت معرض لتعاملاتك مع العملاء من وراء شاشة وكل فرد منهم له شخصية وجنسية مختلفة إضافة إلى توقيتاتهم المختلفة.

الحل:

بالرغم من اختلاف الشخصيات فلدي جميع العملاء صفة واحدة مشتركة هي تنفيذ الخدمة على أكمل وجه ونجد العديد من المستقلين العالميين لديهم تقييمات إيجابية 100% فالحال الأنساب هو أن تكون واضحة تماماً ومفصلاً لكل كلمة تقولها وتقوم بالسؤال والاستفسار عن كل تفصيل قبل البدء بالعمل تجنبًا لإهدار الوقت والجهد بين الطرفين.

التحدي الثامن: طلبات غريبة بعيدة عن مجال تخصصك.

بعض العملاء يظنون أن تلك المستقل هو سوبر مستقل يمكنه أن يفعل أي شيء في كل شيء بمعنى أنه لو مثلاً إن كنت تعمل كمحصم لسير ذاتية مثلًا يطلب منك أحددهم ترجمة السيرة من العربية إلى الإنجليزية!

الحل:

اجعل إجابتك حاضرة واعتذر منه واكتف بتلبية طلباته ضمن نطاق الاتفاق بأفضل شكل ممكن، وإن كانت لديك القدرة على تلبية طلبه الإضافي هذا لا مانع من التعامل في طلبه الآخر بشكل منفصل للاستفادة من ذلك.

التحدي التاسع: كثرة التعديلات.

تعد هذه المشكلة من المشاكل الشائعة أثناء تنفيذ العمل وقد تتعرض لها كمستقل وقد تكون كثيرة أو غير منطقية أحياناً.

الحل:

وضع عقد واضح مكتوب بين العميل والمستقل يبين عدد التعديلات أثناء تنفيذ الخدمة وكذلك يحد الانتهاء من تنفيذها وتسليمها. وإذا ظهرت تعديلات بشكل مخالف للعقد (كتتعديلات جذرية مثلًا) يحق للمستقل حينها الاعتذار من العميل وإعلامه بضرورة شراء الخدمة مجددًا أو فتح مشروع جديد.

التحدي العاشر: أكاذيب شائعة وعبارات محبطة.

من أشهر الأكاذيب التي تعرضت لها على المستوى الشخصي أيضاً (مشروعنا موجودة لجمعية خيرية لذلك خفض لنا السعر - إذا أعطيتنا سعر جيد سنتعامل معك في مشاريع كثيرة مستقبلاً - لاحظنا أعمالاً وأسعاراً أفضل من أسعارك بكثير) وللأسف من حين لآخر ستتعرض البعض من هذه الأكاذيب وبكون الغرض منها تحصيل أكبر قدر من الفائدة الممكنة من طرف العميل.

الحل:

كن واثقاً تماماً لما تؤديه من عمل ولا تخسس أبداً بعملك أو قيمتك.

هل العمل أونلاين مربح؟



توقف هذه الإجابة تماماً على مقدار مجهد وسعيك نحو الوصول لأي مستوى بالعمل أونلاين، فالعمل أونلاين يعد فرصة عظيمة لحل مشكلة البطالة لدى الكثير من الشباب كذلك اختيار جيد لمن لا يحب النمطية بالعمل والروتين، يعد أيضاً مصدر دخل إضافي جيد لجني الأموال، العمل أونلاين سوق ضخم وبه فرص ذهبية حقاً لمن يستطيع الاستفادة منه.

إذا كنت من أصحاب **العزائم والبرادة القوية** فستتحقق نجاحاً باهراً لا مبالغة وستتحقق ما لا تخيله من العمل أونلاين، هذا الكلام ليس كلام حماسياً ولا فقط لبث الروح المعنوية في نفوسكم بل إنه كلام واقعي بناءً على **إحصائيات** تمت عن فرص ودخل العمل أونلاين في أمريكا فقط الذي يقدر نحو ترليون دولار!

ولكن يجب أن تضع في اعتبارك أنه بالرغم من أن شبكة الإنترنت اتاحت الفرص لكثير من الشباب للربح إلا أن البعض يظن أنه بمجرد تعلم مهارة ما على الانترنت ستنهال عليه الأموال من حيث لا يدري، إذا كان هذا ظناً فقد حان الوقت لتسليط وتعارف أنه من خطأ واحد بعملك الحر يمكنه أن يجعلك تخسر سمعتك وذبائك وتعود من الصفر مرة أخرى.

التفكير بهذه الطريقة سيجعلك مدرب تماماً عندما تواجه أولى من أعمالك وتضع في مخيالتك مثلاً عندما يطلب منك أحد هم ترجمة مقالة ما وتقوم بالاستعانة بترجمة جوجل وتقول سألهي الخدمة واربع بمنتهى السهولة. أو إذا طلب منك تطبيق معين وتقول لنفسك لا شيء أسهل من نسخ وقرصنة البرامج الأجنبية وبيعها للسوق العربي.

كل هذا سيجعلك تتخطى ليل نهاراً وسيجعلك عملك بلا فائدة. إذا فالربح يأتي بخطوات مدروسة فإذا أتبعتها ستتحقق الربح لا محالة إليك هذه الخطوات:

1. خذ الوقت الكافي لتحديد مهاراتك بناءً على هواياتك واكتشافك لذاتك

ما هو الشيء الذي تشعر بالنبوغ فيه ولا تختار المهارة التي تحقق دخل أعلى عن غيرها وتفكر في تعلمها لأن أي شيء لا تهواه لن تتفوق فيه.

2. قم بالعمل على تقليل مهاراتك المختارة بالتعلم المستمر

ويتم ذلك بناءً على خطة تعلم واضحة ومدروسة بتحديد عدد الدورات المناسبة لك وعدد ساعات الممارسة.

3. ابدأ بعرض نفسك ومواهبك على الجمهور قبل أن تعرض خدماتك.

حيث تأكد أنه لن يخاطر احداً ويشتري منك خدمة وانت لم تكون موهوب في هذا العمل او لم يشاهد منك أعمالاً مُسبقة، لذا فمن المهم جداً عرض أعمال لك ومقالات تستعرض خبرتك في تلك المجال.

4. التسويق الجيد لخدماتك وأعمالك

كعرض فيديو توضح فيه خدماتك مثلاً تقديم كتاب مجاني يناقش حل لمشكلة معينة و تعرض خدمتك كحل لتلك المشكلة، إنشاء موقع ... إلخ.

5. حدد لنفسك قوانيين وأسس تجعل عملائك يتزمون بها.

عند دخولك للعمل الحر ستقابل العديد من أنماط شخصيات العملاء وستقابل العميل (الدحى) والعميل (المتذمر) وغيره لذا فمن الجيد جداً أن تجعل لنفسك شروط تكون بمثابة عقد بينك وبين أي عميل ستبدأ بالعمل معه.

6. ادرس السوق جيدا وادرس منافسيك وحاول تقليلهم والتفوق عليهم.

ادرس المنصة التي ستعمل بها سواء كان موقعك الشخصي أو أحد مواقع العمل الحر كذلك المحترفين من نفس مجالك بتلك المواقع ادرس صفحتهم جيداً لا مانع من مراسلاتهم بمقابل مادي او بدون، قم بتوظيفهم لديك وشاهد كيف يتصرفون.

7. اصبر وثق تماماً أن اول خدمة لن تأتي بسهولة بل بعد مجهد مدروس.

وأن عجلة الربح ستدور شيئاً فشيئاً بعد الإيمان التام بنفسك وبقدراتك وبذلك المجهود المستمر في بيع خدمة أو الاتفاق على مشروع.

8. تقييمك أغلي من ربك العادي.

إنهاء العمل على مشروع واحد سيجلب لك مبلغ ما ولكن تقييم جيد سيجلب لك عدد أكبر من الخدمات لذا فأحرص على تقديم أفضل مستوى للخدمة أو للعمل المطلوب.

كانت هذه احدى العناصر المساعدة في الربح الحقيقي من العمل أونلاين بعيداً عن الخيالات والأحلام وبالطبع كل عنصر من هذه العناصر يحتاج إلى المزيد من التفاصيل وهذا ما سندرسه قادماً إن شاء الله.

كيف يتم العمل بمواقع العمل الحر؟

كيف تتم العملية البيعية بين (الزبون او المشتري، والمستقل أو باائع الخدمات) بمواقع العمل الحر.

ولقد قسمت أغلب مواقع العمل الحر نوعان وهما:

مواقع الخدمات المصغرة
مواقع المشاريع

مواقع الخدمات المصغرة

آلية نشر الخدمة بمواقع الخدمات المصغرة:



فيها يعرض المستقل أو البائع خدماته ويأتي المشتري بشراء الخدمة. بأغلب المواقع هذه تبدأ أسعار الخدمات التي يضعها المستقل بـ \$5 وبإمكان إضافة تطويرات للخدمة بمضاعفات الـ \$5, يوجد قسم أيضاً بهذه الموقعة خاص بطلبات العملاء حيث يعرض العميل طلبه ويتلقي عروض من المستقلين ويعد هذا القسم فكرة مصغرة تشبه مواقع المشاريع.

آلية تنفيذ الخدمة بمواقع الخدمات المصغرة:

بعد وضع المشتري مبلغ بقيمة الخدمة التي تم طلبها والاتفاق على مدة الخدمة تظهر تعليمات للمشتري من معطيات مطلوبة لبدء البائع بتنفيذ الطلب وكتب هذه التعليمات بواسطة مقدم الخدمة. بعدها يقوم باائع الخدمة بتنفيذ الطلب في الوقت المحدد مع التزامه الكامل بتسلیم الخدمة في الوقت المتفق عليه للحفاظ على تقييمه بالموقع كذلك يمكن للمشتري إلغاء الخدمة في حال عدم التزام البائع بذلك الوقت. عند إنتهاء البائع العمل يقوم بالإشارة إلى أنه تم

الانتهاء من العمل المطلوب ويتبقى حينها موافقة المشتري على العمل فور موافقته يحقق للمشتري إما تقييم الخدمة بالسلب أو بالإيجاب أو بإعطائه عدد من النجوم بناءً على جودة الخدمة.

أمثله على موقع الخدمة المصغرة:

- fiverr.com
- khamsat.com

مواقع المشاريع

آلية نشر الطلب بمواقع المشاريع:

فيها يبدأ الزبون بتقديم طلب لما يريده وإنما أن يتلقى عروض من مستقلين أو يقوم بدعوة بعض المستقلين لقبول العمل على مشروعه مباشراً. وفي أغلب المواقع إنما أن يتم العمل والحساب بكل ساعة ويحدد سعر الساعة كل مستقل بناءً على معاييره الخاصة وإنما أن يتم تسعيز المشروع بشكل كامل بالاتفاق مع الزبون والمستقل.

آلية تنفيذ العمل بمواقع المشاريع:

يختار الزبون أو صاحب المشروع العرض الأنسب له بعد الاستفسارات وإرسال الرسائل لبعض مقدمي العروض (المستقلين) أو جميع من قام بتقديم عرض له وبعد وقوع الاختيار على العرض وإنما أن المستقل الأنسب يضع صاحب المشروع إما المبلغ كامل في بعض المواقع أو دفعات من إجمالي قيمة العمل ليبدء الزبون والمستقل بتوقيع عقد عمل داخل الموقع بكامل الشروط الذي يكون بمثابة اتفاق واضح بينهم وتكون أيضاً الرسائل المرسلة بينهم هي جزء من شروط العقد للفصل بين أي نزاعات تحدث بينهم، بعدها يبدا المستقل بتنفيذ العمل على حسب تقسيمه العمل ودفعات المبالغ المدفوعة. عند إنهاء العمل بشكل كامل واستلام جميع مستحقات العمل يتم إنهاء عقد العمل من قبل الزبون أو المشتري وبدق للمشتري حينها وضع تقييم للمشتري بناءً على عدة عوامل منها: المهارة، الجودة، هل العميل متعاون أم لا وغيرها تحدد مدى رضي الزبون عن العمل.

أمثله على مواقع المشاريع:

- upwork.com •
- mostaqi.com •

العمولات التي يتم سبها من المستقل بمواقع العمل الحر:

يأتي دور تلك المواقع بضمان حق البائع والمشتري وتعمل كدور وسيط بينهم لذا فبمقابل حفظ الحقوق يتم خصم عموله تكون في الغالب 20% من إجمالي مبلغ العمل من البائع.

كانت هذه نبذة عن آلية العمل الحر بأغلب المواقع العربية والعالمية وداولت إعطاء فكرة عامة تضم أغلب طرق العمل على تلك المواقع ويأتي الآن دورك باكتشاف المواقع هذه وتعزيز تجربتك بها بشكل أكبر.

أهم الأسئلة الشائعة لدى المبتدئين بالعمل أونلاين.



قمت بهذا الدرس بإلمام أغلب الأسئلة التي يسألها المبتدئ بالعمل أونلاين وتحيره كثيراً في بداية أمره، لذا فانصت لهذه الأسئلة بعناية سواء كانت لديك كل هذه الأسئلة أم جزء منها فستتعرض لأغلبها عند دخولك للعمل الحر لا محالة.

1. السؤال الأول الذي يسئله المقدم على العمل أونلاين

كيف أستطيع سحب أرباحي؟

بديهيا لا يجب أن يسأل هذا السؤال قبل أن يكون لك أرباح فعلياً فعند بلوغك لمبلغ جيد نظير عملك ستجد العديد من الطرق التي يمكنك ببساطة سحب الأموال من خلالها، لذا فانت كنت مبتدأ في المجال فأنصحك ألا تفكر بهذا الأمر الآن.

2. ما هي أكثر مهارة او مجال يأتي لي بأرباح كثيرة؟

إذا كنت تفكير في عمل ما لا تحب فالعمل أونلاين لا يناسبك إطلاقاً، من أهم شروط العمل أونلاين أن تعمل ما تحب لأنك ستتعرض للكثير من الضغوط التي تجعلك تعمل لساعات طويلة ولن تستمر إذا كنت تأخذ هذا المجال كربح فقط إن استطعت البدء أو النجاح فيه أصلاً. لذا فالسؤال الأنسب كيف أتعلم مهارة (كذا)؟ لأن بالطبع أي مهارة احترفتها ستتحقق لك المزيد من الأرباح لا محالة.

3. ما هي أفضل مواقع العمل الحر أو العمل أونلاين؟

يتوقف هذا على لغتك الجميلة ☺ إذا كانت لغتك الإنجليزية جيدة سيكون لك الإمكانيات في توفير المزيد من الأرباح بالتأكيد لتوقف موقع العمل الحر الأجنبية ولكن هذا لا يمنع الربح من المواقع العربية إطلاقاً بالعكس فقد كانت بداية تجربتي مع العمل الحر بموقع خمسات العربي ووصلت فيه إلى رتبة بائع مميز بفضل الله. إذا فتعالى أعرض لك أهم مواقع العمل الحر العربية والعالمية سريعاً.

المواقع العربية:

khamsat.com

mostaql.com

المواقع الأجنبية:

upwork.com

fiverr.com

ونصيحتي "ألا تشغل بالك بأي موقع عمل حر أخرى تسمع عنها" اللهم إن كنت تود الدخول إلى موقع عمل حر أخرى على سبيل التجربة إضافة أيضاً أنه يوجد أنواع أخرى من المواقع الربحية كبيع المنتجات وغيرها.

ولا تنسى أهم المواقع هو موقعك أنت التي تكون انت مدیره وتكون نسبة العمل كاملة لك ☺

4. ما هي مجالات العمل أونلاين؟

هذه قائمة بأغلب مجالات العمل أونلاين:

الصوتيات:

- تعديل ومعالجة الملفات الصوتية (المهندسة الصوتية)
- دروس موسيقى
- مؤثرات صوتية
- تعليق صوتي

التسويق الإلكتروني:

- تحليل مواقع
- SEO
- إعلانات مدفوعة
- تسويق سوشيال ميديا
- تجارة دومينات

مهارات أخرى:

- نصائح تربوية
- نصائح لتربية الحيوانات الاليفة
- نصائح صحية
- نصائح موضوعية
- نصائح سيادية
- نصائح تدريبية

الكتابة والترجمة:

- كتابة محتوى لموقع
- ترجمة محتوى
- كتابة اخبار
- كتاب سير ذاتية
- كتابة تقييم عن منتج او خدمة

الفيديو والаниميشن:

- عمل اعلانات
- عمل شغل ثري دي
- عمل رسوم متحركة
- تعديل ومعالجة فيديوهات

إدارة وخطط أعمال:

- كتابة خطة عمل
- استشارات في ادارة الاعمال
- دراسة السوق
- سكرتارية
- استشارات قانونية
- استشارات مالية

مجال التصميم:

- تصميم شعارات
- رسم شخصيات كارتون
- تصميم أغلفة كتب
- تصميم مواقع
- تصوير ومعالجة صور
- تصميم فلايرز وبروشورز
- تصميم كروت شخصية
- تصميم هندسي
- عمل بريزنتيشن (باور بوينت وخلافه)
- معالجة وتعديل صور بالفوتوشوب
- تصميم 3 دي موديل
- تعليم تصميم عن بعد

البرمجة ومتطلقاتها:

- تطوير مواقع
- شغل ووردبريس
- تطبيقات موبايل
- نظم ادارة محتوى
- تدوين ملفات
- تجارة الكترونية
- تسويق الكرتوني
- قواعد بيانات
- برامج كمبيوتر
- تحليل بيانات وتقدير

**5. أغلب الأسئلة الأخرى تدور حول طريقة العمل في موقع ما أو
كيفية بيع أول خدمة أو التقدم لتنفيذ مشروع ما في موقع.
والذي سنتطرق لمناقشته بالتفصيل في الدروس القادمة إن شاء الله.**

الفصل الثالث

مقومات العمل أونلاين

أدوات مساعدة للتعزيز من فرصتك بالعمل الحر

مقوّمات وأدوات العمل أونلاين.

لكل عملٍ أداة وأداة العمل أونلاين هي مهاراتك الأساسية - كما تحدثنا مسبقاً - إضافة إلى ذلك يوجد مقوّمات وأدوات أخرى مساعدة لإعداد العدة لعمل أونلاين ناجح وجمعنا لكم هذه الأدوات وتتلخص في التالي - والتي سنشردها بالتفصيل فيما بعد:

1. مهاراتك.
2. معرض أعمال جيد.
3. موقعك الشخصي (اختياري ولكنه مهم).
4. مقالات عن نشاط عملك وصوتك على الإنترنت (اختياري ولكنه مهم).
5. حساب بنكي إلكتروني.

رقم #1 (مهاراتك)

وقد شرحناها ذلك بالفصل الأول وتكلمنا عن كيفية اكتشاف موهبتك ومهاراتك ومن ثم كيفية تعلمها.

رقم #2 (معرض الأعمال)



ما هو معرض الأعمال؟ وكيف تنشأ معرض أعمال احترافي يعزز من فرص عمل جديدة لك؟

معرض أعمال هو مكان تضع فيه أعمالك السابقة ليكون بمثابة سيرة ذاتية ونقطة تعارف بينك وبين المشتري ويعد من أفضل الوسائل التسويقية الفعالة، لذا فيجب الحرص كل الحرص على اختيار الأفضل من بين الأفضل

من أعمالك لوضعها في المعرض الخاص بك، لا يهم الكم أكثر من الجودة وأقول لك هذا على المستوى الشخصي كوني جربت ذلك كمشتري أيضاً فيمكن لعمل واحد غير احترافي من أعمال من سأعمل معه أو من المقترحين توظيفهم يجعلني فوراً انفر منه وأذهب إلى مستقل آخر.

لذلك فالنهاية القادمة ستعينك على كيفية إنشاء معرض أعمال احترافي لك:

1. الجودة أفضل من الكم

قد يتبرد في ذهن البعض أن كل ما كان معرض أعمالك مليء بالأعمال كلما أصبح احترافي أكثر حتى ولو كان ذات مستويات مختلفة من الجودة، وأقول لك وعن تجربة كمشتري عمل واحد ذات جودة رديئة سيطغى على بقية الأعمال و يجعل العميل ينفر لهذا فأحرص كل الحرص على اختيار الأفضل من بين الأفضل لديك لوضعه واجهة تمثل ذاتك ومدى احترافك لتلك المجال.

2. قصة كل عمل (مفهوم جداً)

وضع صورة لكل عمل لك فقط لا يكفي فالعميل يريد معرفة أكثر عن ذلك العمل أو التصميم فعن الجيد جداً وضع قصة لكل مثال أو يمعنى آخر كيف ساعد هذا العمل على حل مشكلة ما، بمعنى آخر

- **تعرض ما هي المشكلة أو الطلب الذي ساعد هذا العمل بحلها.** مثال: أراد العميل إنشاء صفحة مبيعات لشركة (س) وتحسين عملية البيع.
- **بعدها تعرض كيف تم حل المشكلة.** مثال: قمت بإنشاء تلك الصفحة (صفحة المبيعات) باستخدام برنامج كذا وكذا.
- **بعدها تعرض نتيجة نجاح حل المشكلة بواسطة عملك هذا.** ذاد معدل البيع بعد إنشاء تلك الصفحة بمعدل 25% أكثر مما مضى.

3. التحديث المستمر

تحديث معرض أعمالك باستمرار يعطي انطباع جيد من العملاء حول كيف تهتم بمعرضك ويفوئ بتعديدية أعمالك وأن الطلب على خدماتك متزايد وهذا بالطبع ينعكس على معدل شراء العملاء. ولكن يجب الحذر والحرص الشديد على اختيار الأفضل من بين الأفضل لاقتنائه بمعرض أعمالك.

4. احصل على تقييمات

التقييمات والتوصيات التي يضعها لك كل عميل من أهم العوامل التي تنقل معرض أعمالك إلى مرحلة أكثر احترافية وتطوره لذا فأحرص على تشجيع عملائك على ترك توصية أو تعليق بأية طريقة تجدها مناسبة لمعرض أعمالك.

واضيف مؤخراً موقع [صراحة sarahah.com](http://sarahah.com) حيث يجعل عملائك وأصدقائك ترك تقييم ورأي فيك بكل بشفافية.

5. أقسام لمعرض أعمالك

تقسيم وترتيب معرض الأعمال يسهل على عملائك إيجاد ما يهتمونه بمعرضك ويوفر عليهم الكثير من العناء والتشتت، لذا فتعد فكرة جيدة إذا اعددت أقسام لمعرض أعمالك وكل قسم تعرض الأعمال الخاصة به.

6. منصات لمعرض أعمالك

يمكنك الاختيار فيما بين أما أن تضع معرض أعمالك في موقعك الشخصي الخاص بك أو بمنصات الأعمال المجانية كموقع Pinterest أو Behance وغيرها. كذلك يمكنك جعل كل موقع التواصل الاجتماعي بمثابة معرض أعمال بالنسبة لك.

أما بالنسبة لكيفية إنشاء موقع شخصي من خلال مدونة مجانية فستتكلم بالتفصيل عن ذلك لاحقاً.

أمثلة على منصات لمعارض الأعمال المختلفة وأفضلها التالية:

1. (عرض الأعمال الفنية) [Behance.net](#)

2. (يمكنك استخدامه لعرض مقالاتك) [LinkedIn.com](#)

3. (عرض شرائح الـ Word PowerPoint والـ [slideshare.net](#))

ذلك لأنني أنه يمكن استخدام جميع مواقع التواصل الاجتماعي كمعرض أعمال لك.

7. حافظ على حقوقك

من المهم تمييز أعمالك عن غيرها والحفاظ عليها من النسخ أو نسبتها لأشخاص آخرين غيرك، لذا فاستعمل توقيعاً لك أو علامة مائية على أعمالك تحافظ على حقوقك بها ولكن احرص على عدم تشويه العمل بأنك تضع العلامة المائية تطغى مظهر العمل.

رقم #3 موقعك الشخصي

كما ذكرنا في السابق، إن وجود موقع لك على شبكة الإنترنت شيء هام جداً للتسويق لمنتجاتك وأعمالك وبالطبع يوجد العديد من الطرق والأدوات لبناء الموقع كالبرمجة الخاصة، أو من خلال سكريبت كالووردبريس أو من خلال منصات التدوين المجانية كـ Blogger وسنختار أسلوباً وأكثرها استخداماً وهي منصة Blogger. سنقوم بشرح كيفية إنشاء موقع أو (مدونة) شخصية وإضافة الأقسام والصفحات الخاصة بك كذلك المقالات. ومن الجميل أيضاً في منصة Blogger أنها تتبع شركة جوجل لذا فتعد منصة جيدة جداً ومناسبة تماماً لمحرك البحث جوجل أي فستزيد من فرص

ظهور موقعك بنتائج جوجل البحثية ولكن يجب أن تكون مقالاتك حصريّة وذات قيمة إضافية إلى شروط السيو الذي سنتكلم عنها بعد ذلك.

فيديو شرح (كيفية إنشاء مدونة Blogger احترافية)

سنتعلم معاً كيفية إنشاء مثل هذا الموضع!

The screenshot shows the homepage of the website 'Aseerat Al-Hur' (www.aonlinelibrain.com). The header features the site's logo and navigation links for 'المدونة الرئيسية', 'تعليم العمل الحر', 'وسائل الربح', 'التسويق الإلكتروني', 'الملف الشخصي', 'الملف الأدبي', and 'أقسام� الإنترنت'. Below the header, there's a search bar and a sidebar with social media links. The main content area displays a blog post titled 'كيفية إنشاء مدونة احترافية' (How to Create a Professional Blog) by 'أحمد علی' (Ahmed Ali), published on 11/09/2017. The post includes a thumbnail image of a person working at a desk with a laptop, a summary, and a call-to-action button 'اقرئ المزيد' (Read More). To the left, there's a sidebar with categories like 'من أنا' (About Me), 'المدونة الأولى' (First Blog), 'المدونة الثانية' (Second Blog), 'المدونة الثالثة' (Third Blog), and 'المسؤول الإلكتروني' (Electronic Responsibility). At the bottom, there's a footer with links to 'الاتصالات', 'الخدمات', 'الملف الشخصي', 'الملف الأدبي', and 'أقسام� الإنترنت'.

من خلال هذا الفيديو

(يمكنك مشاهدته أولًا على اليوتيوب) <https://youtu.be/3jM0WxY5vAU>

شرح كيفية إنشاء موقع شخصي من خلال منصة Blogger ويشمل المواضيع التالية:

- كيفية إنشاء المدونة.
- ربطها بدومين مدفوع أو مجاني.
- اختيار تصميم (قالب) احترافي للمدونة.
- إنشاء أقسام وصفحات الموقع.
- كيفية كتابة المقالات وإضافة الصور والفيديوهات بالمقالة.

كذلك يمكنك الاستفادة من ذلك الموقع والربح منه بشكل مستقل عن طريق وضع [إعلانات أدسنس](#) به أو تطويره أكثر وعرض خدماتك عليه وبيعها (**يمكنك البحث أكثر عن ذلك الموضوع**).

روابط مهمة

تحميل قالب Blogger المستخدم في الشرح

<https://goo.gl/p6x2Qg>

مركز المساعدة الخاص بـ

<https://support.google.com/blogger>

رقم #4 (كيفية كتابة مقالات ناجحة)

بعد أن تعلمنا كيفية إنشاء مدونة لعرض أعمالنا وكتابة مقالات عن مجالتنا بها يأتي الآن دور ما هي الشروط القياسية لتكوين المقالة مهيأة لمحرك البحث جوجل ويعرف هذا باسم (السيو) والسيو مجال كبير وسنذكر فيه أهم العناصر والشروط لكتابة مقالة ناجحة مهيأة بشكل جيد لمحركات البحث.

شروط المقالات القياسية لمدربات البحث

1. من أهم العوامل هو أن تكون المقالة ذات المحتوى الصربي عالي الجودة.
2. أن تكون المقالة مكونة من أكثر من 500 كلمة ويفضل 1000 كلمة.
3. إنشاء (كلمة مفتاحية) وتكون بمثابة الكلمة التي سيتم التركيز عليها بالمقالة.
4. رابط المقالة URL يجب أن يحتوي على تلك الكلمة المفتاحية.
5. يجب أن يحتوي عنوان المقالة على تلك الكلمة المفتاحية ولا يزيد العنوان عن 160 درف.
6. يجب أن تبدأ المقالة بهذه الكلمة المفتاحية.
7. تكرار هذه الكلمة حوالي 2% من إجمالي المقالة ولكن يجب أن يكون التكرار في سياق الموضوع وليس تكرار عشوائي.
8. تحتوي المقالة على وسوم العناوين H1, H2, H3.
9. يجب أن تكون المقالة من عدة فقرات لسهولة القراءة.
10. تحتوي المقالة على روابط ويفضل روابط من كبار المواقع مثل اليوتيوب وويكيبيديا مثل.
11. تحتوي المقالة على صور ويكون وصفها أو اسمها باسم تلك الكلمة المفتاحية.
12. وجود روابط وأزرار تحميل بأخر المقالة.
13. وجود روابط داخلية لموقعك بتلك المقالة.

كانت هذه من أهم الشروط الأساسية والقياسية لمقالة ملائمة للقراءة ومناسبة لمدربات البحث يمكن الاستعانة بمواقع عدة للقراءة بشكل أكبر عن مجال (السبو) ومن أفضليها وأتباعها على المستوى الشخصي:

seos7.com موقع •

seo-ar.net موقع •

نؤكّد مرة أخرى على أهم عامل للمقالة الناجحة هو المحتوى عالي الجودة ويشير معهد سيو بالعربي أن ...

"مدربات البحث تتصرف وكأنها زائر حقيقي وعندما تشعر مدربات البحث بأن هذا الموقع يقوم بتقديم المحتوى لها وليس للزائر ستبدأ بنفي صفات الموقع لنتائج بحث متقدمة، لذلك يجب عليك إعادة التفكير بجودة المحتوى الذي تقدمه"

مداد عطوي كاتب بمعهد سيو بالعربي وذبيح تقنيات الويب

رقم #5 (حساب بنكي إلكتروني)

وهذا ما سنتحدث عنه بالتفصيل في الفصل التاسع إن شاء الله.

الفصل الرابع

التسويق لأعمالك وخدماتك

من خلال التسويق لموقعك، السوشيال ميديا وبجوجل

التسويق الإلكتروني

خطوة مهمة جداً في رحلتك بالعمل الحر ألا وهي التسويق الإلكتروني لا تخيل أنه بمجرد إنشائك لأولى خدماتك فتنهال عليك الطلبات من السماء وتدديداً في بداية رحلتك لذا فال موضوع يتطلب قدر من التسويق الجيد لتبدأ عجلة العمل والأرباح بالدوران. وهي هنا نتعرف على أهم أدوات التسويق الإلكتروني وكيف نستخدمها.

مفهوم العملية التسويقية ببساطة: هو إعطاء الزائر فائدة حقيقة فيها تعزز الثقة وتزيد الشهر بينك وبين الزائر ومن بعدها يصبح مهتم جداً بالمعلومات الذي تنشرها ومن ثم يمكنك أن تنشر لذلك الزائر منتج مدفوع لتحوله من زائر إلى عميل.

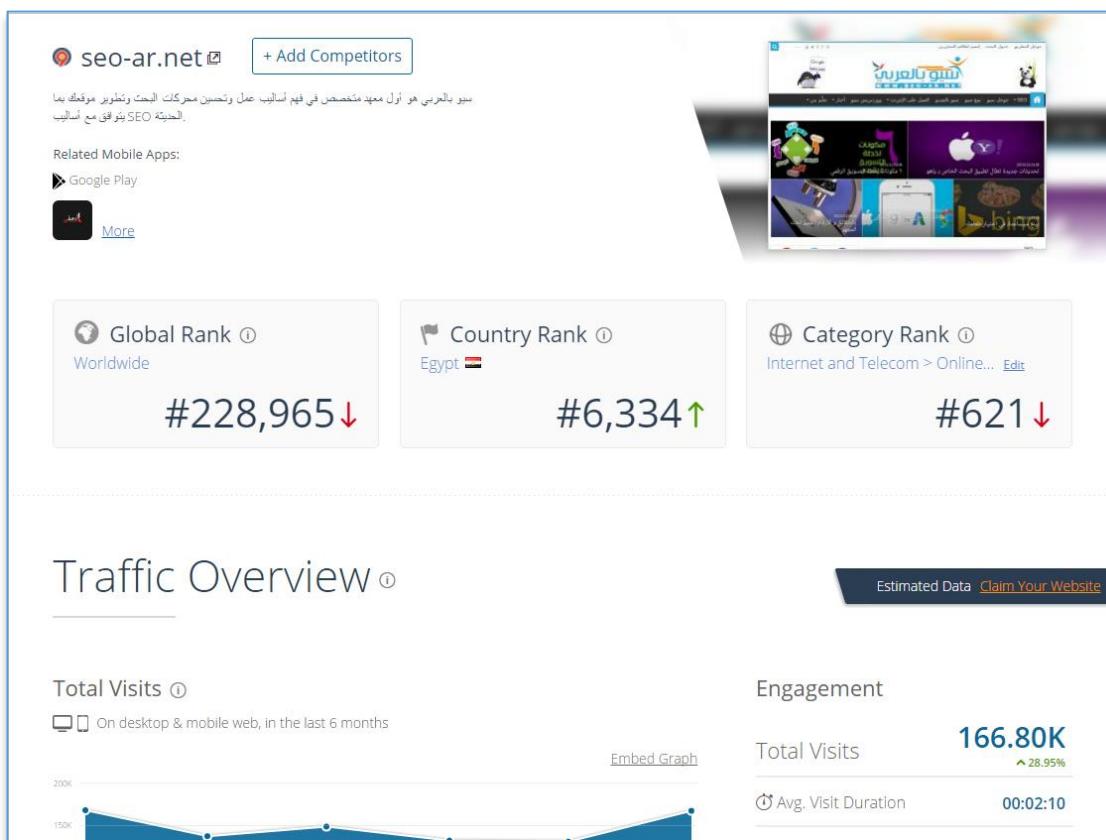
أولى خطوات التسويق

وهي التعرف على منافسيك وتحليلهم ومعرفة أهم نقاط الضعف ولقوته التي لديهم ومن ثم تبني عليها منتجك أو اسمك.



بعض طرق تحليل المنافسين.

1. البحث في جوجل عن أهم مواقع المنافسين بما هي المواقع المشابهة لمجال التي تحتل أولى نتائج الصفحة الأولى وتركز على ثلاثة مواقع على الأكثر وتقوم بدراسة هم جيدا.
2. الباحث في [Open Site Explorer](#) ويُفيد جدا في معرفة أقوى صفحات الموقع المنافس للستفادة من محتواها.
3. الباحث في [similarweb.com](#) لتحليل المنافسين ويعرض موقع العديد من المعلومات القيمة لأي موقع منافس لمجالك.



ومن المعلومات التي يعطيها ذلك الموقع هي:

- ترتيب الموقع المنافس عالمياً ومحلياً.
- عدد الزيارات اليومية للموقع المنافس.
- أكثر المصادر الذي يأتي إليها زوار الموقع المنافس.
- أكثر المواقع التي يأتي منها الزوار إلى ذلك الموقع وأكثر المواقع التي يذهب بعدها الزوار من ذلك الموقع.
- أكثر الكلمات البحثية التي يأتي إليها الزوار للموقع المنافس.
- أكثر مواقع الـ Social Media التي يستخدمها الموقع المنافس.
- المواقع المشابهة للموقع المنافس وبالتالي معرفة المزيد عن منافسينا.

كل هذه المعلومات تفييدك في تحليل منافسيك والاستفادة من خبراتهم السابقة.

أدوات التسويق الإلكتروني الأساسية



- احتراف ما تحب وتقديم محتوى حصري مفید للزوار. ولحظ أنني اشارت لك مرتين مهمن جدًا هي أن تحب ذلك المجال وليس هذا فقط بل أنه تحترفه وتميز فيه.

- **موقعك الإلكتروني** هو بمثابة العلامة التجارية الخاصة بك ومكانك وصوتك على الإنترنت وبه تنطلق أفكارك إلى الجمهور.
- **لوجو مميز بجملة وصفية (Slogan)** لموقعك لتكون علامة مميزة لأي شخص يشاهد المحتوى الذي تقدمه وتعد فائدة الجملة الوصفية هي التسهيل على الزائر معرفة نشاط الموقع وما يقدمه من نشاطات.
- **تواجد فعال بمنصات الـ Social Media المناسبة** ويوجد العديد منها يمكنك اختيار الأنسب لمجالك للبدء بالانتشار والاهتمام بترك بصمتك فيها.

بعد أن عرفت أدواتك ومن هما منافسيك وكيف يتحركون يأتي الآن دور إنشاء محتوى جذاب بموقعك ويتبع ذلك عن طريق أشكال عدّة منها:

- في صورة مقالات احترافية تتكلم عن مجالك.
- كتاب مجاني يمكنهم تحميله.
- دورة مجانية لكتسب المزيد من الشهرة والزوار.
- فيديوهات (موشن جرافيك أو عرض باوربوبينت)
- معلومات مصورة من خلال (شرائح باور بوينت - انفوجرافيك)

مثال لمراحل تدويل الزائر إلى عميل.

1. كتابة محتوى حصري رائع يتكلم بشكل غير مباشر عن مجال منتجك أو خدمتك.
2. نشره أو الإعلان عنه على مواقع الـ Social Media.
3. جلب بيانات المتابعين ومعجبين ذلك المحتوى عن طريق اشتراكهم إعجابهم بصفحتك مثلًا.
4. تدعيم تلك المتابعين بمقالات ومحفوظات أخرى مفيدة.
5. الحصول على وسيلة اتصال منهم مقابل عرض مجانيجيد كتاب مثلًا.
6. بعد ذلك يمكنك إرسال لهم منتجك عبر وسيلة الاتصال هذه.

وسائل فعالة لجلب محتوى جيد واستعدها على المستوى الشخصي

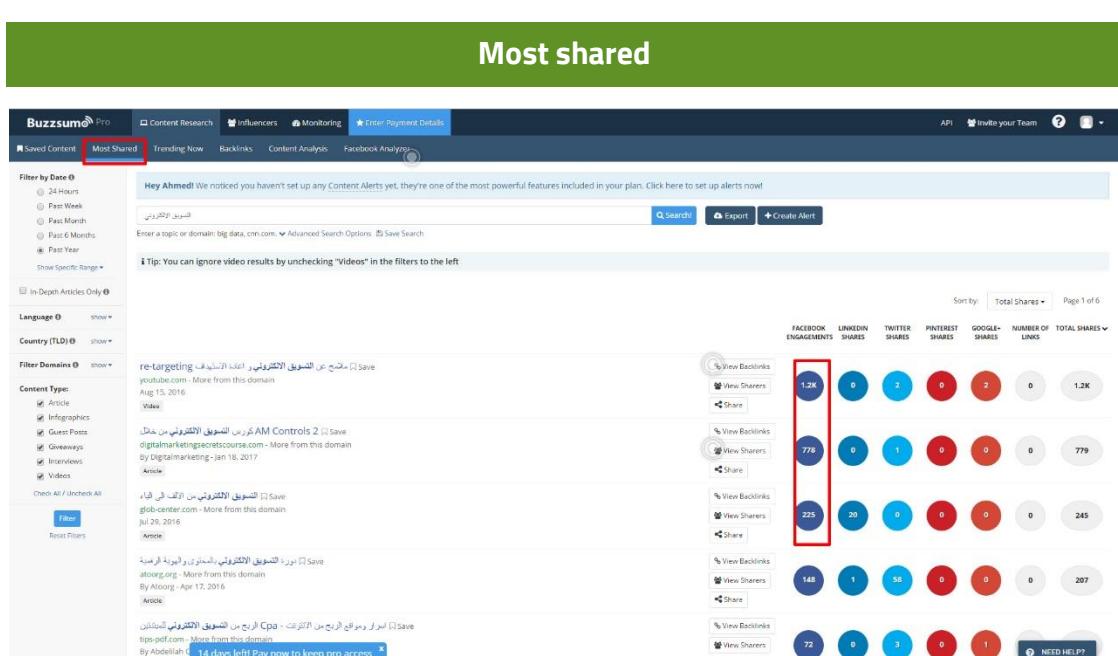
- **الوسيلة الأولى:** [Buzzsumo](#) يعطيك الموقع إحصائية بأفضل المقالات انتشارا

على منصات السوشيل ميديا فبعد التسجيل في الموقع ومن خلال قسم Most Shared ستشاهد أكثر المقالات الذي حصلت على تفاعل ومشاركات على منصات Social Media من خلال كلمة مفتاحية تتحدها أنت لتأخذ بعدها فكرة عن ما المحتوى الذي يتفاعل معه الجمهور ويحصل على مشاركات عالية وبالتالي أها ترجمه لو كان باللغة الإنجليزية مثلاً أو تعيد صياغته بمفهومك

انت لو كان بالعربية ولا تقم بنقله Copy & Paste

واجهة موقع **Buzzsumo** وعرض أكثر المقالات انتشارا **Most shared** وقسم خاص

بتتحليلات مقالات الفيس بوك **Facebook Analyzer**



الوسيلة الثانية: موقع <https://kwfinder.com> وهي أداة جديدة جداً تعطيك إصدائية بمعنى شعبية (كلمة ما) – تعددتها انت – بالبحث الشهري بجوجل كذلك تعطيك مقتراحات لعنوان وسميات أخرى لكلمة ما ادخلتها انت.

أدوات إعلانية فعالة

قمت بهذه الفقرة بتجميع أغلب الأدوات الذي استخدمنا للتسويق لأعمالي ومواعي.

- التسويق عبر البريد الإلكتروني ويتم ذلك بوضع مربع الاشتراك في الموقع من خلال البريد الإلكتروني أو يتم ذلك عن طريق تقديم كتاب ذات محتوى جيد للزوار وإرسالهم للزوار مقابل بريدهم.
- برنامج النشر على جروبات الفيس بوك وهو برنامج جيد للنشر بتكلفة أقل ولكن احذر من استخدامه بإفراط حتى لا تعتبر Spam بالفيس بوك.
- إعلانات الفيس بوك.
- تصميمات إعلانية فعالة حيث أكثر ما يجذب الزائر هو المحتوى المصوّر.
- مواقع صور مجانية لعمل تصميم إعلاني جيد.

freepik.com

pixabay.com

التسويق الإلكتروني على منصات السوشيوال ميديا.

أنواع المحتوى القابل للنشر والجذب للزوار على مواقع التواصل الاجتماعي Social Media

- **الكوميكس** هي صور ورسومات ساخرة لاقت جذب كبير لدى مستخدمين Social Media في الفترة الأخيرة.

أفضل الشبكات لنشر ومتابعة الكوميكس

memegenerator.net

imgur.com

- **الصور** حيث كما اشارنا في السابق ان الصور تلقى تفاعل كبير لما يحتويه من عنصر جذب بمنصات Social Media

أفضل المنصات لنشر الصور

pinterest.com

- **شرائح وعروض الباوربوينت** وتكون على هيئة اختصار لمقالاتك الكتابية ونشرها في صورة شرائح جذابة وممتعة للعين مدعاة بالرسومات البيانية وغيرها.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة شرائح الباوربوينت

Slideshare.net

prezi.com

- **المقارنات** وتعنى المقارنة بين منتجين او شركتين أو موقعين إلخ ... وتلقي إقبالاً كبيراً من حيث المشاركة والتفاعل.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة المقارنات.

compareninja.com

socialcompare.com

- **الاقتباسات والتغريدات:** من أحد أكثر المحتوى القابل للمشاركة على منصات Social Media كذلك عند إضافة تلك الاقتباسات إلى مقالتك يعزز ذلك في محركات البحث.

أفضل المنصات لنشر ومتابعة الاقتباسات والتغريدات.

brainyquote.com

nuzzel.com

يمكنك الترجمة والنقل والتنويع بين المنصات والأخرى لتشاهد أي المحتوى يلقى تفاعل اثنانه بميزة أخرى بمنصات مختلفة.

التسويق الإلكتروني بجوجل أو تحسين الموقعا لمحركات البحث.

كيفية إضافة موقعك لمحرك البحث جوجل

يوجد العديد من الطرق لإضافة موقعك بمحرك البحث جوجل وإن كان موقعك يعمل على منصة بلوجر فلست بحاجة لإضافته لأنها يضاف تلقائياً كون المنصة تتبع شركة جوجل أما إن كنت غير ذلك كاستخدامك لمنصة Wordpress مثلاً فأنصبك بشدة باستخدام إضافة Seo Yoast لتحسين موقعك أيضاً بشكل عام.

وقبل إضافة موقعك بمحرك البحث جوجل تأكد من الآتي:

- محتوى الصفحات جيد وعدم وجود الأخطاء الالمائية
- أ��واڊ الميـتا تـاـج
- الروابط الداخلية لموقعك
- بيانات الاتصال بك وصفحة سياسة الاستخدام
- خريطة الموقع لمحركات البحث
- خريطة الموقع لزوار الموقع
- جميع الصور داخل الموقع تظهر بشكل سليم
- وجود الوسم الخاص بالصور

وأبسط الطرق لإضافة موقعك بمحرك البحث جوجل هي الذهاب إلى هذا الرابط

<http://www.google.com/addurl>

ومن ثم إضافة موقعك في الخانة المشار إليها بالأسفل ثم إرسال الطلب.



كيفية معرفة ترتيب نتائج موقعك في جوجل.

سنستخدم في درسنا هذا موقع www.serplab.co.uk ويتيح لنا هذا الموقع بمعرفة ما هو ترتيب موقعنا لكلمة معينة وطريقة عمله كالتالي.

بعد التسجيل في الموقع بالطريقة العاديّة وتفعيل إيميلك **اضغط على + New Project**

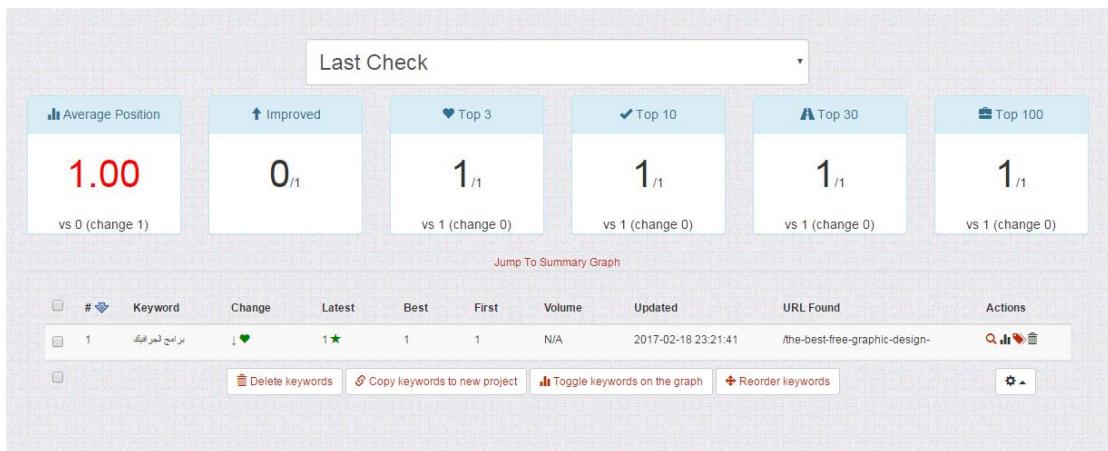


ثم بعد ذلك تكتب اسم موقعك في **Project Name** وفي خانة **Enter your domain** تكتب عنوان موقعك بدون www وفي خانة **keywords** تكتب الكلمات المفتاحية وفي خانة **Egypt Choose your region** وفي خانة **Add Project** ومن ثم الانتظار قليلاً للاطلاع على نتائجك بعدها.

ثم بعد ذلك تضغط هنا للطلاع على نتائجك

#	Project Name	URI	Region	#Keywords	Frequency	Last Updated	Actions
1	Resolution 3D	res-3d.com	www.google.com.eg	1 (0 / 1 / 0)	24 hours	2017-02-18 23:12:29	

نتائجك!



أهم نصائح لتعزيز الصلة بينك وبين زوارك وعملائك

- **الاستمرارية** من أهم ما يميز المواقع والصفحات الكبرى فكلما كان ظهورك بشكل دوري لمتابعيك كلما أصبحت متعلق بذهنهم أكثر ومتلقيين بهمتواءك أكثر.
- **المقالات المطولة الحصرية** عالية الجودة المكونة من 1000 كلمة مثلا تعزز جدا من كثب ثقة موقعك بمحركات البحث وترفع من نتائجه وتأكد أنها مقالة حصرية ذات فائدة فعليه للزائر ولبسها مكتوبة فقط لمحركات البحث.
- **تنوع المحتوى** (محتوى مقروء - مسموع - مرئي) كما ذكرنا سابقا وإضافة ذلك المحتوى بمنصات الـ Social Media المختلفة يزيد من تفاعل وحركة مرور الزوار على موقعك.

مصادر معلوماتية جيدة للدخول أكثر بعالم التسويق

- كتاب (كونتريتد عن التسويق) ويعد من أمهات الكتب في التسويق ويحتوي على أفكار ونصائح مبتكرة لتسويق فعال.
- كتاب (فن البيع المغناطيسي) لروبرت بلاي يساعدك هذا الكتاب ليس لتعلم التسويق فحسب بل يعلمك أيضاً من الإقناع بين الأصدقاء والعائلة وفي العمل كذلك.
- محاضرة (فن التسويق) للدكتور / ثابت جازى من ضمن برنامج أكاديمية إعداد القادة.
- مدونة (إعلانجي) مدونة متخصصة في مشاركة أفضل الخبرات العملية في مجال التسويق والدعائية بشكل مبسط.



الفصل الخامس

شرح مواقع العمل الحر

الجزء الأول

في هذا الفصل - وهو من أهم فصول الدورة - سنتعلم معًا الطريقة المثلثة لكيفية استخدام موقع العمل الحر من إنشاء الخدمات وكيفية التقدم بعرض لمشروع كذلك ما هي الشروط الواجب إتباعها في تلك المواقع لمنع الحظر أو توقيف خدماتك والعديد من الأفكار والنصائح التي تساعدك على النجاح وتحريك عجلة الأرباح شيئاً فشيئاً.

وسنقوم بهذا الفصل بشرح موقع العمل الحر الآتية: موقع خمسات، مستقل، Fiverr، Upwork

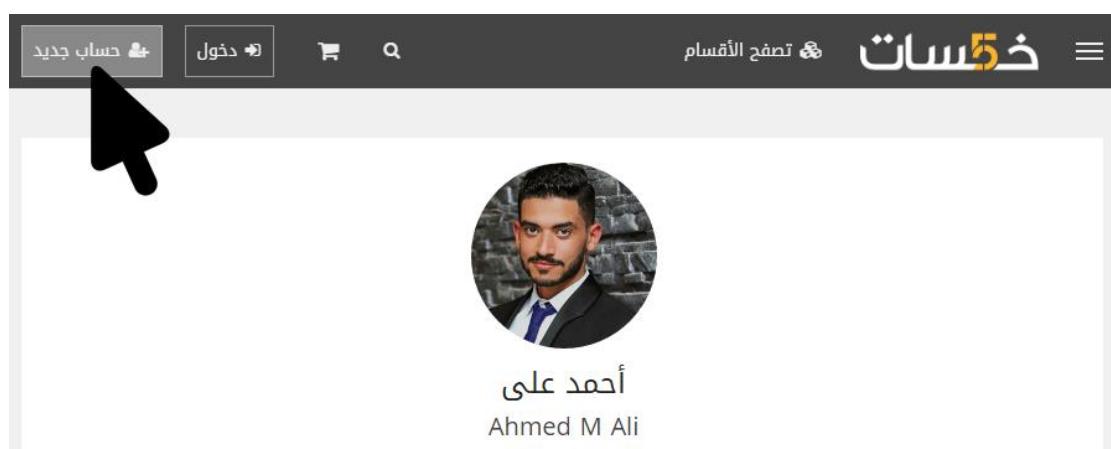
موقع خمسات

هو موقع متخصص في تقديم الخدمات المصغرة بسعر يبدأ من \$5 و تستطيع أيضاً تقديم تطورات أكبر للخدمة إذا كانت الخدمة تحتاج إلى أكبر من ذلك ويتم تفعيل هذه التطورات بعد بيعك لأكثر من 10 خدمات بتقييم جيد في معظمها.

كيفية التسجيل بموقع خمسات.

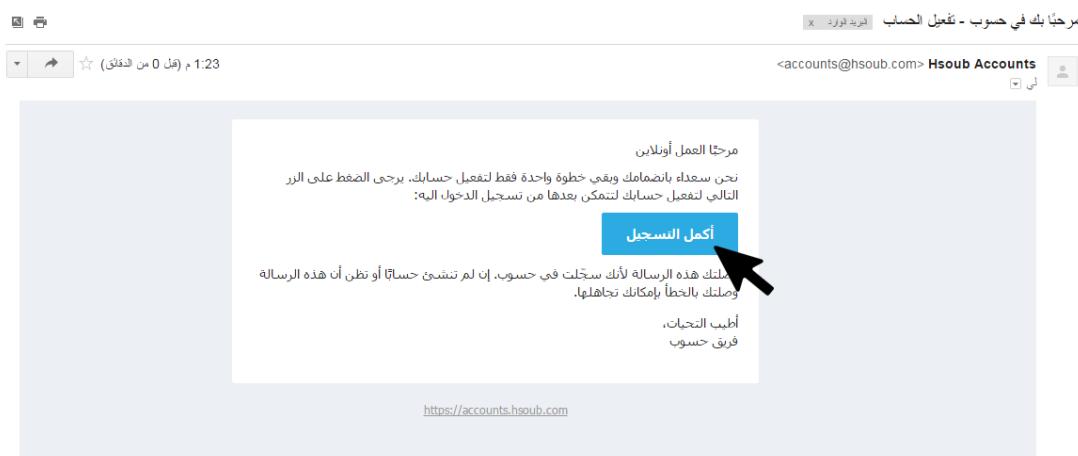
يتم التسجيل بالطريقة العاديّة وسنقوم بشرح كيفية التسجيل لمن ليس لديه خلفية عن كيفية التسجيل بالموقع أما إن كنت مسجل من قبل أو تعرف كيف تسجل يمكنك تخطي هذا الجزء.

1. نضغط على حساب جديد أعلى الموضع



2. بعدها ينقال الموضع بصفحة تسجيل لموقع حسوب - وهي الشركة الأم لكلتنا الموقعين: خمسات ومستقل.

3. بعدها تُرسل لك رسالة على بريدك الإلكتروني لإكمال التسجيل



4. وبعد تأكيد التسجيل وتضغط على ايقونة الموقعة



5. يتبقى آخر خطوة وهي تأكيد اسم المستخدم الخاص بك



والآن أنت جاهز لإنشاء أول خدمة لك لبيعها.

ولاحظ: أن تسجيلك لهذا الحساب هو التسجيل بموقع دسوق الذي يتيح لك الدخول أيضاً لموقع مستقل وجميع خدمات شركة دسوق الأخرى.

إنشاء أول خدمة على خمسات وتفعيلاها.

قبل أن نبدأ في كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات يجب أن تأخذ في اعتبارك أن أي خدمة على هذا الموقع يتم مراجعتها يدوياً أولاً من قبل الإدارة ومن ثم تفعيلها. وفي التالي سنناقش ما هي التعليمات الواجب إتباعها لتفعيل خدمتك.

تعليمات قبول الخدمة:

- تقديم شيء محدد واضح جداً خلال مدة محددة بثمن محدد.
- لا تقدم الخدمة أي مواد مكررة أو مقرضة كالبرامج أو الشروحات.
- عدم تقديم خدمة مخالفة للوصف.
- عدم تقديم خدمات تحتوي على كلمات غير واضحة في العنوان مثل "الفترة مدددة" "+هدية"، والخدمات الترويجية لشخص أو شركة.
- الخدمات المكتوبة بلغة غير اللغة العربية الفصحى
- عدم استخدام الزخارف في عنوان أو وصف الخدمة
- إرفاق نموذج للعمل مع ضرورة وجوده مثل خدمات التصميم وإنشاء الفيديوهات.
- بيع المواقع، الحسابات أو الصفحات في المواقع التي تمنع ذلك مثل: الشبكات الاجتماعية.
- لا تحتوي الخدمة على صورة مخالفة أو صورة سيئة الجودة أو فيديو مخالف لشروط خمسات.
- الخدمات المخالفة لقوانين الدول، وشروط المواقع الأخرى المتعلقة بها، أو تعاليم الإسلام.
- الكتب والدورات: تقبل في حال كان بائع الخدمة هو المؤلف ويجب عليه قبل ذلك أن يرسل نسخة كاملة من المنتج لبريد الدعم الفني حتى تتم دراسته والتتأكد من جودته وملكيته.
- تمنع الخدمات التي تطلب معلومات شخصية دون داع مثل الاسم الثلاثي ورقم الهاتف.
- تمنع الخدمات المنسوخة تماماً من أشخاص آخرين.
- تمنع الخدمات التي تنفذ على فترة طويلة جداً أكثر من شهر، مثل الاستئناف وشراء نطاق لمدة سنة وغيرها.
- تمنع خدمات الفوركس، تفسير الأحلام، الزواج، الفتوى، الأبراج، تعليم القرصنة والاختراق، البروكسي، التسويق الهرمي والشكبي.
- تمنع خدمات رسائل السبام: مثل إرسال آلاف أو ملايين الرسائل البريدية، أو برامج إرسال السبام وإرسال البريد الإلكتروني الجماعي.

- تُمنع خدمات التسويق بالعمولة لمواقع أخرى، ببرامج الربح من الإعلانات، أو خدمات النقر على الإعلانات، أو الربح السريع، او وضع روابط للربح منها داخل الخدمة بأي طريقة.
- تُمنع الخدمات التي تنفذ بشكل آلي عن طريق برمج أو موقع.
- تُمنع خدمات جلب الزوار بطرق غير شرعية مثل الاعتماد على مواقع السبام أو مواقع التبادل، أو خدمات جلب زوار أو متابعين أو مهتمين.
- تُمنع خدمات كتابة مقالات بعدد كبير حيث تكون هذه المقالات منسوبة، مثل إضافة 100 موضوع لموقعك، إضافة 200 موضوع لم المنتدى.
- تُمنع خدمات المقالات معادة الصياغة.
- تُمنع الخدمات الغامضة مثل: أعلمك طريقة كذا، سر الحصول على كذا، طريقة الحصول على مال، خدمات موقع بيع المعجبين أو خدمات تعليم طرق جلب متابعين أو مهتمين أو زوار.
- تُمنع خدمات الفتحات الإجبارية أو فتحات المودة والنواخذة المنبثقة والإعلانات المزعجة.
- تُمنع الخدمات الطبية.
- تُمنع الخدمات التي تدوي وسائل اتصال.
- تُمنع الخدمات التي تؤدي إلى التعامل والدفع خارج موقع خمسات.
- تُمنع الخدمات المالية المتعلقة بعملة Bitcoin.
- خدمات رصيد الجوال وشحن الحسابات والشراء عبر الانترنت وما يماثلها: يجب على البائع أن يكون باع 10 خدمات بتقييم أكثر من 80 % وان لا يدوي ملفه الكثير من المشاكل لدينا، قبل السماح له بتقديمها، ولا تنفذ ولا تسلم هذه الخدمات قبل مرور 24 ساعة كاملة على كل طلب.
- الخدمات منخفضة الجودة: مثل خدمات المعجبين والمتابعين والمشاهدات والزيارات والباك لينك على الشبكات الاجتماعية والانترنت.
- كانت هذه أغلب التعليمات الواجب اتباعها لضمان قبول خدمتك ويمكنك الدخول إلى صفحة شروط وأحكام استخدام موقع خمسات للطلاع على المزيد.

<https://khamsat.com/terms>

كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات

بعد أن تعرفنا الشروط والتعليمات الواجب اتباعها لضمان تفعيل الخدمة إليك كيفية إنشاء أول خدمة لك على موقع خمسات.

وإليك بالصفحة التالية طريقة كيفية تنفيذ ذلك ...

أضف خدمة جديدة

ماذا ستفعل مقابل \$5 دولار:

تكتب هنا عنوان واضح لخدمتك

أدخل عنواناً واضحاً باللغة العربية يصف الخدمة التي تريده أن تقدمها، لا تدخل رموزاً أو كلمات مثل "حصرياً"، "لأول مرة"، "الفترة محدودة"، الخ.

التصنيف:

عام **ختار تصنيف الخدمة الفرعى**

أعمال **اختار تصنيف الخدمة العام**

وصف الخدمة:

**تكتب وصف دقيق لخدمتك متبعاً التعليمات التي تكلمنا عنها مسبقاً
إضافة إلى عدم وضع أي وسائل تواصل خاصة بك.**

أدخل وصف الخدمة بدقة يتضمن جميع المعلومات والشروط . يمنع وضع البريد الإلكتروني، رقم الهاتف أو أي معلومات اتصال أخرى.

عرض الخدمة:

**ختار صورة للخدمة ولاحظ أنه كلما كانت الصورة أشد جاذبية
كلما ذادت فرصتك في تحقيق المزيد من المبيعات**

أضف صورة أو فيديو

القياس: (680x400) بيكسل · الحجم الأقصى: 50MB · العدد المسموح: 10 ملفات
العدد العتالح للصور ٤٠٤٠٦٨

كلمات مفتاحية:

تكتب هنا كلمات الخدمة المفتاحية التي تعبر عن الخدمة أثناء البحث.

مثال: تطوير موقع، ووردبريس، تصميم

مدة التسليم:

ختار هنا مدة التسليم المناسبة.

حدد مدة تسليم مناسبة لك، يستطيع المشتري إلغاء الخدمة مباشرة في حال التأخير بتسليم الخدمة في الموعد المحدد.

تعليمات للمشتري:

**تكتب هنا المعلومات التي تحتاجها من المشتري ويفضل أن تشجعه
بالرد على الطلب لتصبح الخدمة من بانتظار التعليمات إلى جارية التنفيذ.**

المعلومات التي تحتاجها من المشتري لتنفيذ الخدمة، تظهر هذه المعلومات بعد شراء الخدمة فقط.

تضغط بعدها أضف الخدمة.

أضف الخدمة

بعد إنشاءك للخدمة تنتظر حين تفعيل الخدمة من قبل الإدارة وتظهر لك كهذه الرسالة بتبنبيهات الموقع.

مبروك! تم تفعيل خدمتك: عمل تصميمات 3D احترافية. شاركتها على: توينتر · فيسبوك

أما في حالة الرفض فستظهر لك كهذه الرسالة أنه تم رفض الخدمة موضحاً سبب الرفض ويكون مختلف من خدمة لأخرى.

للأسف، تم رفض الخدمة التي أرسلتها: عمل تصميمات 3D احترافية. سبب الرفض: المرجو إضافة نماذج أعمال لمعرض الخدمة وعدم إضافة روابط خارجية، لمعرفة طريقة استخدام وإضافة نماذج لمعرض الأعمال يرجى الاطلاع على المقالة التالية: <http://blog.khamsat.com/khamsat-upgrades/>. يرجى تعديل الخدمة بالضغط هنا. راجع بريدك الإلكتروني لمزيد من التفاصيل.

يمكنك تعديل الخدمة مرة ثانية كما هو مذكور بالرسالة ل إعادة مراجعتها.

من الجدير بالذكر أن يقتطع الموقعاً 1 دولار نظير كل خدمة بـ 5 دولارات أو 20% من قيمة الخدمة كل.

وبعد أن تعرفنا على كيفية إنشاء خدماتنا بخمسات هيابنا نتعرف على

أهم الأسرار والنصائح لتعزيز فرص بيع خدماتك بالموقع

1. صورة الخدمة.

أحد أساليب نجاح بيع الخدمة هي صورة الخدمة الاحترافية من أهم ما يجذب العميل وأول ما يراه بخدمتك هو الصورة فإن كانت جيدة وتم تصميمها بشكل ممتاز يبدأ بقراءة باقي الخدمة أما وإن كانت ذات جودة ردئه فستنطبع الكثير من فرص البيع المحتملة. وتعد صورة الخدمة أيضاً هي المرأة لجودة خدمتك بالنسبة للمشتري وبمقدار اهتمامك بجودة صورة الخدمة تعطي انطباعاً أولياً للمشتري عن مقدار اهتمامك بطلبه ومدى اتقانك لما ستقدم له.

وإليك نصائح لصورة خدمة تزيد من مبيعاتك.

- وضح المشكلة وكيفية حلها بذكاء وكيف ستنفذ الخدمة من يشتريها من مشكلاته
- وضع عبارة مختصر بسيطة بالصورة لتعبر عما تريد أن تقوله.
- عبر عن هويتك بوضع صورتك، شعار شركتك أو اسمك عدد هويتك بصورة المنتج وطريقة الوصول إليك بذكاء وببساطة.
- استخدم الصور عالية الجودة والرسومات التوضيحية بالخدمة وداول تعلم الفوتوشوب ولو بخبرة بسيطة فالتصميم الإبداعي يأتي في أحيان كثيرة من البساطة.

والموقع التالي تساعدك على اختيار صور ورسومات احترافية لتصميم ذات جودة عالية خدمتك.

- freepik.com - picjumbo.com - pixabay.com - morguefile.com

- magdeleine.co - unsplash.com - splashbase.co - pexels.com

- اجعل اسم الصورة مصاحب باسم الخدمة او الكلمات البحثية المرتبطة بالخدمة ليسهل العثور عليها في عمليات البحث على الويب.

2. قسم طلب الخدمات الغير موجودة.

"قسم طلب الخدمات الغير موجودة" هو قسم إضافي موجود بموقع خمسات ومن ذلك القسم حقيقة أن غالبية مبيعاتي الأولى وكانت الخدمة يصاحب لها خدماتين أو أكثر، فهذا القسم ليس فقط للخدمات الغير موجودة بالموقع بل لمشتريين يريدوا عروضاً وأفكاراً متنوعة حتى يستطيعوا اختيار الجيد منها، أعرض خدماتك على المشتريين بقسم الخدمات غير الموجودة ولكن! لا تبالغ في رخص خدمتك كـ "أسصم لك 20 بنر بـ \$5 دولار !! هذا سيثير شرك المشتري بمستوى خدمتك وبعكس المتوقع المشتري ينفر من الخدمات رخيصة الثمن لسبعين: السبب الأول: وهو الشك في جودة الخدمة، السبب الثاني: وهو الذوق من كونها نصب او اوهام وتضييع وقت فقط، فمع إمكان المشتري إلغاء خدمته في أي وقت إلا انه يظل خسران وقته الذي ضيقه مع باع ضعيف الخبرة غير مؤهل هي الخسارة الكبرى.

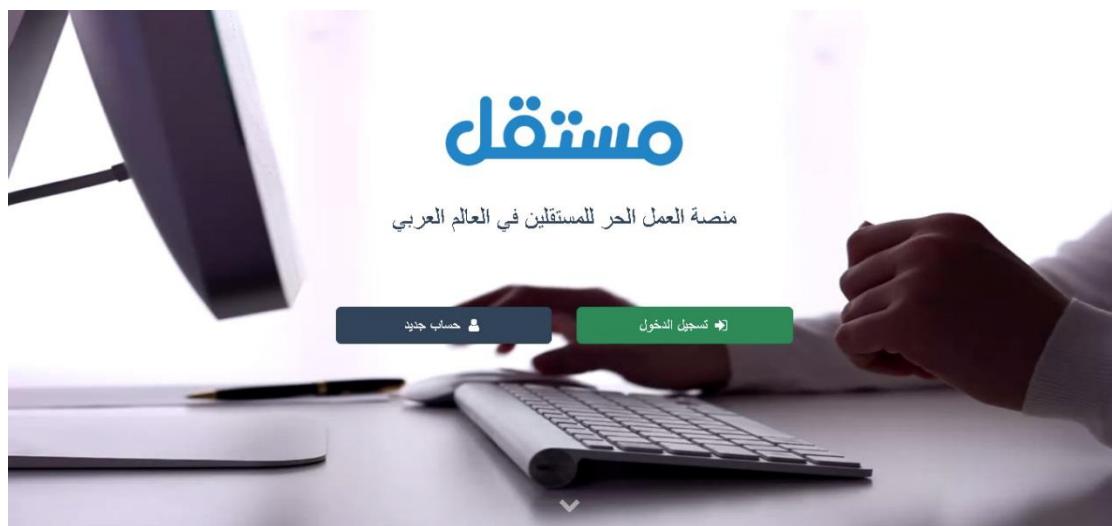
فقط قم بالعرض الجيد لخدمتك ولا تجعل المشتري يشعر بأنك تطارده لتبييع له خدمتك، أعرض عليه الخدمة برابط قصير لا سيما مع رابط لأعمالك مصاحبها بجمل استههامية لا أمريه كـ (مارأيك بهذه الخدمة؟، هل يفيدك هذا العرض ...) هذا يجعل للمشتري حرية أكثر بل يجذبه أيضاً للتعامل معك.

3. مشاركتك في مجتمع خمسات.

مجتمع خمسات هو قسم آخر بالموقع يمكنك استخدامه للتسيويق الغير مباشر لخدماتك حيث بمشاركة الفعالة بالمجتمع وتقديم معلومات ومحظى جيد يفيد أعضاء خمسات ستسلط بذلك المزيد من الضوء عليك وبالتالي على خدماتك وأعمالك.

موقع مستقل

هو موقع متخصص في إنجاز المشاريع تبدأ ميزانيتها من دوالي \$50 إلى \$5000 وأكثر، يمكنك مشاهدة العروض المقدمة من أصحاب المشاريع وعند وجود مشروع مناسب لخبراتك تستطيع تقديم عرض مناسب للعميل تخبره فيه بكيف أنت كفء لهذا العمل.



كيفية التسجيل بموقع مستقل.

كما أشارنا بالسابق أنه بتسجيلك بموقع خمسات أو بأحد مواقع شركة حسوب تستطيع الدخول بقية المواقع التابعة لها ومن هذه المواقع موقع مستقل وتبقي خطوتين فقط للتسجيل هي اختيار اسم ونوع الحساب ثم حفظ التعديلات.

ثم ملء بيانات الملف الشخصي وتفعيل الجوال.

الملف الشخصي

* نوع الحساب

صاحب مشاريع (أبحث عن مستقلين لتنفيذ مشاريعي)

مستقل (أبحث عن مشاريع لتنفيذها)

متاح للتوظيف (إزالة هذه الاشارة سيخفى حسابك بشكل مؤقت من نتائج البحث)

التخصص

▼ **بعدها تختار تخصص من هنا**

تصميم وأعمال فنية وإبداعية

النبذة التعريفية

كتابة نبذة تعريفية عنك

لم يكتب نبذة شخصية

الفيديو التعريفي

رابط لفيديو تعريفى لك على اليوتيوب او فيميو إن وجد

رابط لفيديو لك تعرف به عن نفسك من YouTube أو Vimeo

حفظ التعديلات **بعدها حفظ التعديلات**

تم تفعيل رقم الجوال **لم يتم تأكيد رقم الجوال**

ذلك يمكنك تفعيل رقم جوالك بالضغط هنا

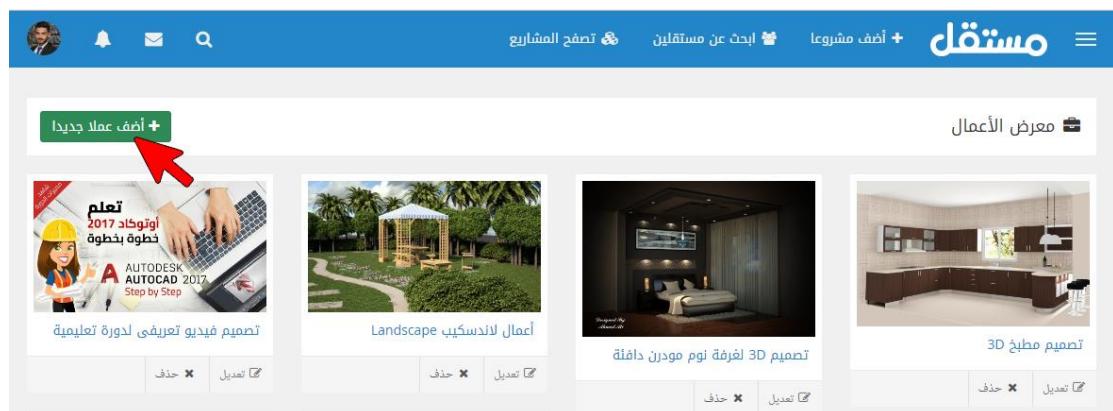
تفعيل رقم الجوال

كيفية إنشاء معرض أعمال بمستقل.

كما تحدثنا بالسابق أن معرض الأعمال الجيدة من إحدى أهم مقومات العمل الحر لذا فاهتمامك بمعرض أعمالك هو جزء لا يتجزأ من عملك الفعلي نفسه وقمنا بالفصل الثالث بشرح لأهم النصائح لإنشاء معرض جيد التي يمكنك تطبيقها أيضاً بمعرض أعمال مستقل.

لإنشاء معرض أعمال بمستقل اذهب إلى هذا الرابط mostaqi.com/dashboard/portfolio

ثم + أضف عملاً جديداً



بعدها تقوم بملء بيانات العمل من عنوان ووصف وصور العمل.

إضافة عمل جديد

اضف عنوان مناسباً *
تكتب هنا عنوان مناسب لعملك

اضف وصفاً دقيقاً ومختصراً للعمل *
وصف للعمل كما تحدثنا مسبقاً بنصائح معرض الأعمال

أدخل رابط الموقع أو كتاب مثله
رابط تنفيذ العمل إن وجد

أدخل رقم المهمة التي قمت بتنفيذها (مثال: رابط موقع، مشروع على Behance، فيديو على YouTube أو Vimeo)
تارikh الانجاز

أدخل المهن التي استخدمتها في هذا العمل
المهارات المستخدمة في ذلك العمل

انشر الآن

كيفية تقديم عرض لمشروع بمستقل.

الخطوات بسيطة جدا كل ما عليك هو الضغط على كلمة تصفح المشاريع أعلى الموضع



ثم تختار المشروع المناسب لمهاراتك وتقنحتك او تقوم بالبحث عن مشروع لمهارة معينة.

المشروع	المشاريع المتاحة
١	٢٩
٢	٣٠
٣	٧
٤	٦
٥	٥
٦	٤
٧	٣
٨	٢
٩	١
١٠	

عند الضغط على أي مشروع من المشاريع المتاحة يظهر لك الآتي وسنشرح الأرقام الموضحة بالصورة على بحث.

1 رسم شخصيات كرتونية برسم يدوي أو على الحاسوب

تصميم وأعمال فنية وإبداعية نشر منذ 3 ساعات و 20 دقيقة أضف إلى المفضلة مفتوح

2 تفاصيل المشروع

بيانات المشروع

العنوان: \$250.00 - \$100.00 الميزانية
الوقت: 45 يوماً مدة التنفيذ
العرض: \$200.00 متوسط العرض
العروض: 11 عدد العروض

صاحب المشروع

التفاصيل:

- اذا احتاج رسام يدوي او على الكمبيوتر
- يقوم برسم 10 شخصيات من خياله على حسب المواصفات التي سوف اعطيها له على كل شخصية .
- الرسام الذي سينتقل بالمشروع يجب ان تكون لديه محبة و فكرة عن المشروع
- و تكون لديه اعمال
- و من الافضل ان تكون لديه خبرة في رسم الشخصيات الكرتونية .
- و انتنا لي و لكم التوفيق

المهارات المطلوبة

الكلمات الدالة: الكاريكاتير والرسوم المتحركة التصميم الإبداعي الرسومات المتحركة المؤوتلوب

شارك المشروع

https://mostaqql.com/go/43412

Twitter LinkedIn Facebook

1. عنوان المشروع.
2. تفاصيل المشروع ويجب أن تقرأ بعناية فائقة لفهم جيداً ماذا يحتاج المشتري.
3. ميزانية المشروع وتتراوح من بين كذا وكذا.
4. مدة تنفيذ المشروع ونكتب من قبل العميل.
5. متوسط قيمة العرض التي قام بها المستقلين الآخرين.
6. عدد العروض المقدمة.

بعدها في هذا المربع تقوم بتقديم عرضك من حيث مدة التسليم وقيمة العرض

أضف عرضك الآن

مستحقاتك النهائية	قيمة العرض *	مدة التسليم *
\$ 0	\$ <input type="text"/>	أيام <input type="text"/>
بعد خصم عمولة موقع مستقل		
تفاصيل العرض *		
أرفق ملفات (اختياري)		
<ul style="list-style-type: none"> لاتستخدم وسائل تواصل خارجية لاتضع روابط خارجية، قم بالاهتمام بمعرض أعمالك بدلاً منها اقرأ هنا كيف تضيف عرضاً مميزاً على أي مشروع 		
أضف عرضك		

- مدة التسليم:** وهي مدة إنجاز العمل على المشروع وتسليمه لصاحبها. حدد المدة المناسبة لك والتي تمدحك الوقت الكافي لتنفيذ المشروع بكفاءة. وبالرغم من أنه يفضل أن تكون المدة ضمن الفترة الزمنية التي يحددها صاحب المشروع، إلا أنه بإمكانك وضع المدة المرغوبة إذا كانت المدة التي وضعها صاحب المشروع غير منطقية.
- قيمة العرض:** وهي كلفة تنفيذ المشروع. أدخل قيمة تتناسب مع دجم المشروع، درجة تعقيده، والوقت والجهد الذي قد يستغرقه تنفيذه على أكمل وجه. واحرص على عدم عرض قيمة منخفضة تضطر معها لتقليل جودة عملك، والذي يؤدي بدوره إلى فشلك في تنفيذ المشروع، خسارة العميل، والإضرار بسمعتك كمستقل. بعد أن تدخل قيمة العرض ستعرض كلفة المشروع النهائية بعد خصم عمولة موقع مستقل في حقل "المستحقات النهائية".
- تفاصيل العرض:** هذا الحقل مهم جداً استخدمه لتلفت انتباه صاحب المشروع إلى عرضك. قم بصياغة تفاصيل عرضك بصورة مميزة عن الآخرين ولتكن على ضوء تفاصيل المشروع. اكتب بلغة فصيحة، احترافية وخالية من الأخطاء. وضح لصاحب المشروع طريقة تنفيذك للعمل وقدم له أسباباً تجعله يختارك من بين جميع المستقلين. لا تكرر نبذتك الشخصية، وتجنب كتابة الجمل غير الاحترافية مثل: "قم باختياري"، "سأقدم لك العمل بأرخص ثمن"، "أنا محترف.." أو شيء من هذا القبيل.

٤. **الملفات التوضيحية***: أرفق الملفات التي تراها ضرورية لتوضيح آرائك وأفكارك لصاحب المشروع، أو أية ملفات أولية قد يطلبها منك صاحب المشروع عند تقديم العرض (هذا الخيار اختياري).

ملاحظة: يمكنك تعديل العرض خلال 15 دقيقة من إضافته أو بعد أن يتواصل معك صاحب المشروع عبر الرسائل الخاصة من خلال العرض الذي قدمته.

***كيفية تقديم عرض مميز للعميل**

العرض هو نص تكتبه وتقدمه إلى صاحب المشروع لغرض إقناعه باختيارك من بين جميع المنافسين لتنفيذ مشروعه. وإضافة العروض هي من المحاور الأساسية لعملك على مستقل. إذا يجب أن تعطي هذا الأمر قدراً كافياً من الأهمية والانتباه.

بعد أن يقع اختيارك على مشروع مناسب، وقبل أن تشرع بإضافة عرضك، إليك بعض النصائح المهمة لكتابه عرض مميز ومقنع:

- اقرأ تفاصيل المشروع بدقة واطلع على الملفات المرفقة مع المشروع إن وجدت. ثم ادرس إمكانية تنفيذك للمشروع وتقديمه على أكمل وجه، وانتبه إلى المدة الزمنية التي يحددها صاحب المشروع، المهارات المطلوبة لتنفيذ العمل، بالإضافة إلى شروط وتعليمات صاحب المشروع الموضحة في تفاصيل المشروع.
- احرص على استيضاح كافة الأمور الغامضة في تفاصيل المشروع، واسأله صاحب المشروع عن كل النقاط التي تراها ضرورية لتقديم العرض وتنفيذ العمل.
- قم بالإشارة إلى أعمال مشابهة للمشروع الذي تقدم عليه عرضك إن وجدت في معرض أعمالك.

***أخطاء تجنبها عند تقديم العروض**

- لا تقدم عروضاً غير ذات صلة بالمشروع.
- تجنب كتابة العرض بلغة غير العربية، إلا إذا طلب صاحب المشروع ذلك من خلال تفاصيل مشروعه.
- لا تضع أيّة روابط خارجية أو وسائل تواصل شخصية.
- لا تقدم عروضاً مجانية.

نصائح لزيادة فرصة اختيارك من قبل صاحب المشروع

- أكمل ملف الشخصي وقم بإضافة نبذة تعرفيّة وفيديو تعريفي توّضح فيها خبراتك وتستعرض إمكانياتك. لأنّ الملفات الشخصية الفارغة لا تجذب أصحاب المشاريع.
- هيئ معرض أعمالك بإضافة أفضل المشاريع التي قمت بتنفيذها ليري أصحاب المشاريع مدى مهاراتك وبراعتك. إذ يظهر لصاحب المشروع مع كل عرض فيما إذا كان المستقل يملك أعمالاً في معرض أعماله، لذا من المهم جدًا أن تغير اهتمامك لهذا الأمر.
 - قم بإضافة المهارات التي تميّزك في ملفك الشخصي.
 - لا تدع المقدمة على أمور لا تتقنها، ولا تقدم وعوداً لا يمكنك الوفاء بها.
 - **انتبه!** فلا يمكنك تقديم سوى 10 عروض في نفس الوقت شهريًا، لذا احرص على اختيار المشاريع التي تتوافق مع مهاراتك. اكتب تفاصيل عرضك بطريقة مميزة لتزيد فرص اختيارك، ولا تقدم عرضاً على مشروع إلا إذا كنت متأكّداً من قدرتك على المنافسة وتقديم عمل رائع إن تم قبولك فيه.

المصدر*:

[تساعدك المعرفة - قسم مستقل - حسوب](http://help.hsoub.com/Knowledgebase/Article/View/56/15)

العمولة التي يقتطعها مستقل

تدسب عمولة موقع مستقل بشكل تنازلي بناءً على قيمة حجم تعاملات المستقل طوال الوقت مع نفس العميل ويتم اقتطاعها من أرباح المستقل وليس من صاحب المشروع. كلما زاد حجم تعامل المستقل مع نفس صاحب المشروع كلما تم تخفيض العمولة التي يتم استقطاعها منه وبالتالي زيادة أرباحه.

المصدر*:

[ما هي عمولة مستقل](https://mostaqil.com/p/fees)

كتب ننصح بها.

- كتاب 10 أسرار محترفة للربح الاحترافي من خمسات.
- كتاب دليل استخدام مستقل.

الفصل السادس

شرح مواقع العمل الحر

الجزء الثاني

بموقع العمل الحر الأجنبية تكون كل خطوة محسوبة عليك، لا مجال للخطأ نظراً للتنافس الشديد بتلك المواقع، يجب التأكد جيداً عند اتخاذ أي خطوة بموقع العمل الحر هذه، وإقلاق جيداً ما تفعله لأن تنتصص في مجال واحد فقط أفضل بكثير من الدخول في العديد من المجالات بكفاءة رديئة.

مميزات موقع العمل الأجنبية.

واما يميز موقع العمل الحر الأجنبية:

- وجود بها الكثير من فرص العمل مقارنة بالمواقع العربية.
 - العائد المادي أعلى نسبياً من المواقع العربية.
 - سهولة أكثر في طريقة البحث عن فرص عمل بتلك المواقع.
 - وجود تطبيق خاص بأغلب مواقع العمل الحر الأجنبية المشهورة للتسهيل في سرعة الرد على العملاء والبحث عن المزيد من العمل.
 - العميل الأجنبي أكثر مرونة وتقديرًا لعملك ويعرف جيداً ما يريد وطلبه واضح.
- ولكن! كن واضح ودقيق تماماً فيما تقدمه لهذا العميل لأهمية الوقت بالنسبة له وعدم فتح الباب على الكثير من التعديلات لعدم شعوره بالمعاطلة وتعطيل العمل كذلك لتفادي تقييم سيء لعملك حيث أن التقييم السيء يتربّ عليه تقليل فرص العمل المرتقبة كذلك من الممكن أيضاً إيقاف عضويتك تماماً بتلك المواقع بسبب هذا التقييم السيء.
- فالخلاصة:** هو أن تنتصص في مجال واحد وتدربه جيداً مع الالتزام بالوضوح والدقة المتناهية قدر الإمكان في التعامل بتلك المواقع الأجنبية.

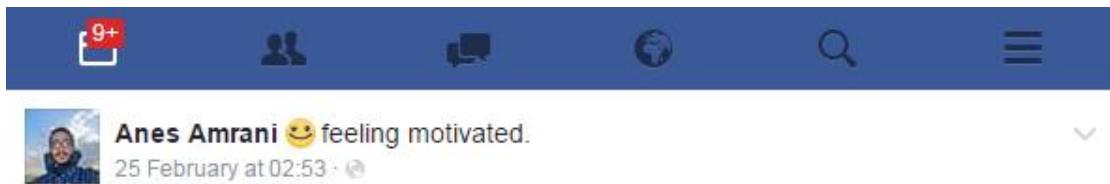
موقع فايفر

نبدأ الآن بوحد من أشهر مواقع العمل الحر الأجنبية **موقع فايفر** fiverr وهو من نوع مواقع الخدمات المصغرة - راجع الفصل الثاني - وتم إنشاء موقع خمسات بناءً على نفس فكرة فايفر.

مميزات fiverr

- كثرة عدد أعضاءه مما يتيح فرص وبيع المزيد من الخدمات.
- إمكانية تقديم عرض مخصص لكل عميل بسعر ومدة مخصصة على حسب الطلب.
- نظام التقييم أكثر مرونة عن نظيره بخمسات.
- سعر الخدمة غير مقتصر عن \$5 فقط بل يمكنك إضافة تطويرات للخدمة بمطاعفات الـ 5 ديناميكية تقديم الخدمة أفضل وواسع وأكثر مرونة بكثير عن خمسات كذلك وجود العديد من الخيارات والإمكانيات بالخدمة للمساعدة في عملية بيعيه أكثر مرونة واحترافية.
- سرعة تدوير الأرباح على حسابك بالباي بال.
- تعددية وسائل سحب الأرباح.

وهذه مقالة أعجبتني كثيراً كتبها Anes Amrani على صفحته على الفيس بوك يعرض فيها تجربته والمميزات التي وجدتها من العمل بموقع فايفر.



"-- فايفرر هو أكبر منصة لبيع كل ما يخطر على بالك من خدمات في كل المجالات مدام خدمتك تكون مراعية لقوانين فايفرر فتسطعي تقييمها هناك.

- فايفرر يعتمد على مضاعفات الـ 5 دولارات في تحديد الأسعار يعني يمكنك بيع خدماتك بـ \$15 إلى آخره.

- فايفرر يأخذ 1 دولار من كل 5 دولارات تتبعها يعني ربحك الصافي سيكون 4 دولارات من كل 5 دولارات تتبعها.

- فايفرر فيه ثلاثة مستويات للباعة المستوى البدائي وهو أول مستوى عندما تفتح حساب ويحولك لنشر 7 خدمات فقط ، ثم يأتي المستوى الأول وتحصل عليه بعد شهر من النشاط + 10 مبيعات ويحولك هذا المستوى إلى نشر 15 خدمة في ان واحد ، ثم يأتي المستوى الثاني وتحصل عليه بعد شهرين من النشاط + 50 مبيعات ويحولك هذا المستوى لنشر 20 خدمة في ان واحد واخيراً المستوى العالي (Top Rated Seller) وهذا المستوى يتم اعطائه من قبل الادارة لأناس قليلين وممكين

ويعطيك مميزات كبيرة جداً من ضمنها القدرة على نشر 30 خدمة في ان واحد .

- البروفايل في فايفرر هو بطاقة التعريف الوطنية الخاصة بك هو هوبيتك التي يتعرف عليها زبانون من خلالها عنك وهي غالباً ما ينظر إليها قبل كل شيء لكي يقرر الشراء منك او لا لذلك اعتبرني به جيداً اكتب ديسكريشن ملفت انتظراً لظهور شخصية رائعة وحدها تكون صورتك الحقيقية قم بإضافة كل اهتماماتك ومهاراتك اضف شهادتك ان وجدت اربط بروفايلك على الفايسبوك وجوجل بلس اختر slogan جيد تضعه تحت اسمك خلاصه القول اجعل بروفايلك يبدو محترفاً قدر الامكان.

دائماً وأبداً استغل كل السبعة فرص متاحة ونشر 7 خدمات لكى يكون لك فرص اكبر.

تجرب ثم جرب هناك ملايين الخدمات التي يمكن ان تقدمها في فايفرر كما سابين ما استطيع استحضاره من خدمات تحت خلاصة الامر مالم ينجح لك ولم يجلب لك اي مبيعه احذفه وجرب شيئاً آخر.

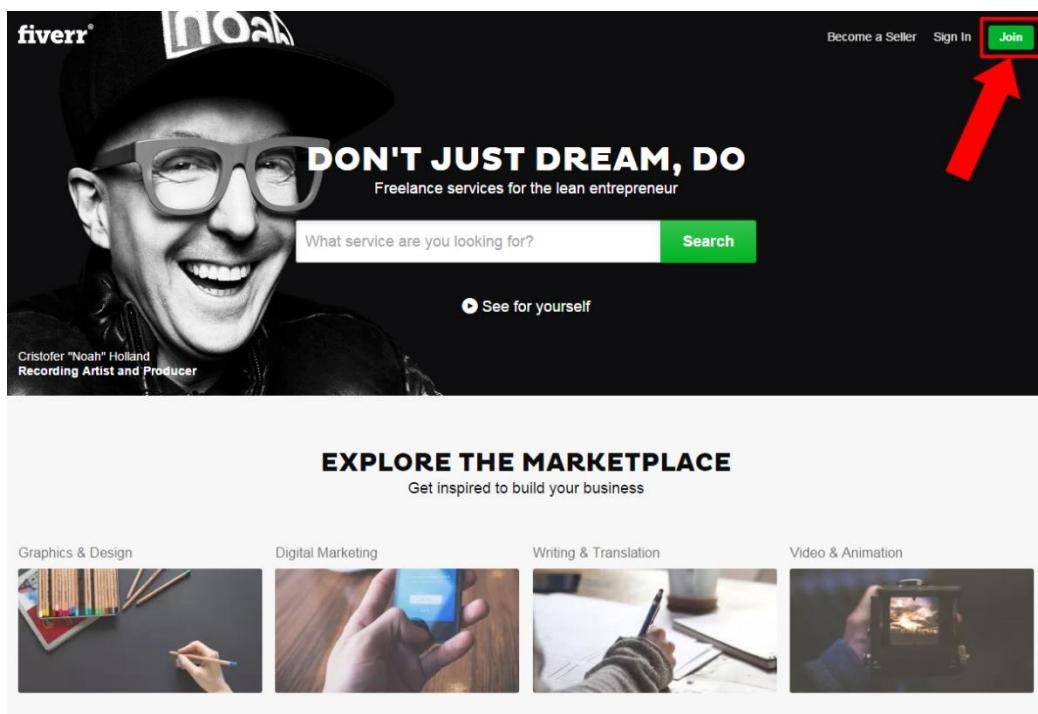
لا تتوقع ان تكسب اول بيعك من اليوم الاول الى اذا كنت محظوظاً جداً لذلك دائماً وأبداً اخفض حجم توقعاتك قدر الامكان.

الخدمة في فايفرر تسمى Gig.

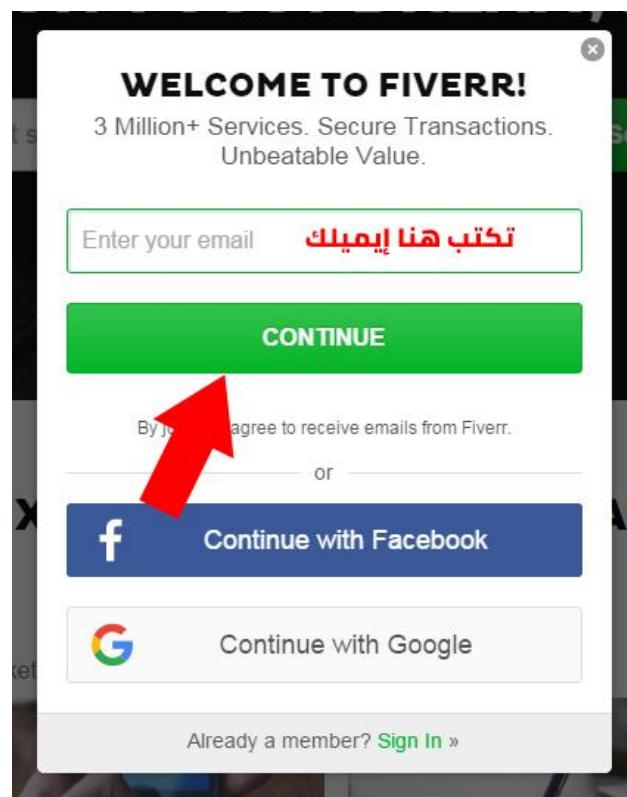
-- عند إنشاء الخدمة يجب مراعاة الكثير من الأشياء وهي اولاً العنوان يجب ان يكون جذاب للغاية ويجب تجريب اكثر من عنوان مع مرور الوقت حتى تحصل على العنوان المناسب ثانياً الديسكريشن يجب ان يكون متناسب بالمعلومات والكلمات فخوارزميات فايفرر تستخدمه في تصنيف النتائج في محرك بحثها ثالثاً مهمة جداً يجب عليك تجريب اكثر من tag حتى تحصل على افضل واحد رابعاً الصورة يجب ايضاً ان تكون جذابة جداً وحدها تصمم واحدة خاصة بك باستخدام الفوتوشوب رابعاً الفيديو مهم هو الآخر وحسب دراسة لفايفرر تقول ان الخدمات التي تحتوي على فيديو تباع اكثر من الخدمات التي لا تحتوي بنسبة 110% يمكنك صنع واحد باستخدام"

كيفية التسجيل بموقع فايفر fiverr

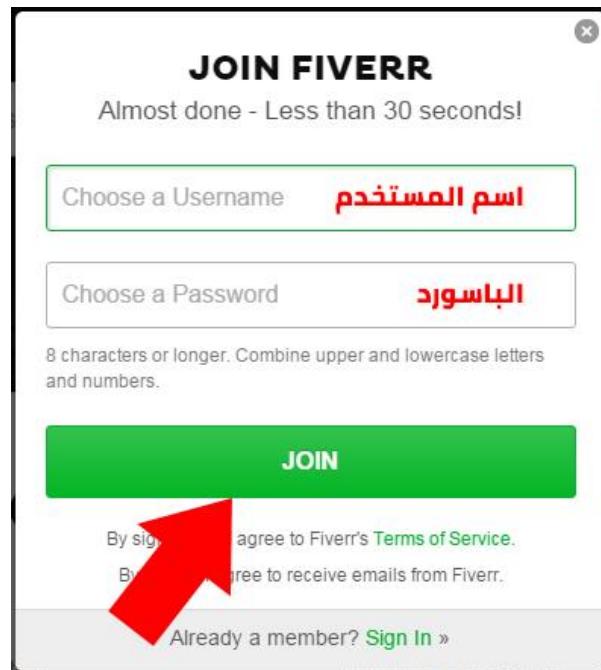
1. نذهب إلى الصفحة الرئيسية ونضغط على كلمة **Join**



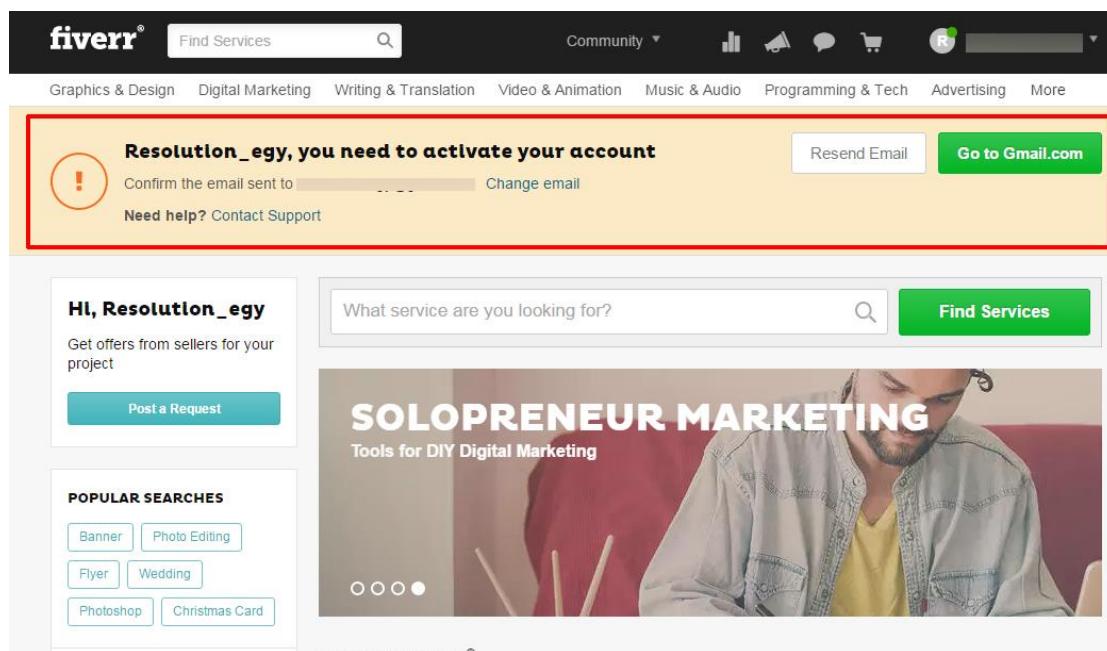
2. بعدها تظهر لك هذه النافذة تكتب بها إيميلك ثم تضغط على **CONTINUE**



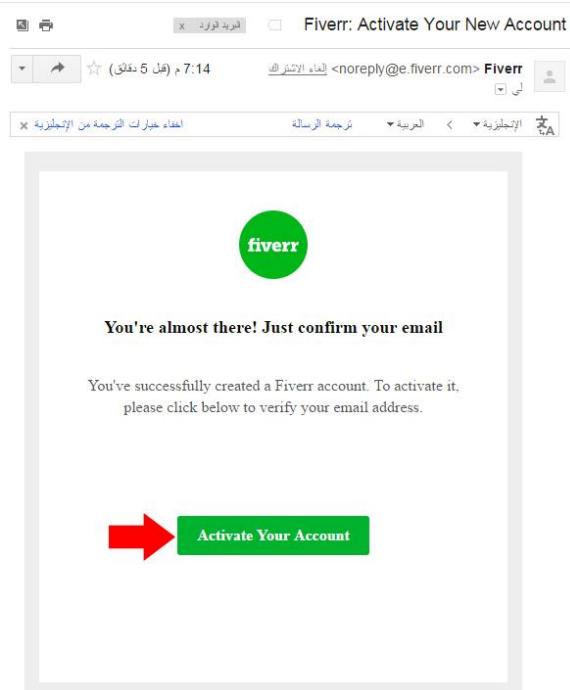
3. بعدها تكتب اسم المستخدم الخاص بك وبعد الباسورد ثم JOIN



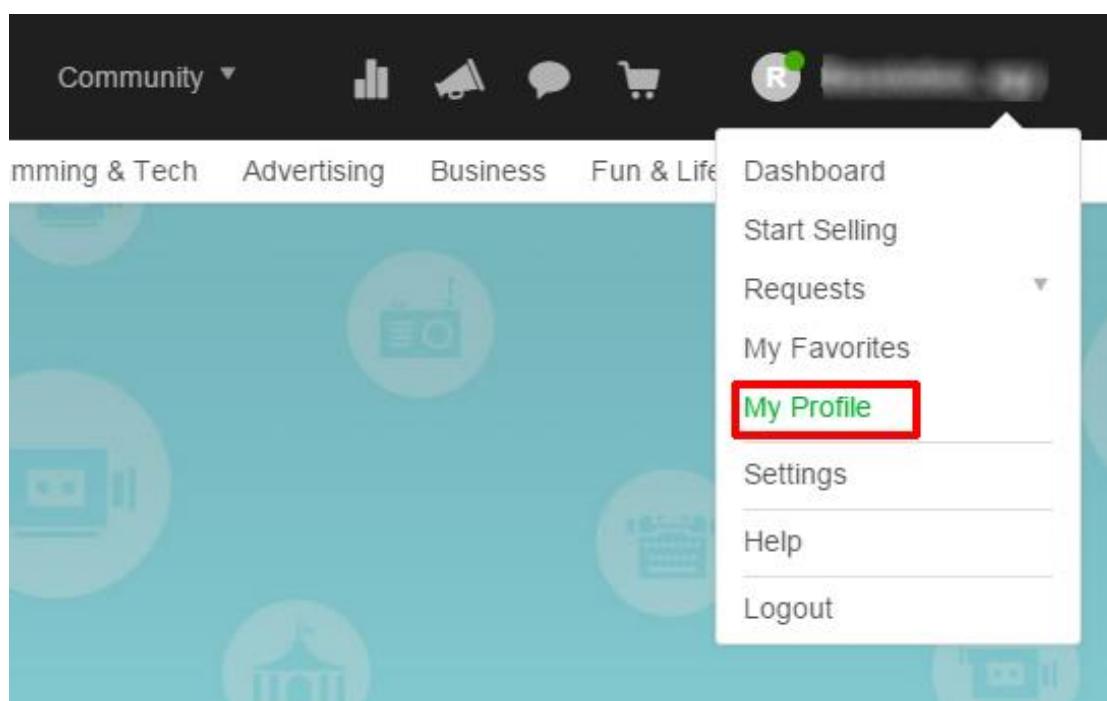
4. بعدها يرسل لك الموقعة رسالة تأكيد على إيميلك.



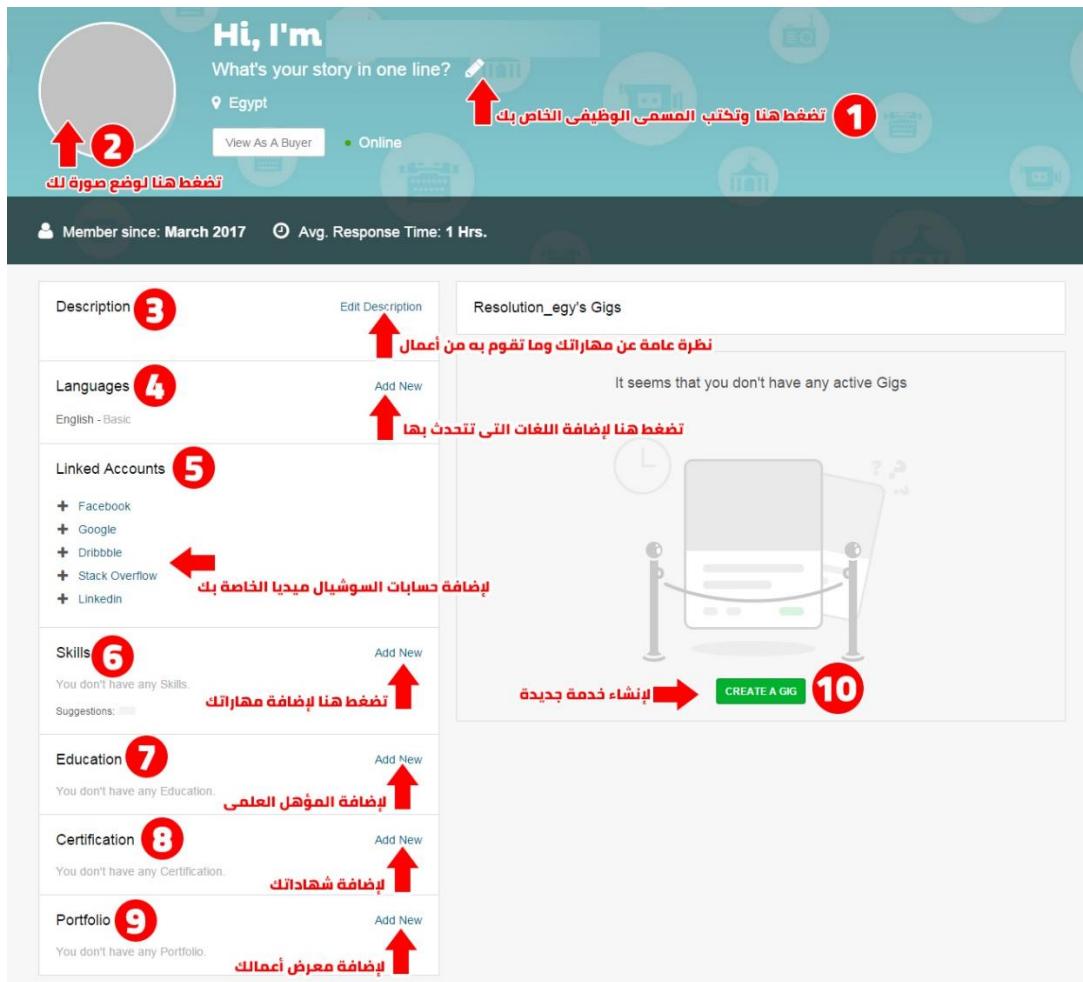
5. نقوم بالتفعيل بالضغط على رابط التأكيد بالايميل.



بعدها يجب عليك تدشين صفحتك الشخصية (بروفايلك) وتعزيزها بكتابه مهاراتك التي تتقنها واختيار صورة شخصية رسمية جديدة وملء جميع البيانات المطلوبة منك في صفحتك الشخصية وللبدء في ملء هذه البيانات اذهب هذا الرابط [My Profile](#)



ومن ثم البدء في ملء البيانات وبالصورة التالية أوضح لك بالأرقام ماذا يعني كل قسم.



.1 **Job Description** لكتابه مسمى وظيفي او مجال العمل التي تعمل به ك 3DGraphic Designer, Medical Translator وهكذا.

.2 **Profile Photo** تختار صورة مناسبة لتضعها صورتك الشخصية ويجب اختيارها بعناية ولا تختار صورة رمزية لأن هذا يقلل كثيراً من فرص مبيعتك.

.3 **Description** لكتابه وصف لما تقوم بعمله ولماذا انت مؤهل لهذا العمل وكيف ستطيع خدمة العملاء من خلال خبراتك يجب ان تكتب وصف جذاب يشد الانتباه للعميل.

.4 **Languages** لإضافة اللغات التي تتحدثها.

.5 **Linked Accounts** للربط بين حسابك بموقع السوشيال ميديا.

.6 **Skills** مهم جداً لإضافة مهاراتك ك Photoshop Design.

.7 **Education** لإضافة مؤهلك العلمي.

.8 **Certification** لإضافة شهاداتك التي حصلت عليها.

.9 **Portfolio** مهم جداً لإضافة رابط معرض أعمالك على Behance.

بعد ملء هذه البيانات تكون قد عملت على تزويد فرص مبيعاً لك للخدمات، بعد أن تكون قد ملأت بيانات صفحتك الشخصية كاملة وعلى أكمل وجه يأتي الآن وقت إنشاء أول خدمة لك على Fiverr - **كما بالنقطة رقم 10** - **CREATE A GIG** ولينشاء الخدمة الأولى لك اذهب إلى هذا الرابط [CREATE A GIG](#) - ثم البدء في إدخال بيانات الخدمة.

كيفية إنشاء خدمة جديدة بـ fiverr

نبدأ **بالنافذة الأولى Overview** لصفحة الخدمة وهي وتحتوي على معلومات الخدمة كما بالاتي

The screenshot shows the 'Create a Gig' form on the Fiverr website. The form is divided into four main sections, each with a red arrow and Arabic instructions:

- GIG TITLE**: **1** تكتب هنا عنوان الخدمة بالإنجليزية.
- CATEGORY**: **2** هنا التصنيف ويعرض الموضع تصنيفات مقترنة بعد كتابتك لعنوان الخدمة.
- GIG METADATA**: **3** هنا تفاصيل عن محتوى المنتج الذي ستقدمه، كنوع التصميم والصيغ المتاحة. وتختلف هذه التفاصيل عن الخدمة والأخرى.
- SEARCH TAGS**: **4** هنا الكلمات المفتاحية للخدمة أو الكلمات البحثية.

Other visible fields include 'Just perfect!' rating, category dropdowns for 'GRAPHICS & DESIGN' and 'BANNER ADS', suggested categories, banner type selection (Not Defined, Static Banner, Animated Banner), file format selection, and search tags input.

وبعدها ننتقل إلى **Pricing**

يمكنك عمل أما خطة أو ثلاثة خطط سعرية مختلفة لعرضها ومن خلال زر **Try Now** على المشتري.

Packages

	BASIC	STANDARD	PREMIUM
	Still Banner 	Animated GIF Banner 	Any size of Animated GIF Banner 
	JPG web Banner without Animation 250x250 Pixel 	GIF Animated Banner - 2 sizes  Unlock your potential revenue with all 3 Packages 	Any size of Animated GIF Banner 
	2 Days Delivery 	2 Days Delivery 	3 Days Delivery 
Revisions	Select 	Select 	Select 
Source File	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
# of Size Variations	Select 	2 	3 
# of Styles	Select 	Select 	3 
Social	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Background Removal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Price	\$5 	\$15 	\$20 

وبعد تفعيلها تظهر كالاتي يمكنك إضافة البيانات كما بالصورة.

✓ Overview > ⚙ Pricing > 3 Description & FAQ > 4 Requirements > 5 Gallery > 6 Publish

Scope & Pricing

هذا الزر يُمكنك من عمل 3 Packages

Packages	BASIC	STANDARD	PREMIUM
عنوان الخطة	Still Banner	Animated GIF Banner	Any size of Animated GIF Banner
وصف الخطة	JPG web Banner without Animation 250x250 Pixel	GIF Animated web Banner - 2 size on demand	Any size you want of Animated GIF Banner. you can order till 3 DIFFERENT SIZE OR STYLE.
وقت التسليم	2 Days Delivery	2 Days Delivery	3 Days Delivery
عدد التعديلات الممكنة	Select	Select	Select
إمكانية تسليم ملف العمل	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
# of Size Variations	Select	2	3
# of Styles	Select	Select	3
Social	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Background Removal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Price تسعرة كل خطة	\$5	\$15	\$20

وتختلف بعض بيانات الخطة من نوع خدمة للأخرى - يمكنك الاستعارة بترجمة البيانات التي يطبع عليها-

بعد ذلك يمكنك إضافة أيضا المزيد من المزايا الإضافية لخدمتك من خلال هذا الجزء

My Gig Extras ← 7 إضافة تطويرات ومزايا إضافية لخدمتك

<input type="checkbox"/> Extra fast delivery	تسليم سريع	
<input type="checkbox"/> Additional Revision	عدد تعديلات إضافية	
<input checked="" type="checkbox"/> Source File	for an extra \$5	سعر ملف العمل
<input type="checkbox"/> Stock Photos	صور إضافية	
<input checked="" type="checkbox"/> Additional Banner Size	for an extra \$5	and additional SELECT
<input checked="" type="checkbox"/> Additional Style	for an extra \$5	and additional SELECT
<input type="checkbox"/> Social		
<input type="checkbox"/> Background Removal		
يمكنك كذلك من هنا إضافة تطوير متخصص		

+ Add Gig Extra

Cancel → Save & Continue

Description & FAQ

ويكتب بها نبذة مختصرة عن الخدمة المقدمة كذلك وضع أغلب الأسئلة والاستفسارات الشائعة المحتملة من قبل المشترين.

✓ Overview > ✓ Pricing > **>Description & FAQ** > 4 Requirements > 5 Gallery > 6 Publish

Description

Briefly Describe Your Gig **8** ←

Designing Your Creative animated web Banners with different professional style and size far cry from the traditional designs. I can Design banner with English not only Arabic



min. 120

217/1200 Characters

Frequently Asked Questions

إضافة سؤال وجواب **9** → + Add FAQ

Add Questions & Answers for Your Buyers.

can you design banner in English?

Cancel

Save & Continue

نافذة المطالبات Requirements

وفيها يضع البائع أسئلة يتم الإجابة عليها من قبل المشتري لتساعده على إتمام طلبه بكل دقة ووضوح.

Tell your buyer what you need to get started.
Structure your Buyer Instructions as free text, a multiple choice question or file upload.

REQUIREMENT

For example: specifications, dimensions, brand guidelines, or background materials.

لكتابة المعطيات التي تريدها من العميل
كالمقاسات وغيرها ...

0 / 450 Characters

Answer Type: **Free Text** Answer is mandatory

Multiple Answer

Attached File

Cancel Add

نوع الإجابة من قبل العميل وتحون في صورة:
نص، إجابات متعددة، إرافق ملف

Cancel Save & Continue

نافدة معرض الخدمة **Gallery**

وتفيد هذه النافذة في وضع صور وفيديوهات وملفات PDF للخدمة ليرى المشتري أمثلة ديدة على الخدمة المراد شرائها، كذلك تمثل عنصر جذب رائع - راجع **أهم الأسرار والنتائج لتعزيز فرص بيع خدماتك الفصل الخامس**.

Build Your Gig Gallery ← 12

Add memorable content to your gallery to set yourself apart from competitors.

Gig Photos Upload photos that describe or are related to your Gig. (1/3)

 ← إضافة صور بالخدمة
الحد الأعلى ٣ صور

Gig Video Add a relevant, high quality video that best showcases your Gig offering. (0/1)

 ← إضافة فيديو بالخدمة
الحد الأعلى فيديو واحد

Gig PDFs We only recommend adding a PDF file if it further clarifies the service you will be providing. (0/2)

 ← إضافة ملف PDF بالخدمة
الحد الأعلى ملف واحد

Cancel → Save

وبهذا قد تكون نجحت في إضافة أول خدمة لك على أشهر المواقع العالمية للخدمات المصغر

نصائح هامة لقبول خدمتك كذلك عدم إيقافها بفايفر:

- يجب اختيار القسم الصحيح لخدمتك.
- تأكد من امتلاكك لحقوق الصور او الفيديو بمعرض الخدمة.
- قم بزيارة الموقع بشكل دوري مرة واحدة مثلاً كل يوم او كل ثلاثة أيام.
- إذا تم رفض الخدمة غالباً ما يتم إرسال سبب الرفض أو الإيقاف على البريد الإلكتروني الخاص بك.

Fiverr نظام المستويات بموقع

من خلال نظام المستويات بـ Fiverr يمكنك الحصول على المزيد من المشاهدات والزيارات لخدماتك وبالطبع المزيد من المبيعات وكل مستوى ستحصل عليه بالموقع له مميزاته التي بدورها تزيد من فرص نجاحك بالموقع وتكون الرتب والمستويات لموقع Fiverr كالتالي:

1. المستوى الأول

يجب أن تكون قد حققت الآتي للحصول على شارة المستوى الأول

- قد مر على تسجيلك بالموقع 30 يوم.
- قمت ببيع بيع 10 خدمات على الأقل.
- الحصول على تقييمات 4 نجوم أو أكثر.
- أقل عدد من الطلبات الملغية

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على المستوى الأول

بهذا المستوى ستحصل على معدل زيارات أكبر لخدماتك من 1.5 إلى 2.5 مرة عن الباقة الغير حاصلين أي رتبة وبرفع هذا لظهور خدمتك بشكل أكبر في نتائج البحث كذلك تدرج خدماتك ضمن الحملات الإعلانية الموجة عبر الإيميل من قبل الموقع إلى المشترين.

ذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 15 خدمة.
- يمكنك إضافة 4 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE وهي عمل عروض لخدماتك بموقع Fiverr ونشرها على مدونتك أو صفحتك بالفيسبوك.
- إمكانية إرسال عروض مخصصة لكل عميل تصل إلى \$1500

2. المستوى الثاني

يجب أن تكون قد حققت الآتي للحصول على شارة المستوى الثاني

- قمت ببيع 50 خدمة على الأقل في شهرين متتاليين.
- الحصول على تقييمات 4.5 من 5 نجوم او أكثر.
- اقل عدد من الطلبات الملغية

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على المستوى الثاني

بهذا المستوى ستحصل على معدل زيارات أكبر لخدماتك من 1.5 إلى 2 مرة عن الباعة ذات المستوى الأول و4-5 مرات أكبر عن الباعة الغير حاصلين على أي رتبة.
ذلك توضع بعض من خدماتك المميزة بصفحة الموقع الرئيسية ونتائج البحث والحملات الترويجية الموجهة من قبل الموقع.

ذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 20 خدمة.
- يمكنك إضافة 5 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE.
- يمكنك إرسال عروض مخصصة لكل عميل.
- أفضلية للدعم الفني.

3. المستوى الأعلى تقييماً Top Rated

بهذا المستوى ستحصل على المزيد والمزيد من الطلبات لخدمتك وهو أعلى مستوى بالموقع ويتم اختياره يدوياً من قبل إدارة الموقع بناءً على العوامل الآتية:

- ان تكون قد حصلت على تقييمات لخدماتك من بين 4.7-5 نجوم.
- تقديم أفضل خدمة لعملائك.
- أقل عدد من الطلبات الملغية.
- المشاركة الفعالة بمجموع Fiverr.
- دعم مبيعات جيد.

المميزات التي سوف تحصل عليها بعد حصولك على مستوى Top Rated

بهذا المستوى ستحصل على:

- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 4-3 مرات عن الباعة ذات المستوى الثاني.
- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 6-7 عن الباعة الحاصلين على المستوى الأول.
- معدل زيارات أكثر لخدماتك من 15-18 عن الباعة الغير حاصلين على أي رتبة.

ويتم الحصول على الزيارات لخدماتك من خلال عدة مصادر من ضمنها الصفحة الرئيسية للموقع، الحملات الترويجية عبر الإيميل ونتائج البحث بالموقع ومن خلال مواقع التواصل الاجتماعي social media بالإضافة العديد من مصادر الزيارات الأخرى.

كذلك يتم ترقية حسابك وإضافة به الخصائص الآتية:

- يمكنك إضافة 30 خدمة.
- يمكنك إضافة 6 تطويرات لكل خدمة.
- يمكنك إضافة خاصية التوصيل السريع لطلباتك.
- يمكنك إضافة خاصية FIVERR ANYWHERE.
- يمكنك إرسال عروض مخصصة لكل عميل.
- دعم فني VIP.

موقع Upwork

يعد موقع Upwork من أشهر مواقع العمل الحر العالمية حيث يمتاز بكثرة زبائنه ووجود عدد كبير جداً من المشاريع المتاحة على مدار الساعة، حيث بلغ ربح المستقلين الأمريكي في عام 2016 على موقع Upwork نحو 1,000,000,000 دولار كذلك طبقاً لاستطلاع أنسئه الموقع أن 75% من مستقلين freelancers يفضلون العمل الحر عن العمل التقليدي. ولكن في مقابل هذا تعد المنافسة شرسة بين المستقلين وقوانين Upwork صارمة جداً ولا تتهاون مع مقدمي الخدمات ضعيفة المستوى. ولكن كن على يقين أن بالاجتهاد والتعلم والاطلاع المستمر ستتمكن من التميز بين منافسيك بالموقع بكل مستقل بالموقع كان في البداية مبتدأ!

وأكتب إليكم هذا الدرس بعد التعرض للكثير من التجارب على Upwork منها تجارب سارة استمتعت بها وتجارب صعبة استفادت منها، ومبدئياً قبل أن نتكلم عن أي شيء فإن هذا الموقع له سياسات مشددة جداً على الـ Freelancer في مقابل أنه سوق عمل يحتوي على الكثير من الوظائف المطلوب إنجازها.

وهيا نتعرف معاً على أهم الخطوط العريضة الواجب وضعها بالاعتبار قبل بدء العمل بموقع Upwork أو حتى البدء في عمل حساب جديد عليه.

- يجب أن تكون **لغتك الإنجليزية جيدة** للتواصل مع العملاء الأجانب بشكل جيد وهذا ما كان نؤكده عليه طوال شرحنا للدورة.
- يجب أن تكون **مهاراتك على قدر عالي من الجودة** للتناسب مع معايير جودة السوق العالمي.
- **بعض المهارات السهلة والمنتشرة بكثرة لا يتم قبولها بالموقع** لوجود من يعمل بها كثيراً على منتهم كمهارة إدخال البيانات والكتابة على برنامج Microsoft Word مثلـ. لذا فيجب عليك اختيار أولاً مهارة مميزة إلى حد ما واتقانها لتستطيع العمل بهذا الموقع.
- يجب أن تكون متواجد بصفة دورية كل يوم على الموقع وإذا تركته لعدد من الأيام يجب أن تعدل **حالة توافق من متاح Available إلى غير متاح Unavailable**.
- كن حذر عند التقدم إلى أي عمل بالموقع حيث كون تقديمك لعدد كبير من المقترفات دون قبولك يعرض حسابك للإيقاف.
- **لادفع سمعة العملاء** وهل مفعل لديهم طريقة الدفع Payment verified وما هو تقديرهم من قبل الـ Freelancer الآخرين، كذلك لا يفضل التعامل مع جنسيات

معينة كالبلاد الفقيرة مثل (الهند، بنجلادش، وغيرها من دول العالم الثالث) والعمل معهم يعرضك لمتابعة ومشاكل كثيرة بالموقع.

- **تقييمات العملاء لك** (ال العامة والخاصة) تفرق كثيرا في سمعتك، معدل نجاحك، عدد الطلبات القادمة المتوقعة وكذلك مدى بقاء عضويتك مفعولة بالموقع.
- **عدم التركيز على هذا الموضع فقط** لأنك في أي وقت معرض للحظر بالموضع بسبب سياستهم المشددة جداً وسبق وأن تكلمنا أن هذه السياسة المشددة سلاح ذو حدين.

" كانت هذه أفهم النصائح العريضة التي واجهت بعضها البعض الآخر رأيت من يعاني منها"

ما هي مكونات الصفحة الشخصية الاحترافية بـ Upwork

15 خطوة فعالة لصفحتك الشخصية على Upwork ستساعدك في الحصول على العملاء*

- أعلم أنك مررت بهذا من قبل، عندما تحصل على دعوة لعمل ما. لكن قبل أن تختفِل بحصولك على عمل، تكتشف أن هذه الدعوة إما زائفه أو بم مقابل ضئيل. فتتساءل لماذا لا يجذب بروفايلك على Upwork عملاء حقيقيين؟! أراهن أنك قمت ببعض التعديلات في بروفايلك ولكن دون جدوى. حسناً، إن دياتك المهنية على وشك أن تتغير الآن.
- حيث أقدم لك 15 خطوة ستساعدك على عمل بروفايل Upwork رائع، لجذب العملاء الحقيقيين.

لنبدأ ببداية مختصرة ومن ثم ننتمق في الخطوات.

- **نبذة مختصرة عن يوم العميل:** تخيل أنك عميل يريد إتمام بعض الأعمال من خلال موقع Upwork. إما أن تعلن عن هذا العمل وتتكل على أريكتك من为了 the freelancers (أشخاص يقومون بأعمال مستقلة على الإنترنت كالتصميم والترجمة وغيرها) أن يحاولوا الحصول على عليه والقيام به.



Post Job

or

Search Freelancers

أو سوف تبحث عن بعض الـ freelancers وتفحص ملفاتهم الشخصية على Upwork وتحتار الشخص المناسب.



Ahmed A.
Port Said, Egypt - 11:22 pm local time

100%
Job Success
TOP RATED

Modeling your idea into 3D live Object

Looking for top quality Architecture and Mechanical designs? Great, I am inviting you for a tour of my portfolio.

3D Modeling is My passion! My Amazing world and more :).
I Can do your 3D Model with a lot of creativity and love.

في كلتا الحالتين، بروفايلك على Upwork يلعب دوراً هاماً في الحصول على عملاء. وعند تطبيق هذه الخطوات وتكوين ملف شخصي جيد على Upwork، سيتم اختيارك من قبل بعض العملاء الحقيقيين.

1- كيفية تحديد مقابل عملك (السعر / الساعة).

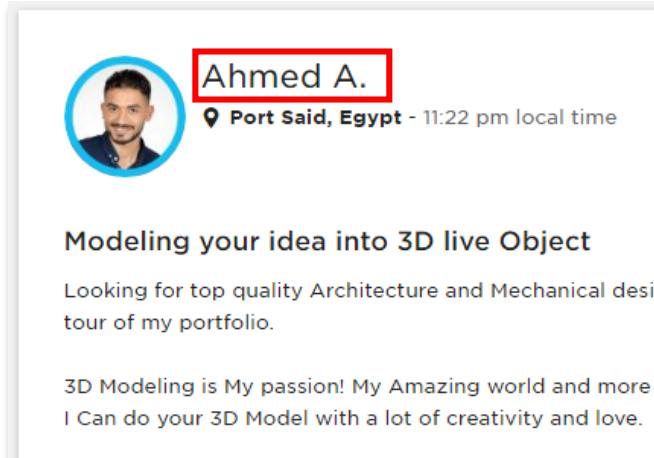
أراهن أنك حاولت حسابه هكذا:
مرتبى الشهري 2000 خلل وقت عملى كله، وأعمل 40 ساعة/الأسبوع أي 160 ساعة/الشهر.
بقسمة 2000 على 160 ساعة يكون مرتبك 12.5 \$ في الساعة.
حسناً توقف، هل وضعت هذا في اعتبارك:

- معظم الوقت لن تعمل لمدة 8 ساعات في اليوم.
- لن تحصل على مقابل للوقت الذي تمضيه في البحث للحصول عن عمل أو للمقابلات التي تجريها من أجل عمل ما.
- لن تحصل على تأمين صحي كما في وظيفتك السابقة ذات دوام كامل.

ضع هذه الملاحظات في اعتبارك ثم ابدأ بتحديد مرتبك في الساعة.

2- من أنت.

أنت الآن freelancer محترف، لذلك لا تكون خجول واستخدم اسمك الحقيقي ليس اسمك المستعار أو الذي تستخدموه على snap chat.



هذا ضروري من أجل عملية التحقق من البيانات حيث أن استخدام اسم مزيف قد يعرض بروفايلك للخطر كما أنه لن تتمكن من سحب مكاسبك والحصول على مقابل عملك لذلك لا تخاطر، كما لا تنسى كتابته بـدروف كبيرة.

3- إبراز عنوان العمل الذي تقوم به.

هل سألت نفسك من قبل كيف يضع العديد من الـ freelancers نفس العنوان الذي تضعه.

حسناً، يجب أن تسأل نفسك هذا السؤال، وإذا كانت إجابتك أنه عنوان شائع ومنتشر (مثل: تصميم مواقع الإنترت Web design) فإن إجابتك خاطئة.

من عناوينك الذي تستخدموه، يجب أن يقدر العميل على معرفة ما تقوم به بالتحديد، حاول أن تشرح عملك وما تقوم به في عنوان قصير كهذه الأمثلة.

example #1 "writing blog posts that convert visitors into customers."

example #2 "writing Facebook ads that get traffic."

example #3 "Modeling your idea into 3D live Object."

والتي تعطي العميل رسالة واضحة بما تقوم به.

لذا ألقى نظرة على عناوين منافسيك ولا تختار نفس العنوان من أجل إبراز عنوانك الخاص. شيء آخر مهم أن تعرفه ويفتقده معظم الـ freelancers، لا تكتب عنوان طويل حيث أنه يظهر غير كامل في نتائج البحث.

4- العملاء يحكمون على صفحتك الشخصية من خلال الصورة.

الأمر الغريب أن شكلك الكبير قد يجذب إليك عملاء أكثر، هذا الشخص حاول إضافة لدية زائفه إلى صورته الشخصية والتي زادت نسبة قبوله في الوظائف من 14% إلى 32%



لا تضع واحدة من الصور التي يشار إليك فيها على الفيس بوك، بدلاً من ذلك اتبع ذلك اتبع هذه الخطوات الخمس المهمة في وضع الصورة الشخصية على Upwork.

- 1: يجب أن تُظهر وجهك وأكتافك في الصورة (لا حاجة لظهور باقي أجزاء).
- 2: ابتسم (ليس ابتسامه سخيفة) يجب أن تبدو سعيد ومرتاح وليس عنيف وعصبي.
- 3: إرتدي ملابس ذات مظهر جيد (رسمية نوعاً ما).
- 4: استخدم خلفية واضحة لا يوجد بها أشخاص.
- 5: استخدم إضاءة جيدة (ضوء الشمس قد يكون كافياً)

إن لم يكن لديك واحدة بالفعل، اجعل صديقك يلتقط لك بعض الصور بأعلى جوده ممكنه (استخدم كاميرا هاتف جيدة) وتذكر الخطوات السابقة.

5- مهاراتك.

حان وقت التحدث عن المزيد من الأمور الهامة.
إنها أحد أهم الأشياء خصوصاً إذا كنت في بدايتك وليس لديك أي عملاء بعد.

Skills

AutoCAD Adobe Photoshop Autodesk 3D Studio Max 3D Modeling 3D Rendering
Architectural Rendering Interior Design Landscape Design 3ds Max 3D Printing

عندما تختار مهاراتك الأساسية في ملفك الشخصي لديك الفرصة أن تتحقق منهم من خلال Upwork بطريقة سهلة، فقط إبدا باختبار المهارات (تفاصيل أكثر في الخلوة التالية) والذي يعطي إثبات للعملاء عند رؤية ملفك الشخصي على Upwork بأنك مؤهل للعمل بهذه المهارات.

من المهم أن تضع في الاعتبار أنه لن يتم اختبار كل مهارة على حدة في اليوم الأول لذلك ضع المهارات الأكثر أهمية أولاً ثم الأقل الأهمية.

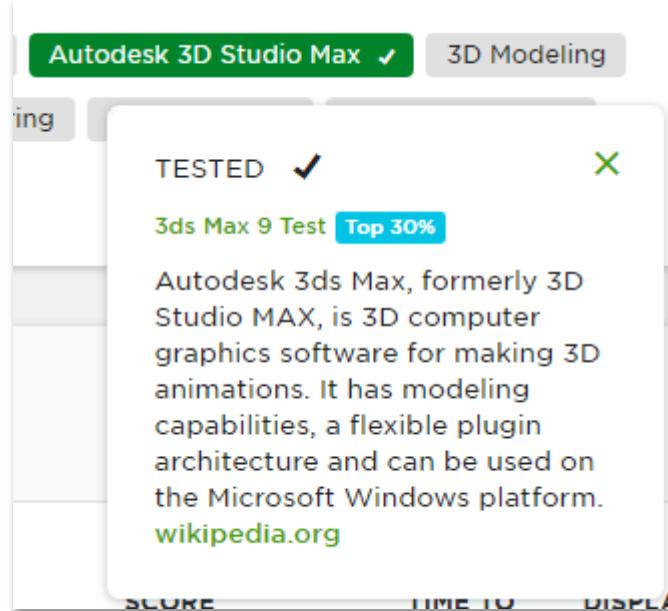
وسوف تلاحظ عند اختيارك لأكثر من خمس مهارات سيتم عرض 5 مهارات فقط ورابط more (أكثر) الذي يعرض باقي المهارات عند الضغط عليه.

AutoCAD ✓ Adobe Photoshop ✓ Autodesk 3D Studio Max ✓ 3D Modeling 6 more

لذلك تأكد من اختيارك لأكثر 5 مهارات تجذب انتباه العملاء.

6- إثبات مهاراتك بالاختبارات.

كما قرأت بالسابق، التقدم بالاختبارات وإعتمادها يمكنك من جذب الانتباه إلى مهاراتك. (ليس لكل المهارات اختبارات)



كما أن لها قسم مخصص يعرض أكثر عن النتيجة والوقت المحدد وما إلى ذلك.

Tests			
NAME	SCORE (OUT OF 5)	TIME TO COMPLETE	
AutoCAD Test	3.15	Above Average	13 mins
3ds Max 9 Test	3.10	Top 30%	23 mins
Adobe Photoshop 6.0	3.50	Top 30%	22 mins

ومن الجيد أنه يمكنك إخفاء أي اختبار أو إعادةه مرة أخرى إذا كانت النتيجة سيئة.

2.40 Failed	38 mins	<input type="button" value="Yes"/>	<input type="button" value="No"/>
2.90 Above Average	15 mins	<input type="button" value="Yes"/>	<input type="button" value="No"/>

7-النظرة العامة عنك .Overview

ليست بالضرورة أن تكون عنك، مهم جدًا أن تضع في ذهنك عندما تكتب النظرة العامة عنك أن تكون مفيدة لعميلك، إذا كتبت (أنا) أكثر من (أنت) فأنت تخطأ. حيث أن أي freelancer يستطيع كتابة أي شيء عن نفسه لكن لماذا سيصدقك العميل؟

لذلك أول شيء اقترح عليك القيام به هو الحصول على بعض التوصيات والشهادات من العملاء الذين عملت معهم خارج Upwork أو داخله إذا قمت بعمل بالفعل.

Check what my UPWORK clients are saying about me:

"Ahmed did an amazing job. I highly recommend him. He has great communication skills, works honestly and delivers on time. Do yourself a favor and hire him."

"Its been a great experience working with Ahmed. He understands what the client wants and delivers the product. Highly recommended!"

"Ahmed did a lot of research and has recreated a model with great attention to detail"

وهذا يجعل كلامك أكثر تصديقاً.
وسواء كان لديك توصيات أو لا، اتبع هذه الخطوات الأربع لكتابته نظرة عامة جيدة:

- لا ترتب كلامك كما لو أنه تكتب مقال أو سيرة ذاتية ولكن حاول أن تجعلها كالقصة، اجعل عميلك يعرف أي رحلة ستأخذه خلالها.
- لا تبحث عن الإلهام من الملفات الشخصية الأخرى الأعلى تقييمًا TOP RATED على Upwork، أنت الوحيد تعرف ما الذي يجعلك شخص فريد ومميز، إذا إبدأ بكتابته النظرة العامة عنك الآن ثم يمكنك تعديلها لاحقاً عندما تظهر الكلمات المناسبة في عقلك فجأة.
- أنا متأكد أنه لا تريدين إبعاد العملاء. لا تبعد العملاء بتزويدهم بعض الأعمال (لا أعمل على موقع WordPress أو شيء كهذا).
- في نهاية النظرة العامة، اكتب طلب للعمل (تريد هذا وكذا؟ اطلبني للقيام بعملك الآن).

8- لا تكذب بخصوص مستوى إتقان اللغة الإنجليزية.

الأمر الأكثر شيوعاً هو كذب الـ freelancers بشأن مستواهم في اللغة الانجليزية.

Language

English

Proficiency

Native or Bilingual

I have complete command of this language, including breadth of vocabulary, idioms, and colloquialisms.

حيث أن إتقانك للغة الإنجليزية يعطيك فرصة أكبر من الـ freelancers ذوي مستوى متوسط في اللغة الانجليزية. لكن معظم العملاء يكتشفون هذا بالنهاية ومن الممكن أن يقوموا بحظر حسابك، والأهم أنك ست فقد فرصة العمل معهم. على الصعيد الآخر، إذا كنت فصيح ومتقن من اللغة الإنجليزية لا تحدد مستواك فقط في ملفك الشخصي بل اكتبه أيضاً في النظرة العامة عنك. سيكون ذو أهمية كبيرة لك وسيسهل عليك التواصل.

إذا كنت تسأل كيف يمكنك تحديد مستواك في اللغة الإنجليزية وكيف تحصل على هذه العلامة في ملفك.

Languages

English: Conversational



إليك كيف:

- إذا كنت في بلد المتحدتين الأصليين للغة الإنجليزية، سيجب عليك أنت تقديم شهادة من Doulingo, Cambridge or IELTS
- وإن لم تكون في أحد هذه البلدان، ستقوم بعملك فقط وبعد الانتهاء من كل عمل أو اتفاق سيعمل العميل بتقييم مدى إتقانك للغة الانجليزية، وإذا قام ثلاثة عملاء أو أكثر بتأكيد مستواك سوف تحصل على العلامة.

<https://community.upwork.com/t5/Announcements/English-Verified-and-change-to-language-proficiency-labels/td-p/128637>

كما يجب كتابة لغاتك الأخرى مهما كان مستواك في هذه اللغة.

البعض يتتساءل ما الفائدة من كتابة لغة رئيسية، فمن هذا؛ إذا كانت لغتك الأساسية هي اللغة الأم لعميلك المحتمل، هناك فرصة أن يعجبه وجود شيء مشترك بينكم. وماذا تعتقد أن يحدث إذا كنت تستطيع التحدث مع العميل بنفس لغته ولغتك الأم؟ ستحصل على فرصة كبيرة في الأغلب.

Languages

English:

Conversational



Arabic: Native or

Bilingual

٩-تأكد من صحة رقم هاتفك.

Verifications

Phone Number: Verified

خطوة بسيطة يمكنك القيام بها، حيث تعطيك علامة رقم الهاتف المتحقق منه وبالتالي تعطي ثقة أكبر للعملاء.

10- فقط 2% من ال freelancers لديهم فيديوهات لتقديم أنفسهم.

بعد تحليل 100 ملف شخصي تم إيجاد شخصين فقط لديهم فيديوهات لتقديم أنفسهم على ملفاتهم الشخصية.

بالطبع هذه النسبة قد تختلف إذا كان تخصصك فيديوهات الرسوم المتحركة والجرافيك ولكنها فرصة لابد من الحصول عليها.

أعلم أنك تسأل كيف يمكنك عمل فيديو تقديمي مبهر.
إليك الخطوات:

1. كل ما أشرت إليه من قبل عن الصورة الشخصية (وجه نظيف، ابتسامة، ارتداء ملابس جيدة وأخيراً خلفية مضيئة وهادئة).
2. كاميرا فيديو عالية الجودة مع ميكروفون ثابت وعالي الجودة أيضاً.
3. كن مختلفاً! لا قواعد هنا، اصنع فيديو بطريقتك الخاصة والفريدة وضع في اعتبارك رؤية العميل لك، لذلك يجب أن يكون قادر على معرفة ما تقدمه بالتحديد وهل أنت الشخص المناسب للقيام بوظيفته أم لا.
4. شاهد وتعلم فيديوهات ال freelancers. (لا تضع سيناريو لكلمك وتكلم كما لو كنت مع صديقك) ولديك عدد محاولات لا نهاية حتى تحصل على الفيديو المناسب.
5. أطلق عليه (اسمك أو عنوان ما تقدمه من عمل) ثم قم بتحميل على اليوتيوب.

إذا كنت لا تفضل الظهور في الفيديو:

يمكنك الاستعانة بأحد مصممي فيديوهات المoshen جرافيك بخدمات أو fiverr وعمل فيديو خاص بك وب أعمالك رفعه على اليوتيوب ووضعه بـ Upwork

مثال على فيديو موشن جرافيك



<https://www.youtube.com/watch?v=vyRkClGwZ0w>

خدمات تصميم الموسن جرافيك بخمسات

<https://khamsat.com/designing/video/?r=228259>

خدمات تصميم الموسن جرافيك بـ fiverr

https://www.fiverr.com/categories/video-animation/whiteboard-explainer-videos?source=category_tree/7a9d66d6e7

11-كتابة معلومات صادقة في ملفك الشخصي.

يبت العملاء عن دليل واثبات على كل ما تكتبه في ملفك الشخصي لذا ضع عينات من أعمال قمت بها بالفعل.

فكرة فيما يريد العميل، قد يحتاج إلى موقع لبيع كتابه الإلكتروني من خلاله، فإذا قرأ في ملفك معلومة عن موقع قد قدمته للعميل سابق وساعدته في بيع كتابه الإلكتروني من خلاله سيقوم بدعوك على الفور، الأمر بسيط جداً.

احرص على وصف كل جزء في صفحتك جيداً، وإن كان بالإمكان ضع بعض الإحصائيات الدقيقة التي قد تجعل الأمر أكثر إقناعاً.

" هذا الموقع مكان عميلي من بيع 132 كتاب إلكتروني " أفضل بكثير من " هذا الموقع ساعد عميلي في بيع كتابه"

واحرص على إرفاق بعض الصور لهذه المعلومات، وتذكر عندما تنتهي من مشروعين جديدين ادّعف المشاريع القديمة واحتفظ بكتابه المشاريع القيمة فقط التي قمت بها.

12-التاريخ الوظيفي:

واحد من ثلاثة أنواع:

- الأول: شخص كان يعمل في وظيفة مملة بدوام كامل ثم بدأ حياة مهنية جديدة على Upwork، في هذه الحالة حاول أن تشير في ملفك الشخصي إلى أي تدريب قمت به مرتبط بالعمل الذي تقوم به في Upwork.
- الثاني: شخص كان أو ما زال يعمل في وظيفة بدوام كامل ثم بدأ يعمل في Upwork في نفس المجال. وهذه ميزة يجب الإشارة إليها في الملف الشخصي.
- الثالث: النوع الأخير هو شخص لم يعمل من قبل ولم يحصل على أي تدريب ويكره الوظائف ذات دوام كامل، في هذه الحالة اترك خانة التاريخ الوظيفي الآن و بعد أن تقوم بعمل أو مشروع على Upwork، اكتبه فيها.

13- التعليم الأكاديمي مكرر في العالم أجمع.

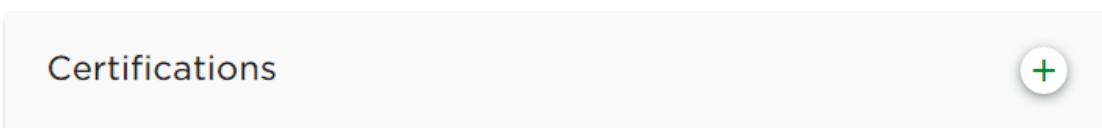
لا أعلم بشأنك ولكن بالنسبة لي ولمعظم Al freelancers لا نحب مجال دراستنا، إذا كنت مثلنا، اترك خانة التعليم خالية أو إملأها إذا كنت قد درست بعض المواد المرتبطة بما تقوم به على Upwork وإذا كنت تعتقد أن هذا الأمر قد يجذب بعض العملاء.

- ستكون محظوظ إذا كان عملك في نفس مجال دراستك حيث أن هذه ميزة لبعض العملاء، لذلك صر بالتفصيل كيف أثرت سنوات دراستك على عملك كما في الخطوات السابقة.

14- أجعل مظهر صفحتك على Upwork مُبهر بوضع بعض الشهادات.

إذا كان لديك أي شهادة يعتمدتها Upwork يمكنك وضعها بصفحتك لتزيد من فعالية وكفاءة صفحتك ويمكنك الاطلاع على الشهادات المعتمدة من قبل Upwork وإضافة الشهادة من خلال إتباع الآتي:

1. اذهب إلى Certifications ثم اضغط على علامة +



2. ثم ابحث مستخدماً اسم الشهادة، في معظم الأوقات لن ترى شهادتك موجودة لذا ستضغط على (أقترح هذه الشهادة).



3. ستقدم إليك هذه الاستماراة والتي ستكتب فيها تفاصيل شهادتك.

Suggest a certification X

Certification name

Provider

Description

Website URL

Add Certification Cancel

عند الضغط " Add Certification " فريق Upwork سيتحقق من شهادتك وعند قبولها ستظهر بصورتك.

15-حدد الوقت الذي تكون المتاح فيه واستجب لدعوات العمل سريعاً.

Availability

Available

As Needed - Open to Offers

24 hrs response time 

أنه شيء سهل للقيام به في Upwork وذلك من خلال هواتف iOS/Android بمجرد أن ترد وستجيب لدعوات العمل يظهر وقت الاستجابة على ملفك الشخصي، وإذا قيل إن وقت استجابتك خلال 3 أيام أو أسبوع ست فقد العديد من دعوات العمل، خصوصاً الدعوات العاجلة.

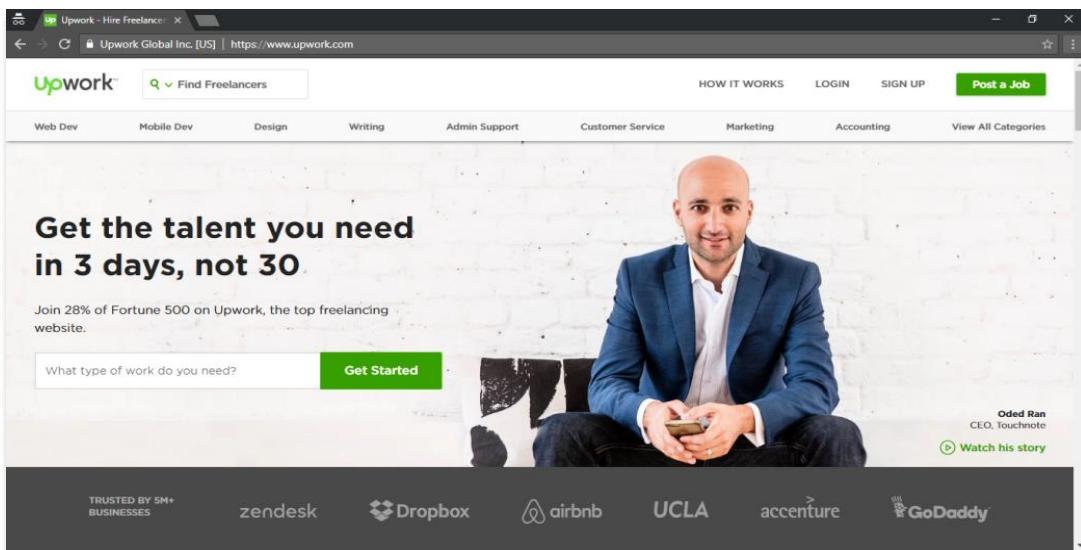
وفي النهاية تذكر هذه الملاحظات:

- ملحوظة 1: كن صادقاً في كل ما تكتب عن نفسك في ملفك الشخصي على Upwork.
- ملحوظة 2: تعلم copywriting حيث أنها ستساعدك كثيراً عندما تكتب أي شيء مما ناقشناه سابقاً، وإنما بهذا الكتاب copywriting 101
- ملحوظة 3: استخدم إضافة Grammarly على جوجل كروم عندما تكتب حيث أنه يتحقق من أخطائك الكتابية، وسيكون أفضل إذا جعلت متعدد أصلى للغة الإنجليزية يراجع ما كتبته.

*المقالة مترجمة بتصرف من موقع freelancetraveling للكاتب Ahmed Mosaad آخر تحديث للمقالة الأصلية 20 أبريل 2017 مع بعض التحديثات على المقالة المترجمة

بعد أن تعرفنا على أهم الخطوط العريضة التي يجب أن تأخذها بعين الاعتبار قبل حتى التفكير في عمل حساب جديد بموقع Upwork، **هيا بنا نعرف الآن كيفية التسجيل بالموقع.**

نذهب إلى الموقع www.upwork.com ثم نضغط على زر Sign Up ثم نضغط على زر **Post a Job** الموجود أعلى الصفحة.



نقوم مليء النموذج التالي:
الاسم الأول First Name
الاسم الأخير Last Name
البريد الإلكتروني Work email address

Sign up

[Get Started](#)

نقوم باستكمال بيانات الحساب:

اختيار بلدك. **Select a country**

إنشاء كلمة مرور. **Create a password**

تحديد نوع العمل:

توظيف لآجل مشروعك الخاص. **Hire for a project**

العمل الحر. **Work as Freelancer**

و سنختار حينها **Work as Freelancer**

ثم نقوم بتفعيل زرين الموافقة على سياسة الخصوصية.

Complete your account

Select a country...



Create a password

I want to:

Hire for a Project

Work as a Freelancer

Yes! Send me genuinely useful emails every now and then to help me get the most out of Upwork.

Yes, I understand and agree to the [Upwork Terms of Service](#), including the [User Agreement](#) and [Privacy Policy](#).

Next

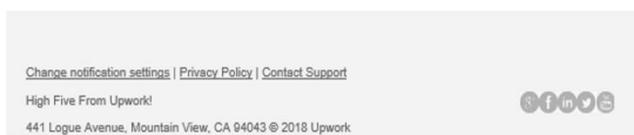
نذهب بعدها إلى الإيميل الخاص بنا لتفعيل الحساب.

Upwork™

Hi Ahmed,

Thanks for getting started with Upwork! We need a little more information to complete your registration, including confirmation of your email address. Click below to confirm your email address:

If you have problems, please paste the above URL into your web browser.



بعد التفعيل يطلب منك إكمال البيانات التالية:

• ماهي الخدمات التي تقدمها للعميل

Tell us about your services.

What is the main service you offer to clients?

Engineering & Architecture

Which types of Engineering & Architecture do you do?

Select up to 4 types of work.

- 3D Modeling & CAD
- Architecture
- Chemical Engineering
- Civil & Structural Engineering
- Contract Manufacturing
- Electrical Engineering
- Interior Design
- Mechanical Engineering
- Product Design
- Other - Engineering & Architecture

نقوم الأن باختيار المهارات والمستوى الخاص بك ثم نضغط على زر **Save & Continue**

What skills do you offer clients? ?

Enter skills here

Enter at least one skill

What is your experience level?

Entry level

Starting to build experience in my field of work

Intermediate

A few years of professional experience in my field

Expert

Many years of professional experience doing complex projects

Save & Continue

Create a Client Account Instead

Delete My Account

اختيار صورة بارزة للوجه بخلفية هادئة.

لختيار المسمى الوظيفي الخاص بك على الموقع.

Tell us more about you

Please upload a professional portrait that clearly shows your face ?



? Add a Photo Now

Add a professional title ?

Try to choose a title that will help you stand out.

EXAMPLE: AutoCAD Drafter & Electrical Engineer

كتابة نظرة عامة احترافية عن عملك والخدمات التي تقدمها لاحظ أن هذا المقطع من أول الأشياء التي يراها العميل في صفحتك.

Write a professional overview ?

Highlight your top skills, experience, and interests. This is one of the first things clients will see on your profile.

Use this space to show clients you have the skills and experience they're looking for.

إضافة تاريخك المهني Employment history
لختيار مستوى اللغة الإنجليزية لديك Select your proficiency

Education +

Tell us about your education history.

Employment history +

Include previous positions and the number of years you've worked, as well as relevant projects.

What is your English proficiency?

Select your proficiency



من خلال خانة Hourly Rate نقوم بتحديد سعر الساعة المناسب لنا والذي يتم تحديده من قبلك أنت، وتلاحظ أنه يشير إلى نسبة خصم الموقع 20% وماذا ستحصل بعد الخصم.

Set your Hourly Rate

Hourly Rate

This is the amount the client will see

\$ / hr

20% Upwork Service Fee Explain this

\$ / hr

You'll Receive

The estimated amount you'll receive after service fees.

\$ / hr

ثم بعد ذلك نقوم بالضغط على **Review Application** لعرض نظرة عامة على الملف الخاص بنا إذا تم قبول تسجيلاك على الموقع

See what your profile will look like to prospective clients if your application to join is approved.

[Review Application](#)

[Create a Client Account Instead](#)

[Delete My Account](#)

بعد التأكد من إدخال جميع البيانات نضغط على **Submit Application** لإرسال الطلب للمراجعة وانتظار الموافقة من قبل إدارة الموقع.

Your application to join is almost complete!

Double check that everything is error-free. After submitting, we'll get back to you within 24 hours. If approved, you'll be able to start submitting job proposals right away.

[Submit Application](#)

[Edit Application](#)

آلية التقدم لمشروع على Upwork

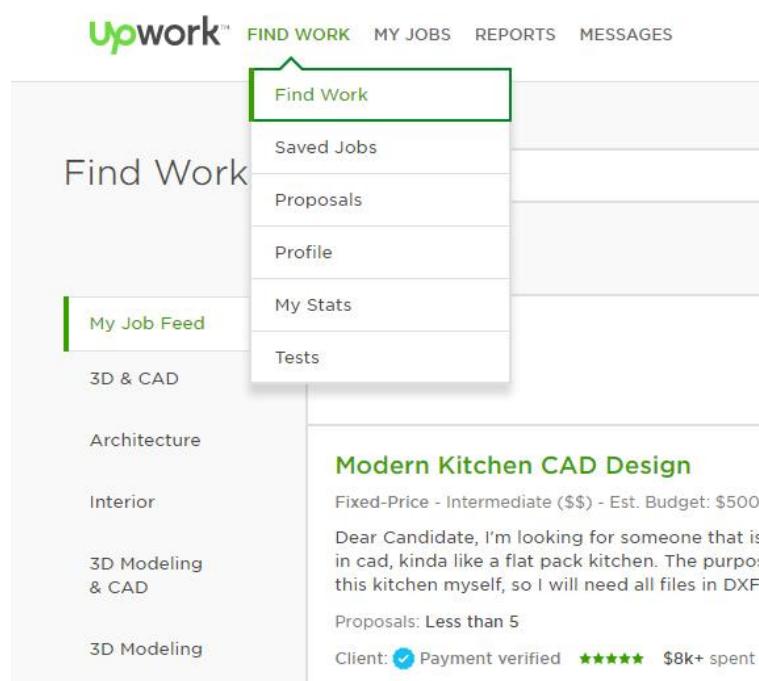
بعد تجهيزك لصفحة شخصية احترافية يأتي الآن دورك في التقدم للعمل على مشروع بالموقع وسنشرح أولا خطوات وطريقة التقدم ومن ثم نصائح حول كتابة عرض جيد جذاب للعميل على Upwork.

خطوات التقدم للعمل على مشروع.

يمكنك تقديم عرض لمشروع ما على Upwork من خلال ما يسمى بـ Proposal ويعنى مقترن عرض توضح فيه للعميل لماذا انت كفء لهذا العمل او لهذا المشروع.

إذا الآن يأتي دور أين توجد المشاريع المتناثرة على Upwork؟

1. من خلال الذهاب لصفحة FIND WORK



2. بعد ذلك تكتب في مربع البحث الكلمات البحثية المناسبة للعمل والمشاريع التي تبحث عنها ومناسبة لمجال عملك، بمعنى أنني على سبيل المثال أعمل في مجال 3D .3D Modeling اكتب في مربع البحث Modeling

هذا كما تلاحظ يعطي لك الموقع مقترنات أخرى وكلمات بحثية أخرى مشابهة للكمات التي تبحث عنها يمكنك حفظ كل منها عن طريق Save Search

وتحدد خاصية **Save Search** في إضافة جميع الوظائف المتعلقة بمجالك في مكان واحد .FIND WORK جميع الوظائف المراددة بمجالك

بعد ذلك نجد العديد من المشاريع نختار الأنسب لنا. وللحظ التي موضعها عليها التفاصيل بالأرقام:

The screenshot shows a 'Find Work' interface with a search bar and advanced search options. On the left, there's a sidebar with categories like My Job Feed, 3D & CAD, Architecture, Interior, 3D Modeling & CAD, 3D Modeling, and AutoCAD Drafting. The main area displays a 'My Job Feed' section with an RSS feed icon. A specific project listing is highlighted with red numbers 1 through 6. Callout 1 points to the project title: 'Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate'. Callout 2 points to the budget information: 'Fixed-Price - Intermediate (\$\$) - Est. Budget: \$75 - Posted 12 minutes ago'. Callout 3 points to the project description: 'Need to have the roof layout off plans sketched into an XM estimate. Estimate for rest of home in progress. I'm not familiar with roofs and this is not a roof to learn on !! Architect drawings are clear. Roof is somewhat complex.'. Callout 4 points to the service provider name: 'Xactimate'. Callout 5 points to the proposal count: 'Proposals: Less than 5'. Callout 6 points to the client information: 'Client: Payment verified ★★★★ \$50k+ spent Canada'.

.1. اسم المشروع

Fixed-Price - Intermediate (\$\$) - Est. Budget: \$75 - Posted 12 minutes ago .2

نوع المشروع **Fixed-Price** وهو الدفع مقابل المشروع ككل ونتحدث عن أنواع العمل فيما بعد باستفاضة.

المستوى المطلوب:

Budget 75\$: الميزانية

تاريخ إضافة ذلك المشروع: **من 12 دقيقة مضت**

.3. وصف المشروع وما يريد له الزبون.

.4. اسم المهارة المطلوبة.

.5. **عدد اقتراحات المقدمة**: أقل من 5.

.6. **مهمة جداً: سمعة العميل**

Client: Payment verified ★★★★ \$50k+ spent Canada

وسيلة الدفع مفعله

تقييم العميل

المقدار التقريري

بلد العميل

إنفاق العميل

ونلاحظ أنه من المهم جداً أن تكون **وسيلة الدفع للعميل مفعلاً** كذلك **مدى تقييمه من قبل الآخرين** وما هي **بلده** حيث كما ذكرنا في السابق يوجد بعض الجنسيات التي تكون بشكل عام صعبة في التعامل ويسببون الكثير من المشاكل.

بعدها إن وجدنا المشروع مناسب نضغط على اسم المشروع (النقطة رقم 1).

يأتي بعدها شكل منشور الوظيفة كما بالصورة التالية - لاحظ جيداً الصورة والأرقام الموضح تفاصيلها أدناه.

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

Flag as inappropriate

3D Modeling & CAD Posted 37 minutes ago

Fixed Price \$75 Budget Intermediate Level

I am looking for a mix of experience and value

1 Details

Need to have the roof layout off plans sketched into an XM estimate. Estimate for rest of home in progress.
I'm not familiar with roofs and this is not a roof to learn on !!
Architect drawings are clear. Roof is somewhat complex.

Attachment
 301 FC_Roofing plans.pdf (31.8 MB)

Project Type: One-time project
Other Skills: Xactimate

2 You will be asked to answer the following questions when submitting a proposal:
1. 1) Do you have samples of other complex roof layouts you have sketched 2) How long do you need to complete this.

3 Preferred Qualifications

Job Success Score: At least 90%
Include Rising Talent: Yes

Activity on this Job

Proposals: Less than 5
Interviewing: 0
Invites Sent: 0
Unanswered Invites: 0

4 Client's Work History and Feedback (50)

Jobs in progress

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

★★★★★ Chris was the perfect client. He knew what he wanted to do and how to explain it. I enjoy it working with him!
Sep 2016 - Sep 2016
Fixed Price \$20.00

To Freelancer: Tiana C. ★★★★★

6 Submit A Proposal

Save Job

Required Connects to submit a proposal: 2
Available Connects: 16

5 About the Client

★★★★★ (4.97) 54 reviews
Canada
Toronto 10:29 PM
85 Jobs Posted
73% Hire Rate, 1 Open Job
\$50k+ Total Spent
102 Hires, 16 Active
\$5.58/hr Avg Hourly Rate
Paid
9,557 Hours
Member Since Mar 7, 2012

. 1. **Details** وهو وصف المشروع وللإنتباه أنه يجب قراءة الوصف جيداً وبحرص لفهم السليم لما يحتاجه العميل.

معلومة! كلما كان الوصف به تفاصيل كثيرة كلما كانت فرصتك بالقبول أكبر دون عدد كبير من المستقلين يتجاهلون هذا النوع من المشاريع.

الملفات التوضيحية المرفقة **Attachments**

مهارات إضافية مطلوبة **Other Skills**

. 2. **أسئلة توضع من قبل العميل** وللإنتباه على هذه الأسئلة وحيث يتم وضعها قبل حتى نموذج العرض Cover letter أثناء إرسال له الـ Proposals .
. 3. **Preferred Qualifications** المؤهلات المفضلة يتم وضعها من قبل العميل وحتى إذا كانت لم تتطابق عليك هذه المؤهلات يمكنك أن تقدم على المشروع ولكن سيتم إشعار العميل بذلك.

نشاط هذا المشروع ويوضح أن **Activity on this Job**

* عدد المقدمين أقل من Proposals: Less than

* عدد المقابلات من العميل للمستقلين Interviewing

* عدد الدعوات المرسلة Invites Sent

* عدد الدعوات التي لم يتم الرد عليها Unanswered Invites

. 4. **Client's Work History and Feedback** تاريخ الأعمال التي طلبها العميل وتقييمات المستقلين له ويجب قرائتها جداً لنعرف مدى طباع العميل وهل له تاريخ سيء مع المستقلين لتفاداه أم قال عنه المستقلين كلام جيد لنقوم بالعمل معه.

معلومة! من الممكن الحصول على اسم العميل من خلال هذه التقييمات وستكون نقطة جيدة عند بدء نموذج العرض Cover letter بالترتيب باسمه لأن الموقع لا يظهر اسم العميل قبل التعاقد معه.

5. هنا ندرس النقطة رقم (6) بشكل منفصل نظراً لأهميتها.

نلاحظ في هذا الجزء من كل مشروع يعطيك الموقع نبذة تعرفيّة ومعلومات عن العميل وهي مفيدة جداً لتحديد مدى جدية العميل بالعمل.



ونلاحظ في هذا المثال أن العميل حصل على تقييمات عالية جيدة من أغلب المستقلين الذي تعاملوا معه كذلك تشير المعلومات أنه عميل جاد حيث معدل التوظيف لديه عالي نسبياً أي لا يقوم كثيراً بإنشاء منشورات عمل دون توظيف. أنفق أكثر من 50.000 دولار، كذلك نلاحظ أن متوسط سعر الساعة الذي يوافق عليها هي 5.58 دولار للساعة أي أن أغلب سعر الساعة الذي يوافق عليها هي 5.58 دولار.

بعد قراءتك لجميع هذه البيانات ودراستك لطلبات العميل والتأكد من توافقها مع مهاراتك
يمكنك الآن الضغط على **Submit A Proposal** للبدء في تقديم العرض.

كيفية تقديم مقترن عرض على العميل

قبل أن نتكلم عن خطوات تقديم المقترن أو العرض هيا نتحدث عن الأهم أولاً وهو
مهارات تقديم العرض الناجحة

1. ضع في اعتبارك أنه تكتب ذلك العرض لظهوره للعميل لماذا أنت من أفضل المرشدين لهذا المشروع.
 2. ابتعد تماماً عن المقترنات الجاهزة لأنها من أكثر الأشياء التي تنفر العميل منها.
 3. اظهر شغفك وحماسك بإلقاء تدبيبة في بداية الأمر وسيكون من الجيد جداً أنك لو استطعت استخدام اسم العميل من الـ Reviews لتلقي التدبيبة باسمه ك Morning Joe لو وجدت أن الوقت عنده صباماً مثلاً أو إن لم تجد اسمه من الممكن أن تستخدم التدبيبة العاديّة! *Hi there!*
 4. اعرض على العميل خبراتك ومهاراتك المناسبة لهذا العمل.
 5. من الجيد جداً أن تقم بالإشارة عن أكثر المشاريع التي انشأتها ومشابهه لمشروعه داخل او خارج Upwork.
 6. اعرض على العميل كيف ستتجزء عمله بناءً على ما تعرفه من وصف المشروع.
- 7. مهم جداً -** أن تسأل العميل أسئلة في صيغة العمل مع بعض الاقتراحات الذكية لتلقي منه رد على خطابك وهذه نقطة جيدة لتبادل الحوار وكسب العمل.
8. تأكد من إجابتك على جميع الأسئلة التي وضعها العميل بطريقة منفصلة.
 9. أخبر العميل متى ستكون متاح لعمل Interview المشروع وأنك متى ستكون متواجد على السكايب مثلاً مع انهاء الخطاب بمثل هذه الجملة *I'm looking forward to working with you*.
10. احرص على أن تكون جميع التعاملات المالية داخل Upwork حتى لا تتعرض لإيقاف عضويتك.

هذا كل شيء، إذا شعر العميل أن مهاراتك وتاريخ عملك مناسبين لاحتياجاته سيتم التعاقد معك على الفور وإن لم يكن تعلم من التجربة وفكراً فيما كان ينقص العرض الخاص بك وكيف

تعمل على تحسينه، جرب مرة ثانية ((يبرص)) مع وضع في اعتبارك جميع شروط التقدم للعمل التي تنطبق على العميل وكذلك عليك إلى أن تجد المشروع المناسب.

وفي هذا الفيديو <https://youtu.be/kWqaiumUBIw> الذي استخرجته من الموقع الرسمي لـ Upwork يعرض كيف يمكن عمل مقترن احترافي يجذب العميل.

بعد أن تعرفنا على أهم النصائح لكتابة عرض أو مقترن ناجح هي نرجع إلى المثال السابق ولننلعرف على الخطوات التقنية نحو كيفية كتابة العرض.

مثالنا السابق كان بعنوان

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

وهو مثال دى بموقع Upwork وللإنتظار أن لحسن الحظ من ضمن الـ Reviews تجد أن المستقلين اشاروا باسم صاحب العمل وهو Chris

Client's Work History and Feedback (50)

⌚ Jobs in progress

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate

★★★★★ I was happy to assist. Thanks for the fast payment!

Apr 2017 - Apr 2017
Fixed Price \$60.00

To Freelancer: Oleh V. ★★★★★

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

★★★★★ Chris was the perfect client. He knew what he wanted to do and how to explain it. I enjoy it working with him!

Sep 2016 - Sep 2016
Fixed Price \$20.00

To Freelancer: Tiana C. ★★★★★

Convert Simple 2 story PDF Layout into 2D AutoCad file

★★★★★ Chris Haun is very polite and patient employer. I had a nice experience working with him. Chris gave me confidence in the Upwork service and showed ... [More](#)

Jan 2016 - Feb 2016
Fixed Price \$50.00

To Freelancer: Leonid S. ★★★★★

Web Programmer

★★★★★ I worked for Chris and his dev team for more than 1 year. If you are looking to work with someone professional and cool minded then I recommend Chris.

Jul 2013 - Aug 2015
48 hrs @ \$24.44/hr
Billed: \$1,063.46

To Freelancer: Bilal Ahmed ★★★★★

الخطوات في صور

Submit a Proposal

Job details

Xactimate Roof Sketching required for existing XM estimate
Need to have the roof layout off plans sketched into an XM estimate. Estimate for rest of home in progress.
I'm not familiar with roofs and this is not a roof to learn on !!
Architect drawings are clear. Roof is somewhat complex.

Intermediate Level Fixed Price

[View job post](#)

وصف المشروع

How many Connects will you need?

Requires 2 Connects
When you submit a proposal, you'll have 54 Connects remaining. Your Connects reset on May, 5.
[Learn more](#)

Describe your terms

Client's budget: \$75.00 USD

What is the amount you'd like to bid for this job?

Bid
Total amount the client will see on your proposal السعر المحدد من قبل العميل

Upwork service fee Explain this

You'll be paid
The estimated amount you'll receive after service fees. صافي الربح بعد العمولة

How long do you think this project will take?

Please Select .. ما المدة المتوقعة لهذا المشروع

Describe why you're the best choice for this job

Cover Letter

مكان كتابة المقترن او العرض

1) Do you have samples of other complex roof layouts you have sketched 2) How long do you need to complete this.

الإجابة على أسئلة العميل

Attachments (optional)

drag or upload project files

إرفاق ملف (اختياري)

You may attach up to 10 files under the size of **25MB** each. Include work samples or other documents to support your application. Do not attach your résumé — your Upwork profile is automatically forwarded to the client with your proposal.

Submit A Proposal

آخر خطوة الخطة هنا

مفهوم النقاط

Proposals

8 active candidacies

1 submitted proposal

56 available connects

بعد أن تعرفنا على النصائح والخطوات حول كتابة المقترن أو العرض الناجح أود أن اشير إلى نقطة بسيطة - قبل التطرق إلى أنواع عقود العمل على Upwork - وهي مفهوم النقاط أو Connects. وكل شهر يكون لديك 60 نقطة أو 60 Connects وعند إرسال أي Proposal يتم سحب 2 نقطة في الغالب إلى أن تنفذ النقاط الشهرية وهذا في العضوية العادية، أما في العضوية المدفوعة يتم تزويدك بـ 10 نقاط إضافية أي يصبح لديك 70 نقطة كل شهر مع الاحتفاظ بالنقاط الغير مستخدمة من الشهر السابق.

ولكن أحذر من اهدر جميع نقاطك الشهرية دون الحصول على عمل فإذا تكرر ذلك عدد من الشهر قد يعرض عضويتك للإيقاف بموجب أن **مهاراتك لا تناسب متطلبات العملاء**.

أنواع عقود العمل على Upwork

عند بداية أي مشروع يتم الاتفاق إذ كان هذا المشروع سوف يتم احتساب تكلفته بأسلوب الـ Fixed أو أسلوب Hourly Rate وفي الغالب يتم تحديدهم مسبقاً من قبل العميل مسبقاً.

عند بداية أي مشروع يتم الاتفاق إذ كان هذا المشروع هو ووضع مبلغ إجمالي للمشروع مهما أخذ من عدد ساعات عمل. ومن الممكن أن يتم تقسيم هذا المبلغ على هيئة Milestone (دفعات) ويتم دفع دفعات مقابل كل مرحلة من المشروع على حدة.

عند بداية أي مشروع يتم احتساب تكلفه للمشروع بناءً على سعر الساعة ويختلف سعر الساعة من كل مستقل إلى الآخر. يتم الاتفاق بين صاحب العمل والمستقل على كم عدد من الساعات التي سوف يتزدراها هذا المشروع. ويتم احتساب تلك الساعات من خلال برنامج Upwork Track time وهو برنامج يقوم بتشغيله المستقل عند البدء بمشروع من نوع Hourly Rate ويقوم باحتساب الوقت كل 10 دقائق مع اخذ Screenshot عشوائي لشاشة العمل وعدد نقرات الماوس والمواقع التي تعمل عليها ومن الممكن إدخال أيضاً عدد الساعات يدوياً ولكن يجب أن يُتَّسَّع ذلك من قبل العميل أولاً.

استقبال اول عمل بـ Upwork

1. المقابلة الشخصية Interview

فور موافقة العميل على العرض أو المقترح Proposal التي قدمته له - راجع [مقدمة كيفية تقديم مقترن عمل للعميل على Upwork السادس](#) - يقوم بالرد عليك في الرسائل وتعود رسائل الموقع بمثابة المقابلة الشخصية Interview لأنها تحتوي على جميع الاتفاques التي تدور بينك وبين العميل يمكن أيضاً أن يكون إلـ Interview من خلال مكالمة صوته أو فيديو للاتفاق على كامل مرادل المشروع.

يمكنك أيضاً استقبال دعوات Invitations لعمل مقابلة شخصية مباشرة دون إرسال Proposal ويأتي هذا عند نشر العميل منشور عمل Job Posting واطلاعه على صفحتك الشخصية بالموقع ودعوته لك للقيام بهذا العمل ويكون عليك اما بالموافقة أو الرفض في خلال 24 ساعة.

وفيما يلي سنتعرف معاً على ادبيات المقابلة الشخصية وكيف تنشأ مقابلة ناجحة مع عميل

مهارات المقابلة الشخصية Interview

1. قم بتأنية واجبك المنزلي

قم بالاطلاع على اسم شركة العميل إذا كان ذلك متاح او مجال عمله ومن ثم اطلع على أكبر منافسيه وانظر ما هو الاختلاف بينهم كل هذا البحث سيساعدك لتجهيز أفضل للمقابلة. خذ 15 دقيقة للقيام بالبحث عن مجال عمل العميل او الشركة الخاصة به وحتى إذا لم يكن موضوع ذلك قم بإرسال له رسالة لطلب منه ذلك.

2. قم بتحضير نماذج عمل سابقة لك

فور فهمك لمجال العميل، حات الوقت لتجهيز خلفيتك وخبرتك المسبقة عن هذا العمل قم بالإشارة إلى أقرب النماذج التي عملت عليها مسبقاً ومشابهة لمشروع العميل قدر الإمكان. كما شبهت أعمالك السابقة لمشروع العميل كلما كان أفضل. شاركه قصة ذلك العمل السابق، وما كانت احتياجات العميل وما كانت التحديات وما هي النتائج. شارك أرقام، إحصائيات وأي حقائق أخرى ممكنة.

3. راجع منشور العمل JOB POSTING مرة أخرى

في هذه النقطة تكون تقريرًا جاهزًا للمقابلة، خطوة تأكيدية أخرى وقبل دقائق من الدخول إلى المقابلة راجع منشور العمل مرة أخرى لإنعاش ذاكرتك بما هي احتياجات العميل وأهم أولوياته.

كذلك بعض العملاء يدرجون أسئلة بمنشور العمل الخاص بهم إذا كانت هذه الأسئلة مدرجة من قبل عميلك راجع إجاباتك مرة أخرى حيث لها تلك الأسئلة أهمية كبيرة للعميل ويكون من المرجح أن تتلقى أسئلة مشابهة لها في المقابلة أيضًا.

4. ركز على احتياجات العميل

انه وقت المقابلة، هذه فرصتك الآن لتبيين للعميل مدى فهومك بمجال عمله، تكلم عن الفرص التي جمعتها لتلك المشروع، على سبيل المثال أنك قمت بعمل بحث عن المنافسين لمجال عمله وللحظة انهم يستخدمون تكتيكي معين أو قمت بزيارة الموقع الإلكتروني الخاص به ووجدت بعض الملاحظات، هذا النوع من المبادرة يثير جداً اعجاب العملاء.

عندما تتحدث عن كيف ستحقق ما يحتاجونه، لا تركز فقط على الجانب التقني بل ركز أيضًا على الفوائد الدقيقة من نتائج هذا المشروع بعد إنجازه.

5. قم بتسلیط الضوء على خبراتك

يفضل العملاء توظيف المختصين، لذلك عندما تتكلم عن خلفيتك وخبراتك في المجال تأكد تمامًا من أن الخبرات والمهارات السابقة وثيقة الصلة بمشروعهم، ركز على الأمثلة التي تبيّن خبراتك في هذا المجال، تأكد من أنك تسلط الضوء على مهارات لديك محددة ستفيذ في ذلك المشروع.

أيضاً اعرض عليهم ما هي خطتك لبدء العمل وما هي أول خطوة إذا قاموا بتوظيفك لتلك المشروع، شارك بعد الأفكار ووضح لهم كيف أنك مستعد 100% لعمل ما يحتاجونه.

6. قم بتوجيهه بعض الأسئلة

ما الذي تريد أن تعرفه لتقرر ما إذا كنت جدير بهذا المشروع أم لا، أنهى المقابلة بالعديد من الأسئلة التي تجيب على تساؤلاتك.

اختم المقابلة بشكر العميل على وقته وأسئلته ما هي الخطوة القادمة، إذا كان المشروع يبدو شيئاً بالنسبة لك أخبره أنك تود بدء العمل وامنه شعور بعمتي تريد أن تبدأ. أيضاً أخبره أنه يمكنه التواصل معك إذا كان لديه أي استفسارات أخرى.

بدء العقد بين الفريلنسر وبين العميل

The screenshot shows a 'View Offer' page from Upwork. At the top left is a back arrow and the text 'Back to my jobs'. Below it is the heading 'View Offer'. On the left, there's a table with the following data:

Status	Pending - expires on December 25, 2016
Contract title	Unfollowing accounts on Twitter
Related job opening	Unfollowing accounts on Twitter
Job category	Admin Support / Personal / Virtual Assistant
Offer expires	December 25, 2016
Offer date	December 18, 2016
Due date	December 21, 2016

Below this is a 'Bid' section:

This is the amount the client will see	\$20.00	
20% Upwork Service Fee	Explain this	-\$4.00

On the right side, there's a profile picture of 'Simon Benn' with the name 'Simon Benn' below it, followed by 'Simon Benn' and 'Mon 4:49PM'. To the right of the profile are four buttons: 'Accept Offer' (green), 'Messages' (gray), 'Decline Offer' (gray), and 'Original Proposal' (green).

عند مقارنة العميل ما بين العروض المقدمة لمشروعه و اختيار الأفضل من بعدها يقوم العميل – إذا وقع عليك الإختيار – بإرسال لك Offer ويتم توقيع العقد أما من نوع Fixed أو Hourly كما شرحنا مسبقاً وتكون الرسائل المرسلة ما بين العميل والمستقل بمثابة شروط العقد. ويتم اختيار نوع العقد بالاتفاق مع كلتا الطرفين وفور البدء يقوم المستقل أو الفريلنسر بإنجاز العمل بناء على المدة والمراحل المدددة في العقد بعدها يقوم العميل بالاطلاع على العمل ومن ثم يأتي دوره في الموافقة أو طلب التعديل وبعد إتمام المشروع يقوم العميل بإنتهاء العقد ومن ثم يأتي نظام التقييم ما بين العميل والمستقل.

نظام التقييم على Upwork

نقطة مهمة جداً لكل مستقل ويتحدد عليه مدى نجاحك في العمل الحر. التقييم ويوجد بموقع نوّعين لنظام التقييم.

End Contract with [REDACTED]

Share your experience! Your honest feedback provides helpful information to both the freelancer and the Upwork community.

Private Feedback
This feedback will be kept anonymous and never shared directly with the freelancer. [Learn more](#)

Reason for ending contract:
Job completed successfully

How likely are you to recommend this freelancer to a friend or a colleague?
Not at all likely 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 Extremely likely

Public Feedback
This feedback will be shared on your freelancer's profile only after they've left feedback for you. [Learn more](#)

Feedback to Freelancer

★★★★★ Skills
★★★★★ Quality of Work
★★★★★ Availability
★★★★★ Adherence to Schedule
★★★★★ Communication
★★★★★ Cooperation

Total Score: 5.00

Share your experience with this freelancer to the Upwork community:

See an example of appropriate feedback

Ending this contract will permanently lock your freelancer's Work Diary for this project. We'll let your freelancer know the job is done and send you a final statement for any unpaid work

End Contract **Cancel**

النوع الأول Private Feedback

ويقوم العميل فيه بإعطاء عدد من النقاط من أصل 10 نقاط يعرض فيه مدى رضاه وتجربته معك أثناء العمل ويكون هذا التقييم سريٌ يُرسل للإدارة فقط ويعد عامل مهم جداً لمعدل نجاحك على الموقع.

النوع الثاني Public Feedback

ويتم إعطائك فيه عدد من النجوم من أصل 5 نجوم بناءً على المهارة، جودة العمل، التواجد، التواصل والتعاون ويتم عرضة للعامة على صفحتك الشخصية بالموقع.

لضمان الحصول على تقييم جيد أخبر العميل بعد إنتهاءك للمشروع أنك تسعى دائمًا لإرضائه 100% والحصول على تقييم 5 من 5 وما هو المطلوب إذا كان غير ذلك.

Upwork بـ Job Success عوامل مهمة تؤثر على معدل نجاحك



Ahmed A.
Port Said, Egypt - 11:22 pm local time

100%
Job Success
TOP RATED

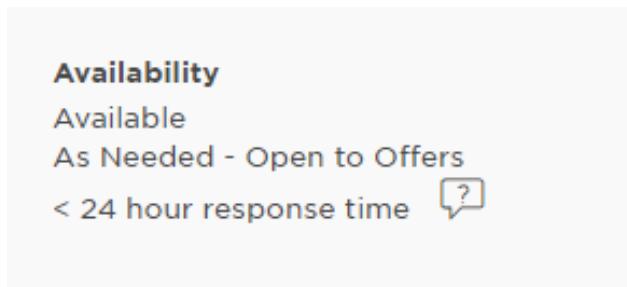
Modeling your idea into 3D live Object
Looking for top quality Architecture and Mechanical designs? Great, I am inviting you for a tour of my portfolio.
3D Modeling is My passion! My Amazing world and more :).
I Can do your 3D Model with a lot of creativity and love.

عند انتهاء ما بين 5 إلى حوالي 10 مشاريع على الموقع يظهر بصفحتك الشخصية معدل نجاحك بإعتمام المشاريع ومدى رضاء العملاء على أعمالك وتوجد نقاط تؤثر على ذلك كما سنربتها في النقاط التالية:

1. إذا تم إنشاء عدد من المشاريع وإنها سلبياً أي عدم الحصول على مقابل مادي عند انهاءها.
2. إذا قام العميل بتقديم شكوى منك لإدارة الموقع بسبب تأخير في مدة التسلیم أو جودة العمل يتم التأثير سلباً.
3. إذا تم إنشاء عقد وتركه لفترة طويلة دون وجود أي عمل به يؤثر سلباً على معدل نجاحك.
4. نظام التقييمات Publicg Private كما تحدثنا مسبقاً.
5. كلما نقصت نسبة Long-term Job Success كلما نقصت نسبة Job Success.

نقاط هامة لتجنب غلق حسابك بـ Upwork

1. حاول على قدر الإمكان إرسال العروض Proposals الموثوق منها فقط ولا تقدم عروض عشوائية كثيرة لأنها هذا يعرض حسابك للخطر.
2. كن متواجد يومياً على الموقع وقم بتحديث حالة وجودك بشكل دوري على الموقع .Availability .يعني أنه لو لم تكن متاح لفترة معينة قم بتحديث ذلك من خلال



3. إذا تم إرسال لك دعوة عمل يجب الرد عليها في غضون 24 ساعة.
4. تقييمات العملاء وتجربة عملهم معك بالطبع تؤثر على عضويتك بالموقع.
5. عدم الحصول على أي عمل أو دخل طوال شهر كامل يعرض حالة حسابك من عام إلى خاص أي لا يظهر في نتائج بحث الموقع للعملاء عند الحصول على عمل مرة أخرى وتحقيق دخل مادي أو شراء عضوية Freelancer Plus ترجع حالة الحساب إلى عام مرة أخرى.

مصادر جيدة للحصول على معلومات أكثر لموقع Upwork استعين بها على المستوى الشخصي

- مجتمع [Upwork Community](#) يمكنك تقديم أي سؤال أو مشكلة تواجهك وستجد خبراء الموقع يعطوك الإجابة والحل النموذجي لمشكلتك.
- جروب [Freelance For Arabs](#) أكبر جروب على المستوى العربي لمناقشة وتعليم العمل الحر.
- من أكبر المستقلين الذين لديهم خبرة كبيرة بالعمل الحر وحققوا نجاح هائل بموقع Upwork ومن الـ Top Rated المصريين بالموقع. أنشأ مؤخراً موقع يضع فيه ذيبرته الكبيرة بالعمل الحر [freelancemonsters.com](#).

الفصل السابع

أفكار تميزك عن الآخرين بالعمل الحر

في هذا الفصل سنتحدث عن بعض الأفكار والخبايا التي يمكنها أن تميزك عن منافسيك بالعمل الحر.

التخصص هو ما يميزك عن غيرك.

أغلب المستقلين يتذمرون عن عدد سنين خبراتهم وانهم يمكنهم إنجاز العمل في وقت قصير ويعمل في كذا وكذا، فإذا كنت إذاً تبحث عن التميز فحاول الخروج عن الدارج والشائع بينهم بحيث أنك تتحصّن في مجال محدد يصيف على سمة صفتكم الشخصية احترافية أكثر على سبيل المثال:

- أنك تعمل في مجال التصميمات الدعائية من الممكن أن تتحصّن في عمل الهويات التجارية فقط
- عملك في مجال التصميمات الـ 3D من الممكن أن تتحصّن في الـ 3D Printing
- مجالك كتابة المقالات من الممكن أن تتحصّن في كتابة المقالات الترويجية فقط مثل ... وهذا

والتخصص في حد ذاته يساعدك على الكثير من النقاط وهي:

- سيعطيك فرصة أكبر مع عملاءك بأن تعرض عليهم أمثلة وأعمال سابقة لك بشكل أكثر تفصيلاً لما يحتاجونه بفضل أنك متخصص في هذه النقطة بالتحديد ولديك أعمال كثيرة بها.
- لك الأولوية من بين الكثير من المستقلين عند مقارنة العميل لصفحات المستقلين ويجدك متمركز على هذا التخصص فقط ستكون بذلك فرصة قبولك أضعاف.

*يُنصح بالأخذ بهذه الطريقة عند تقديمك قليلاً بمجال العمل الحر ومن الممكن أولاً دراسة سوق العمل الخاص بمحالك ومعرفة ما هو أكثر قسم أو تخصص بمحالك عليه طلب ومتى ممكن فيه لتببدأ بعد ذلك في التخصص في هذا القسم وبدده.

كيفية اختيار صورة شخصية احترافية.

العميل يدكم على صفحتك من خلال صورتك الشخصية أولاً! يُقال أنه عندما تبدو أكبر تستطيع جذب المزيد من العملاء. ويوضح Javier عندما وضع لحية غير حقيقة على صورته بموقع Upwork أن نسبة الرد زادت بمعدل 14% إلى 32%.



لذا قم بتربيه لحيتك! ☺

وهذه 5 نقاط لصورة شخصية احترافية

1. اظهر فقط وجهك واتفافك بصورتك الشخصية ولا تبين الجسم بالكامل.
2. الابتسامة. ليس بالابتسامة الدمقراطية ولكن يجب أن يكون وجهك يبدو سعيداً غير عدواني.
3. ارتدي ملابس أنيقة ليست رسمية إلى حد كبير.
4. خلفية نظيفة لا تحتوي على أشخاص.
5. إضاءة مناسبة (إضاءة الشمس ستكون جيدة جداً)

مترجم من Ahmed Mosaad للكاتب [15 actionable Upwork profile tips that will get you clients](#)

كيفية كتابة عرض للعميل Proposal بأسلوب ناجح.

في بداية الأمر عليك أن تبتعد على الأسلوب العام التقليدي في كتابة الـ Cover Letter بمعنى أنه تبعد عن المصطلحات مثل "Dear sir, I am .." هذا سيجعل العميل يشعر بأنك ستدى عن نفسك كثيراً وتدى له خبراتك الماضية وهذا بالطبع ليس بالشيء المنتظر من قبل العميل ولا يهمه مطلقاً ذلك الأمر بل ينطر منك كيف ستتجز له العمل وما هي الحلول الذكية لنجاح مشروعه.

تخيل أن عميل قام بوضع مشروعه واستقبل عدد من العروض التي يخبر فيها المستقلين أنهم فعلوا كذا وكذا ومستعدين لإنها العمل بينما أنت كمستقل مميز تخبره بأنك قد فهمت مشروعه تماماً وأن مشروعه يحتاج كذا وكذا ولديك حلول عدة وتعرض عليه أي من الحلول تلك يختار؟

بالطبع الأسلوب الثاني هو المفضل والأكثر ذكاءً في طريقة إقناع العميل.

وإليك النقاط التالية لتفتح مداركك حول كتابة عرض ناجح

1. ابداً بإلقاء التحية بـ Hi there وسيكون من الجيد جداً أنك لو استطاعت الحصول على اسمه من التقييمات سيفيد كثيراً.

2. قم بالتوضيح له بأنك فهمت مشروعه واذكر نقاط وتفاصيل قام بكتابتها هو في مشروعه.

3. أعرض عليه حلول ذكية عديدة كطريقة جديدة لإنجاز العمل، أو مدة إنجازك للعمل السريعة.

4. جاوب بكل دقة عن الأسئلة التي يسألها العميل

5. قم بسؤاله في النهاية عدة أسئلة لتشجيعه على الرد عليك كتعليق على المشروع أو اقتراح تعديل على العمل

6. بعدها قم بإنهاء العرض بكلمه تحفيزية كـ I'm looking forward to working with you أو أي جملة أخرى تثير انتباه وتشجعه للعمل معك

كانت هذه فقط بعض النقاط التي تساعدك وليس المطلوب الاعتماد عليها حرفيًا بل يجب عليك فهم كل مشروع والتعامل معه بشكل محترف ومتخصص.

منقول بتصرف من [مقالات Ahmed Mosaad على الفيس بوك](#)

الفصل الثامن

وسائل أخرى للربح أونلاين

بالطبع الربح عن طريق الإنترت ليس مقتصراً فقط على العمل الحر Freelancing بل هو مفرغ متصل من شجرة الربح المثمرة على شبكة الإنترت، وفي هذا الفصل سنتحدث سريعاً عن بعض الوسائل والطرق للربح من الإنترت ويمكنك التعمق بشكل أوسع عن كل وسيلة ومعرفة المزيد من المعلومات عنها. ومن أولى هذه الأدوات الوسائل ...

بيع منتجاتك الإلكترونية.

يمكنك كمستقل تعمل بمجال التصميم أو البرمجة أن تستغل تلك المهارة في بيع تصميماتك وبرمجياتك أونلاين عن طريق الشركة العريقة [envato](#) حيث تقدم تلك الشركة العديد من الخدمات منها:

- بيع التصميمات الدعائية بمتجرب [graphicriver.net](#) التابع [envato](#)
- بيع ثيمات المواقع بمتجرب [themeforest.net](#) التابع [envato](#)
- بيع الأدوات البرمجية بمتجرب [codecanyon.net](#) التابع [envato](#)

وغيرها من المنتجات التقنية التي تستطيع أن تبيعها من خلال هذا الموقع، ولكن يجب أن تعلم جيداً أنه يجب أن يكون تصميماً أو الكود الذي تكتبه على درجة عالية جداً من الجودة.

وبهذه [المقالة](#) (كيف تضمن قبول منتجاتك في متجر Envato إنفانتو؟)

يعرض الكاتب أحمد توفيق ما هي الشروط المثلثة لقبول تصميمك بموقع [graphicriver.net](#)

تقديم الكورسات التعليمية.

تشهد هذه الخدمة إقبالاً كبيراً لدى مستخدمي الإنترنت وبالتجارة الإلكترونية على وجه الخصوص، ونستطيع استخدام تلك الخدمة إما في جلب زوار ومتبعين أكبر لموقعك من خلال تقديم شروحات فيديو لمهاراتك التي تتقنها كذلك تقديم حلول لأهم مشكلات المتعلقة بتلاق المهارة مثل، يمكنك أيضاً تقديم كورسات احترافية أكثر وتقديمها بشكل مدفوع.

و بواسطة برنامج **Camtasia** تستطيع إنشاء فيديوهات تعليمية بواسطة تسجيل فيديو لشاشة عند شرحت لبرنامج ما. كذلك تستطيع بواسطة ذلك البرنامج التعديل على الفيديو وتنقية الصوت إضافة إلى وضع أشكال توضيحية وغيرها من المميزات.

.1

تستطيع رفع دوراتك التعليمية وبيعها للدارسين بشكل مدفوع من خلال موقع **Udemy**

بعد الانتهاء من إنشاء الفيديوهات التعليمية الخاصة بك يمكنك وضعها إما بموقعك حصرياً وتقدم بشكل مدفوع أو على المنصات التعليمية أو رفعها على اليوتيوب.

بيع الكتب الإلكترونية التعليمية

أسلوب آخر يجذب الزوار ويمكنك إما تقديم الكتب مجانية أو مدفوعة لتدعمي كتابك يمكنك إضافة صور توضيحية كذلك تعزيز محتواه بتصميم الجيد، وأكثر ما يفضل المستخدم من كتب هي تلك التي يقوم أصحابها بتأليفها كمراجع لهم وقد قاموا بتدوين كل ملحوظة مدهنه فيه أثناء رحلة بحثهم بال المجال، بمعنى آخر يفضل المستخدم الكتب التي تعد دليلاً تقوم بإرشاده للرشاد الأساسي لطريقه نحو تعلم شيء ما مثل (دليلاً المختصر للدخول بمجال الدعاية والإعلان)، (مرجعك حول تصميم الشخصيات ببرنامج Max 3ds).

الربح من المحتوى عن طريق الإعلانات.

كما سردننا بالسابق عن إمكانية استفادة المصممين والمبرمجين من مناجاتهم وبيعها على متجر Envato وتحقيق ربح منها. يمكن أيضاً للكتاب والمحررين أن يقوموا بتحقيق دخل إضافي من خلال كتابتهم للمقالات ووضعها بالموقع الخاص بهم والربح عن طريق تدقيق عائد من الإعلانات. فبعد حصولةك كمحرر وصاحب موقع على عدد زيارات جيد لموقعك يومياً فيما يقرب من 5000 إلى 10000 زائر وبمرور حوالي ما يقرب 6 أشهر على إنشاء موقعك وعدم استخدامك لأي مواد تحميل غير شرعية (الكاركاتير، والدورات المدفوعة ونشرها بطريقة مجانية) تستطيع تقديم طلب للشبكات الإعلانية كجوجل أدسينس لوضع إعلاناتهم لديك والبدء في الربح من خلال نقرات زائرين موقعك المستهدفين على الإعلانات الموجودة لديك.

منصة إعلانات جوجل أدسينس

وتعد هذه المنصة الأشهر عالمياً لما توفره من مميزات كتجديد فقط الإعلانات الأكثر ربطاً ووضعها بموقعك ويمكنك الاطلاع على [سياسة جوجل أدسينس](#) التي بعدها تستطيع تقديم طلب استقبال الإعلانات وتحقيق الأرباح. كذلك تستطيع الاطلاع على [صفحة إنشاء حساب شبكة أدسينس](#) من الموقع الرسمي، وتعلم أفضل مهارات الربح الجديد من أدسينس بالاطلاع على موقع [خطط الويب ماستر - قسم أدسينس](#).

التسويق بالعمولة

تعطى بعض المواقع سواء مواقع لبيع التصريحات أو الكورسات التعليمية إمكانية التسويق بالعمولة (Affiliate) لمنتجاتها بنسبة تراوح من 5 إلى 50%, وبكم ذبرتك في هذه المنتجات تستطيع الرد على استفسارات عملاء تسويق هذا المنتج كذلك إمكانية تقديم خدمة ما بعد البيع (خدمة الدعم الفني) التي بدورها تعزز الثقة بينك وبين العميل.

وتقع عملية الاشتراك والتسويق بالعمولة في أغلب المواقع على النحو الآتي:

1. التسجيل كمسوق بالعمولة وتقديم طلب.
2. في حالة الموافقة على الطلب تحصل على رابط خاص بك بالموقع تستطيع إما التسويق لأي رابط آخر بالموقع أو توليد رابط لكل منتج على حسب آلية الموقع.
3. بعدها تبدأ بنشر وتسويق المنتجات كما يروق لك إما بموقعك أو أي مكان تريد ويجب أن تكون على دراية بهذه المنتجات جيدا وأن تقع في دائرة اهتمامك ومجالك كذلك أن يكون تسويقك ونشرك لمحتوى التسويق موجه لفئة معينة مستهدفة ولا يتم النشر بشكل عشوائي.
4. بعد إتمام عميل ما عملية الشراء المرغوبة من خلالك يبدأ الموقع بإعطائك عمولة التسويق ووضعها برصيدك وإرسالها لك عند الوصول إلى مبلغ معين من خلال البالي بال في الغالب.

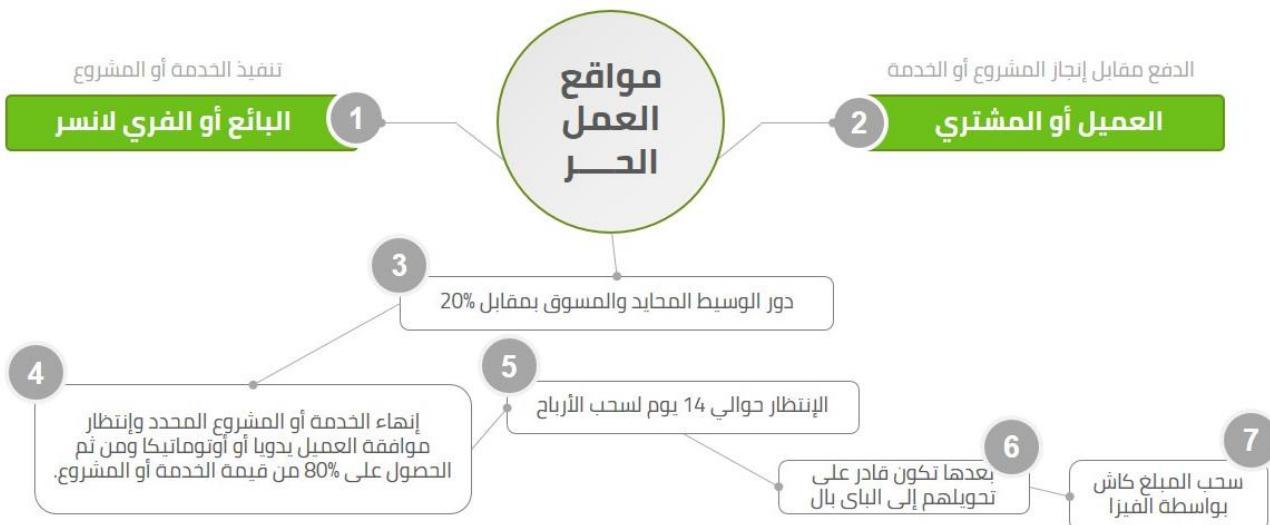
كتب ومقالات اطلعت عليها استفدت منها كثيرا في كيفية الربح من التسويق بالعمولة.

- [دليلك المختصر للعمل كمسوق بالعمولة](#)
- [كيف تزيد أرباحك مناليوب بنسبة 200% طريقة مدربة](#)
- [كيف تربح أكثر من 700 دولار شهرياً عن طريق التسويق بالعمولة](#)

الفصل التاسع

طرق ووسائل سحب الأموال أونلاين

من أكثر المواضيع التي تشغّل تفكير المستقل وخاصة المبتدئين وهو كيف سأحصل على المال في يدي بعد إنتهاء العمل الأمر الذي يكون كدرب من الخيال لبعض المبتدئين وبهذا الفصل سنشرح كيف سنسترجع كيف تم العملية البيعية بين المستقل والعميل عن طريق ذلك المخطط.



ومن أهم وسائل استقبال الأموال إلكترونياً هو الباي بال وهو بنك إلكتروني أو محفظة إلكترونية يمكنك استقبال أرباحك عليه وتدعمه أغلب مواقع العمل الحر بل أن هناك بعض المواقع وسيلة السحب الوديدة عليه هي الباي بال لذا سنتحدث بالتفصيل عن كيفية الحصول على بطاقة فيزا إلكترونية وسحب الأموال كاش من الباي بال.

تفعيل الباي بال تفعيلاً كاملاً إرسال وسحب الأموال

من خلال بطاقة PaySera

متطلبات شراء وتفعيل بطاقة PaySera

1. جواز سفر ساري
2. حساب مفعل بموقع Skrill
3. 30 يورو (ثمن البطاقة وتتغير السعر بناءً على معدل طلبها)
4. 5 دولار (لتفعيل الباي بال PayPal)
5. حساب بموقع shopandship
6. 9 دولار (قيمة شحن البطاقة من shopandship إلى إلينك)

مميزات الحصول على حساب بنكي وفيزا PaySera

1. تفعيل الباي بال PayPal تفعيلاً كاملاً إرسال واستقبال ✓
2. حساب بنكي عالمي لاستقبال التحويلات من أغلب دول العالم ✓
3. المصاريف الشهرية للبطاقة قليلة جداً ✓
4. وجود دعم فني على أعلى مستوى وجود Live Chat ✓
5. تطبيق للجوال لمتابعة حسابك البنكي أينما كنت ✓

خطوات شراء وتفعيل بطاقة PaySera

1. التسجيل في بنك PaySera وتفعيل المستوى الثالث على الأقل
2. شحن حساب PaySera 30 يورو (ثمن البطاقة) 5 دولار (لتفعيل الباي بال)
3. تقديم طلب الشراء

الدليل الشامل لبطاقة PayPal الحل الأمثل لتفعيل PaySera بشكل كامل وإرسال واستقبال.

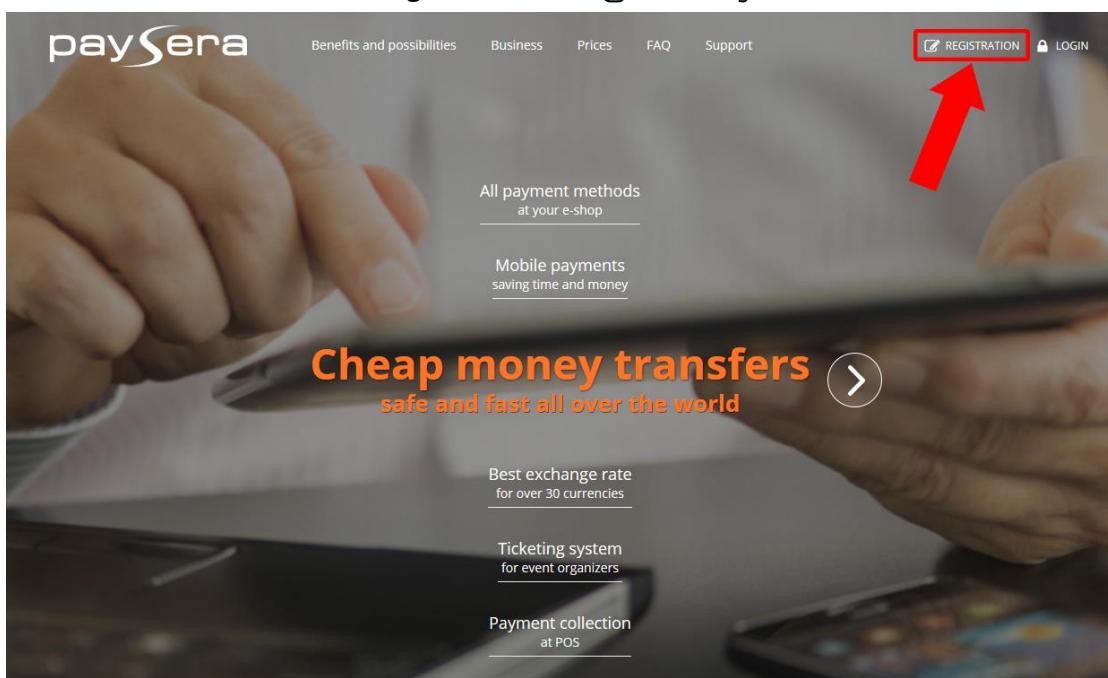
الحل الأمثل والأنسب لتفعيل البالي بالشكل كامل هي بطاقة PaySera وسنعرف معاً في هذا الشرح الشامل من بداية التسجيل في الموقع وتفعيل الحساب مروراً بكيفية شحن الحساب وشراء البطاقة إلى الوصول إلى تفعيل البالي بالتفعيل كاملاً إن شاء الله.

أولاً يجب عليك أن تمتلك جواز سفر ساري لعدم قبولك بطاقات الهوية باللغة العربية لذا فأول خطوة هي جواز سفر وبالنسبة لمصر فقد استخرته في حوالي 3 أيام فقط.

التسجيل في PaySera

تذهب من هنا للبدء في تسجيل حسابك <https://www.paysera.com/ref/1971138>

وتحظى على كل ذلك



Open an account

Personal account Business account

Country of your residence:

Personal email address: ✓

Login password: ✓
(min. 8 symbols)

Repeat the password: ✓

Name: ✓

Surname: ✓

Contact phone: ✓

I agree with Paysera General payment service agreement, Privacy policy and Recommendations for the safe use

→ **Open an account**

بعدها يرسل لك رسالة التفعيل على البريد الإلكتروني لتفعيل أولى للحساب



Dear Client,

Thank you for registering in [Paysera!](#)

Your account activation link:

<https://bank.paysera.com/activate>

Activation link is valid 5 hours from the moment of sending.
If activation link does not work, get a new one [here](#).

If any questions arise, please search for answers at the support center under the address [support.paysera.com](#)
Contact by email support@paysera.com or phone +44 20 80996963.

بعد تفعيل الاشتراك نذهب لقسم Identification levels and services لتفعيل المستوى الثالث على الأقل لنتستطيع طلب شراء الفيزا كارد الخاصة بالبنك من خلال هذا الرابط

<https://bank.paysera.com/en/identification-level>

- نضغط على Receive بالمستوى الثالث -



LIMITS

daily - 900 EUR,
monthly - 900 EUR,
yearly - 10800 EUR

LEVEL 3

Receive

NEW SERVICES

- Possibility to order a **Paysera Visa** card
- Transfers to accounts of international systems
- E-commerce projects
- Possibility to open a **company** account
- IBAN account number ⓘ

LIMITS

daily - 900 EUR,
monthly - 900 EUR,
yearly - 10800 EUR

LEVEL 3

NEW SERVICES

- Possibility to order a **Paysera Visa** card
- Transfers to accounts of international systems
- E-commerce projects
- Possibility to open a **company** account
- IBAN account number ⓘ

IN ORDER TO REACH A HIGHER LEVEL, PLEASE PERFORM THE FOLLOWING ACTIONS:

- Confirm your phone number
- Submit a photo of a personal document
- Fill in the KYC questionnaire

لتفعيل الجوال

Perform

لإرسال جواز السفر

Perform

ملء استمارة اعرف عميلك

Perform

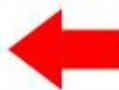
- وبعدها تتبع خطوات التفعيل بالضغط على Perform لكل خطوة.

• تفعيل الجوال

Phone number confirmation ×

1 step out of 2

Please enter your phone number according to the international format (e.g. +370xxxxxxxx):

تكتب هنا رقم الجوال **Send the confirmation code** 

[Confirm the number](#)

Phone number confirmation ×

Code has been sent

2 step out of 2

Please enter the code received via SMS:

تكتب هنا كود التفعيل **Confirm the phone number** 

إرسال جواز السفر •

Select the document

Login



Upload the document



Enter data

Select the type of the document you plan to submit. Please be recommended to submit a passport or ID card which you will need in order to achieve the 3rd level of identification.



ID card



Passport



Residence permit

ختيار التفعيل من خلال جواز السفر

Continue

Taking a document photo

Login



Upload the document



Enter data

Please take a photo of the document, as shown in the example.

The data on the document have to be readable and the submitted photo has to be colored.

Correct example



Your camera



بعدها تقوم بتصويره كما بالمثال



Go back

• ملء استمارة اعرف عميلك

Know Your Client questionnaire

The present questionnaire is prepared according to the provisions of the law on anti-money laundering and counter financing of terrorism of the Republic of Lithuania and other legal rights. Data provided by the client is confidential and will not be publicly announced to third persons.

Information on the client

Name *	الاسم
Surname *	اللقب
Citizenship *	الجنسية
Country the client lives in *	البلد
City *	المدينة
Address *	العنوان

Information on the activity of the client * نشاط عملك

Employee

اختر في الغالب Employee

- Engaged in an individual activity or business
- Student
- Retiree
- Unemployed
- Other activity

Sources of funds *

- Salary / allowance / retirement benefit / scholarship.
- Individual activity or business
- Other sources of funds

مصدر الدخل

اختر ما تريده او ما تراه مناسب لك

Planned monthly money turnover on accounts *

- till 1000.00 EUR
- from 1000.00 EUR till 3000.00 EUR
- from 3000.00 EUR till 15000.00 EUR
- more than 15000.00 EUR

الدخل الشهري

اختر ما تريده او ما تراه مناسب لك

Services the client plans to use *

- Money transfers
- Cash operations
- Currency exchange
- VISA card
- Other services

الخدمات التي تستخدموها في البنك لأجلها

اختر ما تريده او ما تراه مناسب لك

Accounts in other systems or banks

Name of the bank/system

Country

حساب في بنك آخر (اختياري ويمكنك تركه فارغ)

Enter one more...

Participation in political activity *

The client or close family members or assistants of the client who hold or held an important public position in national, European, international or foreign institutions during the last year.

- No **يسألك هل يوجد احد من اقاربك من الشخصيات العامة المهمة**
- Yes

Do you use the present account for your own needs? (Are you the final beneficiary?) *

- Yes **يسألك هل تستخدم الحساب لاحتياجاتك الشخصية (نعم Yes)**
- No

بعدها تعلم ان البيانات السابقة صحيحة re is correct and I agree to immediately inform Paysera about any future changes of the information provided.

وبعدها تضغط هنا

Save the questionnaire

بعد اكمال جميع البيانات والموافقة عليها يتم تفعيل لك المستوى الثالث و تستطيع طلب الفيزا بعدها كذلك يمكنك تفعيل المستوى الرابع من خلال مكالمه Skype إضافية لإزالة الحد الأدنى لاستقبال الأموال اليومي والشهري للحساب وتفعيل الحساب بشكل كامل.



LIMITS

Unlimited

LEVEL 4

Receive

شحن حسابك في PaySera

لطلب فيزا PaySera يجب ان تشن حسابك البنكي في PaySera ولشحن الحساب يجب عمل حواله بنكية من أي بنك إلى حسابك في بنك PaySera وسنستخدم الحساب البنكي الإلكتروني Skrill لعمل حواله بنكية من Skrill إلى PaySera.

أولاً التسجيل في موقع Skrill

التسجيل من هنا <https://account.skrill.com/signup>
ونتبع الخطوات التالية ...



① ● ● ● ●

OPEN YOUR FREE ACCOUNT

Email

البريد الإلكتروني (✓)

Password

Hide Password

كلمة المرور (✓)

Confirm Password

إعادة كلمة المرور (✓)

→ NEXT

② ● ● ●

PERSONAL DETAILS

First Name

Enter your first name اسم الأول

Surname

Enter your surname اللقب

Date of birth

DD MM YYYY تاريخ الميلاد

Used to authorise transactions & access our helpdesk.
DD-MM-YYYY

BACK → NEXT



3

COUNTRY & WALLET CURRENCY

I live in

Egypt **البلد**

I use

USD - U.S. Dollar **العملة**

You won't be able to change your wallet currency once your account has been opened.

BACK **NEXT**

4

ADDRESS

Address 1

Street name and number **العنوان**

Address 2

Optional **العنوان الثاني (إختياري)**

City

e.g. London **المدينة**

Postal Code

e.g. NW3 1AA **الكود البريدي**

BACK **NEXT**

5

FINAL STEP

Phone number رقم الجوال

+ 20 (Egypt) e.g. 795 1957 445

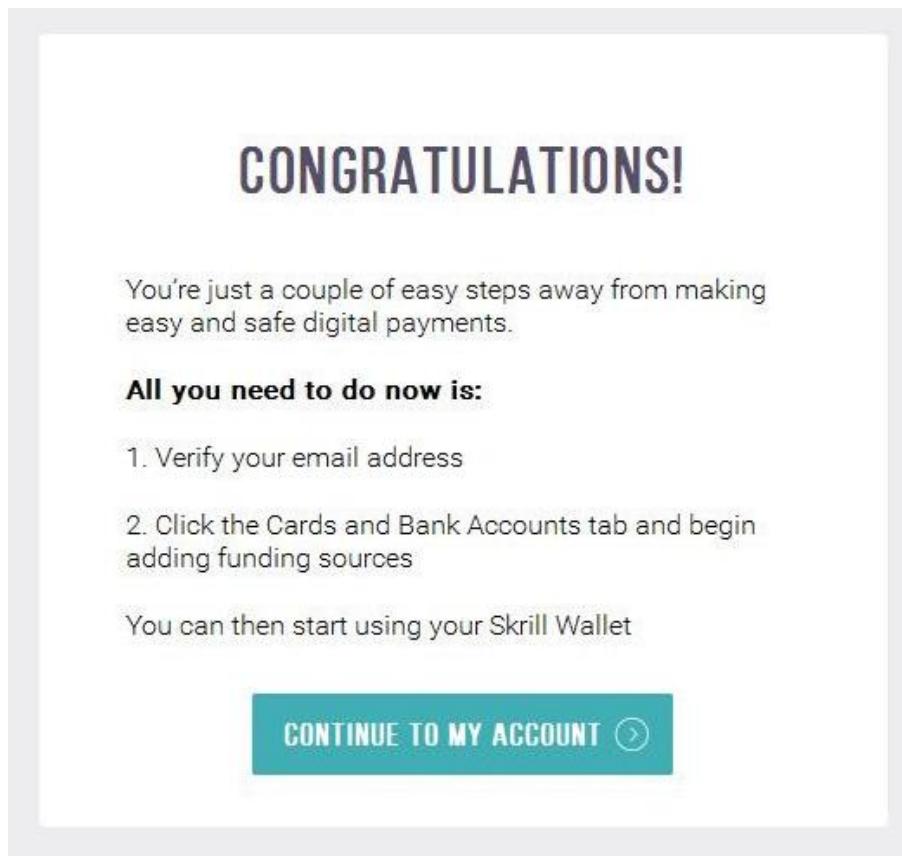
robot reCAPTCHA Privacy - Terms

RELOAD

Send me information about Skrill or other relevant offers. Skrill will not sell my personal information to others for marketing purposes, and I can opt out of offers at any time in my account settings or by clicking unsubscribe in any emails.

By opening my account, I accept the [Skrill Terms and Conditions](#) and [Privacy Policy](#).

BACK **OPEN ACCOUNT**



تم فتح الحساب وتبقي خطوتين

- خطوة تأكيد البريد الإلكتروني.
- خطوة إضافة فيزا شرائية والحساب البنكي بـ Skrill

تأكيد البريد (ادهبك إلى بريدك الإلكتروني وضغط على رابط التفعيل)

- Welcome to Skrill, please verify your email address

Skrill <no-reply@email.skrill.com>

To [REDACTED]

This message contains blocked images. [Show Images](#) [Change this setting](#)

Skrill

[View this email in your browser](#)

Dear [REDACTED]

Welcome to Skrill. In order to obtain access to all the features of your account, please verify your email address by clicking on the link below:

https://account.skrill.com/en/email_address_verification?customerId=88661539&email=hakim.lhowari%40yahoo.com&verificationCode=F4EE8BAN3B5D3F71&purpose=register

If you have any questions about your account, please visit the Skrill Help Hub

Best Regards,

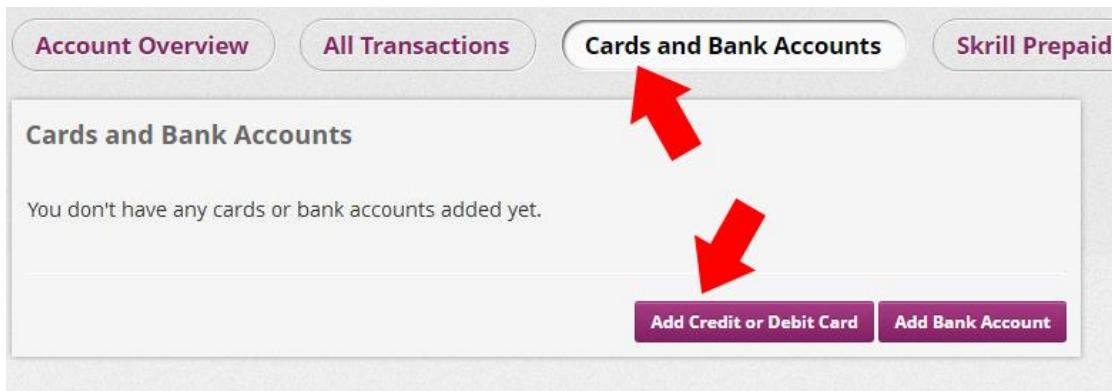
Skrill

[My Account](#) | [Help](#) | [Privacy Policy](#) | [Staying Safe Online](#) | [Leave a Review](#)

إضافة الفيزا والحساب البنكي على Skrill

نذهب لهذه الصفحة لإضافة المعلومات

https://account.skrill.com/cards_and_bank_accounts



نقوم بعدها بإدخال بيانات البطاقة الشرائية وبعدد **Save**

ثم بعد ذلك نضغط على **Verify**

Account details	Status	Action
Visa Expires [redacted]	Primary card	
Visa Expires [redacted]		Verify Make primary Remove

Add Credit or Debit Card Add Bank Account

نقوم بإدخال الرقم السري CVV مرة أخرى ومن ثم نضغط **Save**

Add Card

Accepted cards:

- AMERICAN EXPRESS
- Diners Club International
- MasterCard
- VISA
- JCB
- Maestro

Card number

4xxxxxxxxx **VISA**

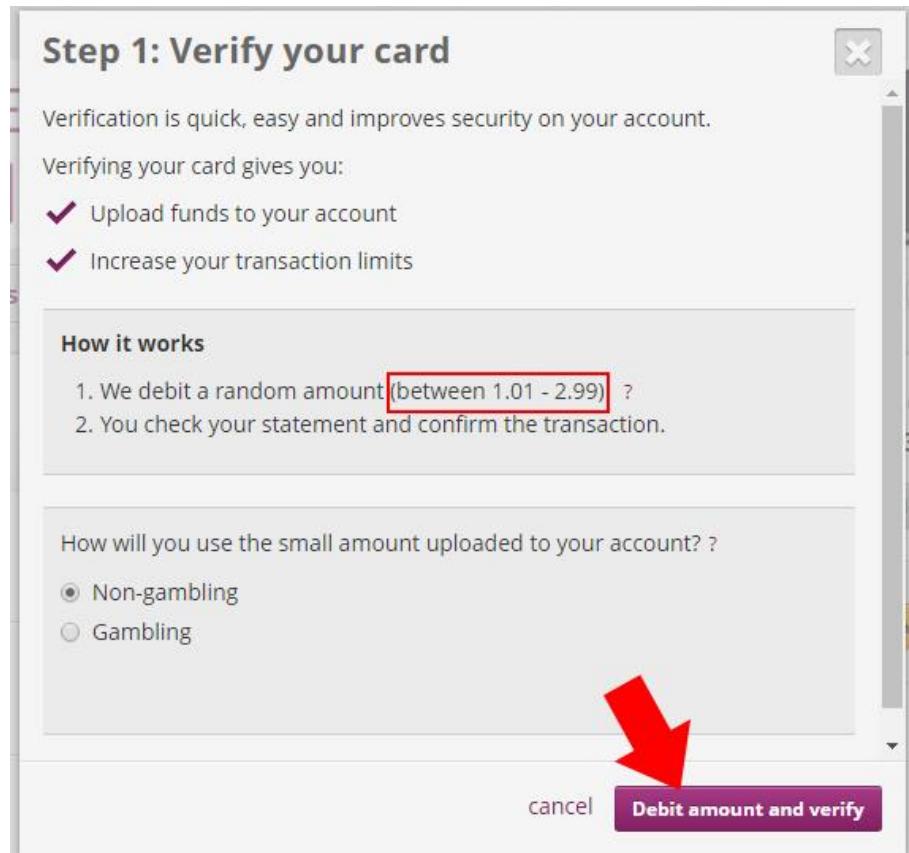
Expiry date

Security code

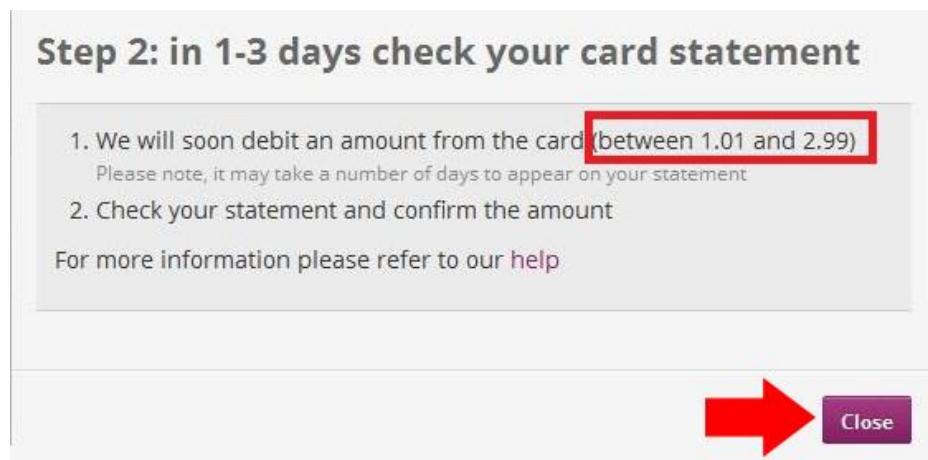
نعيد كتابة الرقم السري هنا

Save

سيتم اقتطاع مبلغ صغير (ما بين 1.01 - 2.99 من عملة البطاقة)
Debit Amount and Verify تتحقق على

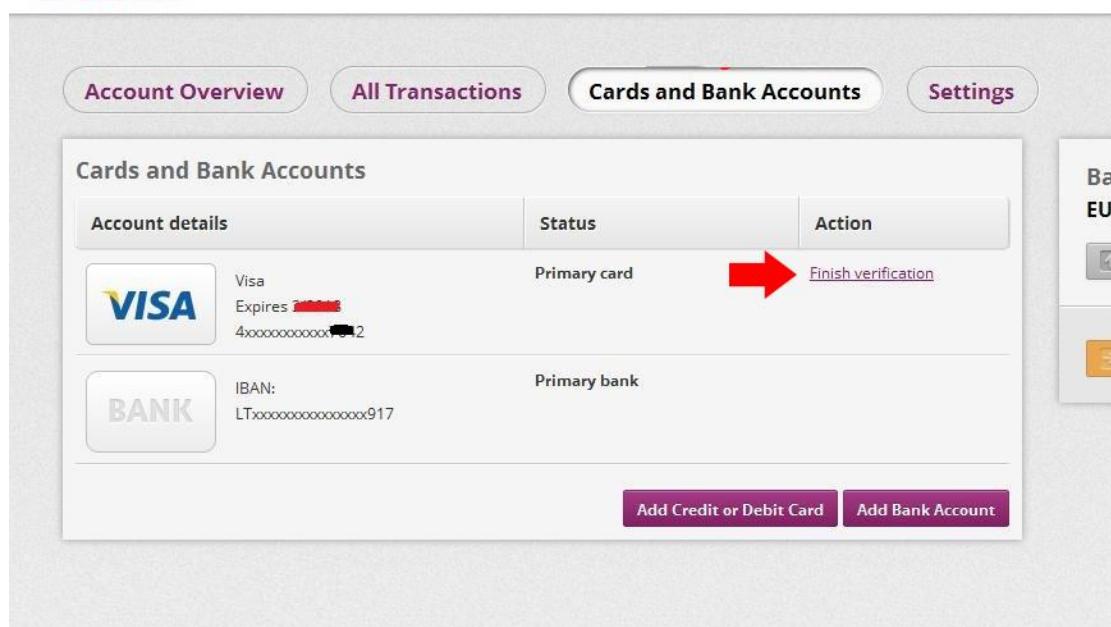


Close بعدها

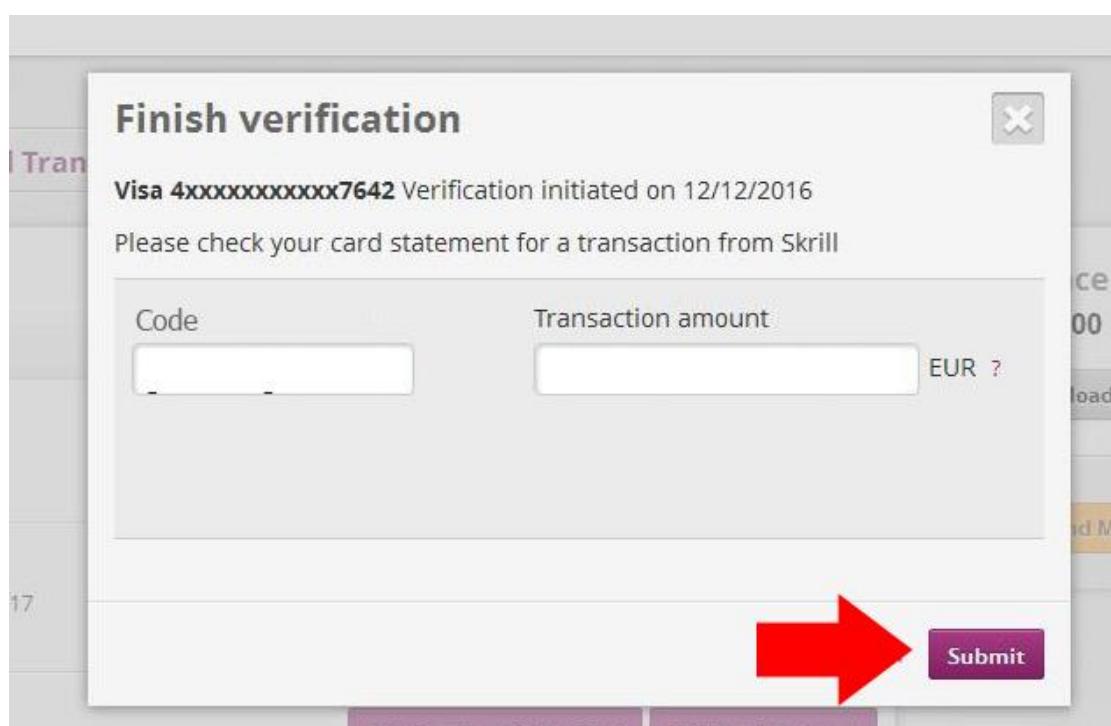


ننتظر من (1-3) أيام حتى يظهر المبلغ المقطوع في كشف البطاقة، ثم ندخل الى حساب Skrill **Finish Verification**, ثم نضغط على **Card and Bank Account** ونذهب إلى **Verification**.

Skrill



نكتب قيمة المبلغ المقطوع **أو** الكود المرسل في كشف حساب البطاقة ثم **Submit**



وبهذا قد يكون قد تم ربط البطاقة بنجاح

إضافة حسابك البنكي الخاص به Skrill به PaySera

في هذه الخطوة سنقوم بإضافة الحساب البنكي الخاص بنا في PaySera إلى Skrill لنقوم بتحويل مبلغ البطاقة عليه ومن ثم شرائها.

كيفية إضافة الحساب البنكي

أولاً نذهب لصفحة Add funds الموجودة بصفحة PaySera لنعرف رقم حسابنا البنكي IBAN والسويفت كود SWIFT code الخاص بنا للتحويل. تختاره على حسب نوع عملة حسابك البنكي الموجود في Skrill. ونختار كما بالصورة التالية.

Please select:

Deposit account	Settlement account
Country of replenishment	Other country
Deposit currency	USD (US Dollar - USD)

Update instructions

بعد ذلك نبلغ قيمة المبلغ المراد تحويله إلى حسابنا في PaySera بعدها

From where	Information
<input checked="" type="radio"/> Any bank	USD, AB Nordea bank (Lithuania), Commission: 2.00 EUR, Up to 2 working days
Amount	نكتب هنا القيمة المراد تحويلها للحساب البنكي
Final amount	يعطى لك هنا المبلغ النهائي بالعمولة
	Get instructions

بعدها تظهر لنا بيانات حسابنا كالتالي

Payment purpose / details

Bank name

Country **الدولة**

Beneficiary

Final amount

SWIFT/BIC code **السويفت كود**

Beneficiary bank account (IBAN) **رقم الحساب البنكي**

Payment purpose / details

وهذه المعلومات التي سنضعها في Skrill

نذهب بعدها إلى صفحة إضافة الحسابات البنكية في Skrill
https://account.skrill.com/cards_and_bank_accounts

Add Bank Account **ونضغط**

Cards and Bank Accounts

Account details	Status	Action
VISA	Primary card	Verify Make primary Remove
VISA	Primary bank	Make primary Remove
BANK		
BANK		

Add Credit or Debit Card **Add Bank Account**

بعدها تظهر لنا هذه النافذة الخاصة بوضع معلومات حسابنا في PaySera المراد تحويل المبالغ عليه

Payment purpose / details	
Bank name	AB Nordea bank
Country	Lithuania
Beneficiary	Paysera LT
Final amount	2.23 USD
SWIFT BIC code	[REDACTED]
Beneficiary bank account (IBAN)	EVP2910002647662
Payment purpose / details	

Add Bank Account

Country: Lithuania **نختار البلد**

SWIFT: **SWIFT CODE**

IBAN: **رقم حسابنا البنكي**

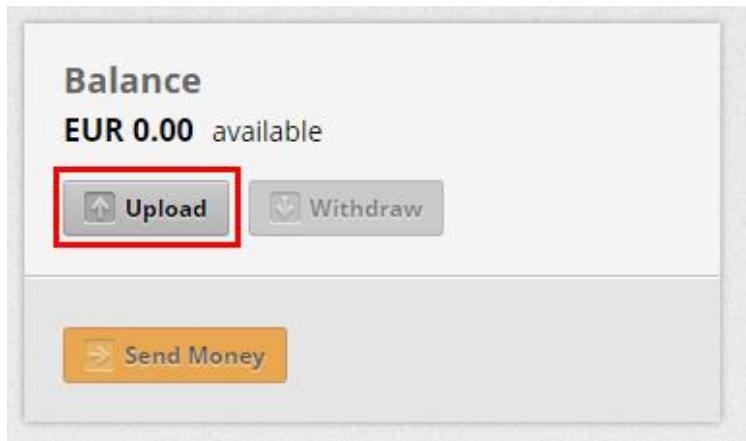
Add account and continue

↓↓↓ وتجد هنا انه ظهر لك حسابك البنكي وتم إضافته بنجاح ↓↓↓

Account details	Status	Action
VISA	Primary card	Verify Make primary Remove
VISA		Verify Make primary Remove
BANK	Primary bank	IBAN: LTxxxxxxxxxxxxxx Make primary Remove
BANK		Make primary Remove

كيفية شحن حساب Skrill

بعد أن قمنا بربط فيزا الشراء وحسابنا البنكي يأتي الآن دور كيفية شحن حسابنا في skrill للشحن نضغط على **Upload**



ثم بعد ذلك نختار وسيلة الشحن ول يكن الفيزا كارد ثم نضغط Continue كما بالصورة.

Upload step 1: select payment method

<input checked="" type="radio"/> Instant Bank Transfer - Instant upload		
<input type="radio"/> SOFORT Banking	1.9 % fee	max. EUR 5000.00 upload
<input type="radio"/> Rapid Transfer	0.5 % fee	max. EUR 5000.00 upload
<input type="radio"/> Trustly	1.95 % fee	max. EUR 750.00 upload
You can also use a bank account to upload money Add bank account		
<input type="radio"/>  bitcoin - Instant upload		
BITCOIN	1.0 % fee	max. EUR 500.00 upload
<input type="radio"/>  Fast Bank Transfer	FREE	max. EUR 5000.00 upload
<input type="radio"/>  paysafecard - Instant upload	7.5 % fee	max. EUR 835.42 upload
<input type="radio"/>  NETELLER - Instant upload	3.0 % fee	max. EUR 500.00 upload
<input type="radio"/> Manual Bank Transfer	takes 3-5 days, FREE	unlimited upload
<input checked="" type="radio"/> Credit/debit card - Instant upload		
Visa 4xxxxxxxxxxx3753	1.9 % fee	max. EUR 750.00 upload
Add new card		
		cancel  Continue

نكتب المبلغ المراد شحنه، ثم نكتب الرمز السري للبطاقة، ونضغط على **Upload** كما في الصورة

Upload step 2: select amount and upload

1. Select the upload amount and the purpose of the deposit

20.00	EUR (max. EUR 750.00)	قيمة المبلغ المراد شحنة
+ EUR 0.38	upload fee	قيمة العمولة
<hr/>		المبلغ الكلي الذي سيقطع من البطاقة البنكية
EUR 20.38		total charge

I will use the money deposited with this credit/debit card for the purpose of

non-gambling ليس للقمار

gambling (casino, sportsbetting, poker)

2. Confirm the transaction by entering the security code displayed on your card

Security code

الرمز السري للبطاقة البنكية CVV

back **Upload**

وبهذا يكون قد تم الشحن ويظهر لنا الرصيد كما بالصورة

Balance

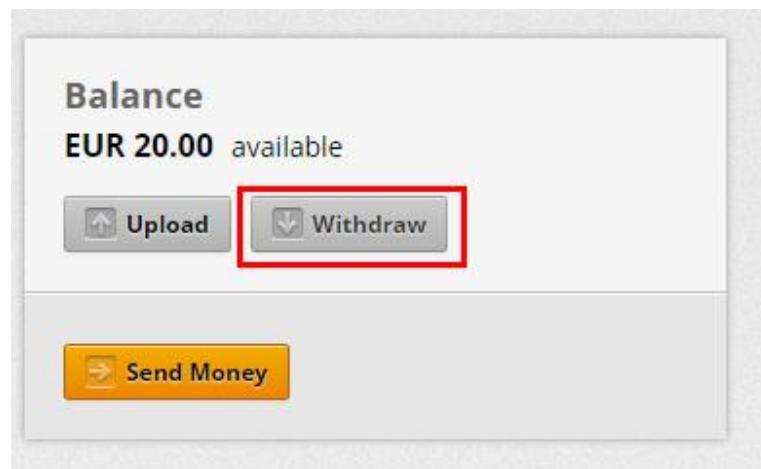
USD 20.00 available

Upload **Withdraw**

Send Money

إرسال الأموال من PaySera إلى Skrill

نضغط على Withdraw



بعد ذلك نختار Bank Transfer لإرسال المبلغ على حسابنا البنكي في PaySera ونكتب قيمة المبلغ المراد تحويله في خانة Amount to withdraw ثم Continue.

Withdrawal step 1: select method and enter amount

Bank transfer
LTxxxxxxxxxxxxxx

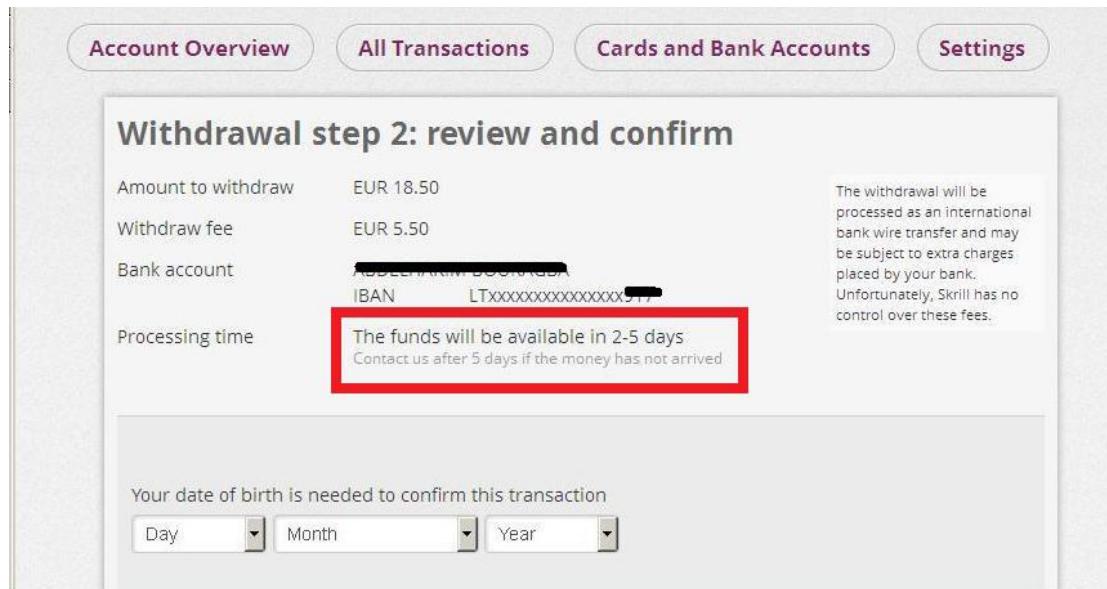
Visa card
VISA 4xxxxxxxxx

Amount to withdraw
18.50 (max. EUR 18.50)

Transaction fee EUR 5.50

Continue

نكتب تاريخ الميلاد ثم نقوم بالإرسال، ويأخذ التحويل من 2-5 أيام عمل ليصل إلى الحساب



يوجد طرق أخرى لشحن حسابك البنكي في PaySera

- * الشحن من صديق لديه رصيد على حسابه في PaySera (بدون عمولة)
- * الشحن من خلال حوالات بنكية ولكن رسومها عالية (30 دولار تقريبا)
- * الشحن من خلال عمل حوالات بنكية من حسابك بيابونير

كيفية تقديم طلب شراء فيزا PaySera

في البداية قبل الشراء نقوم بالتسجيل في موقع SHOPANDSHIP للحصول على عنوان عالمي لإرسال البطاقة عليه لضمان الوصول ولسرعة الشحن ومن ثم نقوم بإرساله إلى بلدنا، وذلك نظراً لوجود مشاكل لإرسالها بالبريد العادي (المصري) وتأخرها أيضاً.

أولاً: إنشاء حساب بموقع Shop&Ship

نبدأ بالتسجيل من هنا <https://www.shopandship.com/ar/signup/>

تجد أن الموقعة باللغة العربية والتسجيل فيه بسيط جداً - أمل البيانات واضغط التالي.

The screenshot shows the sign-up process for Shop&Ship. At the top, there's a navigation bar with four tabs: 'التأكيد' (Verification), 'الدفع' (Payment), 'الشحن' (Shipping), and 'تسجيل جديد' (New Registration). The 'تسجيل جديد' tab is highlighted in blue. Below the tabs, the word 'التسجيل' (Registration) is centered in large, bold, black font. A note in smaller text says 'الرجاء إدخال المعلومات المطلوبة لإنشاء حسابك.' (Please enter the required information to create your account.) If you already have an account, it suggests logging in. The registration form consists of several input fields: 'الاسم الأول*' (First name*) and 'الاسم الأخير*' (Last name*), each with a separate input box. Below these is a field for 'رقم الهاتف المحمول*' (Mobile phone number*) with a dropdown menu showing '- أختار -'. To the right, there's a field for 'بلد الإقامة*' (Country of residence*) with a dropdown menu showing '- أختار -'. On the left, there's a field for 'تأكيد عنوان البريد الإلكتروني*' (Email address confirmation*) and another for 'البريد الإلكتروني*' (Email address*). Below these are two more input fields: 'تأكيد كلمة السر*' (Confirm password*) and 'كلمة السر*' (Password*). At the bottom left, there's a checkbox labeled 'أوافق على شروط وأحكام خدمة شوب اند شيب' (I agree to the terms and conditions of the Shop & Ship service). On the right, there's a checkbox for 'أنا لست ببرنامج روبوت' (I am not a robot) with a reCAPTCHA logo. Finally, a large blue button at the bottom right says 'الดำเนين' (Proceed).

المقدمة التالية اهل بيانات عنوانك بالتفصيل لتتلقى شحنتك عليها ثم التالي.

التأكيد

الدفع

الشحن

تسجيل جديد ✓

تفاصيل الشحن

اعطنا عنوانك لتوصيل مشترياتك لباب بيتك

يرجى إدخال تفاصيل عنوانك المحلي لتصلك كافة مشترياتك لباب بيتك



* بلد الإقامة *

- أخر -

* العنوان الأول *

عنوان الشارع

* العنوان الثاني

* المدينة *

لحمي تحملتك من الضياع أوضرر مع سوب آند تلبي ببروتيكت

للداي

العضوية في الأصل بـ \$45 ولكن هذا الكوبون يجعل اشتراك عضويتك مجاناً فم بإدخال ذلك الكود

SNSFORFREE

في خانة رمز العرض الترويجي لتحصل على العضوية مجانية

الدفع



بطاقة إئتمانية جديدة



طريقة أسهل للدفع

كيف يعمل نظام دفع باي بال

البطاقات الإئتمانية، بطاقات السحب، حسابات البنك. مع العديد من طرق الدفع، يصبح من الصعب جدًا ضمان وضوح واستقامة كافة عمليات الدفع. لم لا تفكّر بإتخاذ PayPal كمحفظة إلكترونية - طريقة مريحة وأمنة لكافة طرق الدفع الخاصة بك. غير أنك لا تحتاج لرصيد في حسابك للتسوق. مع PayPal ستتمتع بحرية الدفع ومونته وبالطريقة التي تفضلها، كلّ هذا مع الحفاظ على معلوماتك المالية تحت سرية وأمان تام.

حفظ كوسيلة دفع أساسية

تسمح لك هذه الخاصية بحفظ طريقة الدفع المفضلة لديك في النظام لجميع الدفعات المستحقة مستقبلاً

الجمع التلقائي

تسمح لك هذه الخاصية بإعداد طريقة دفع الشحنات تلقائياً في النظام، دون الحاجة لتسجيل الدخول كل مرة تقوم فيها بالدفع. لتفعيل هذه الخاصية يرجى منك حفظ حساب باي بال كطريقة دفع افتراضية مستخدماً الشريط أعلاه.

قمت بقراءة الشروط والأحكام وأوافق على اتفاقية دفع رسوم الشحنات أوتوماتيكياً **اتفاقية الدفع**



[الصفحة السابقة](#)

بعدها يطلب منك رفع وثيتك لتأكيد الاشتراك ولاستخدامها في إجراءات التخلص الجمركي

التأكيد

الدفع ✓

الشحن ✓

تسجيل جديد ✓

شكراً لك على اشتراكك بشوب آند شيب.

أنت الآن على بعد خطوة واحدة فقط من عالم الشحن الإلكتروني. لإكمال التسجيل يرجى الدخول إلى حسابك ورفع وثيقة عن هويتك الشخصية. تستلزم هذه الوثائق عند إجراء التخلص الجمركي لشحنتك. بإمكانك تحميل أي من الوثائق التالية:

جواز السفر، رخصة القيادة، الهوية المحلية
الحجم المطلوب هو أقل من 4 ميغابايت
جميع صيغ الملفات التالية سيتم قبولها jpeg, png, doc, docx, pdf, gif

سيتم إرسال بريد إلكتروني لتأكيد المعلومات الواردة أعلاه إلى

يرجى حفظ عنوان البريد الإلكتروني noreply@shopandship.com بقائمة العناوين الدمنة.
بحال عدم استلامك للبريد الإلكتروني أو لأي استفسارات أخرى يرجى التواصل معنا عبر
support@shopandship.com

رفع الوثيقة

التأكيد ✓

الدفع ✓

الشحن ✓

會員註冊 ✓

تحميل ملف

لإكمال بياناتك الشخصية واستخدام كل خدماتنا، الرجاء تحميل صورة عن الهوية الشخصية

screencaptu...9504081.png Choose File

صيغ الملفات المقبولة: JPEG, GIF, PDF or PNG

الوثائق المقبولة: جواز السفر، رخصة القيادة، الهوية المحلية
الحجم المطلوب هو أقل من 4 ميغابايت



تحميل

بعد تأكيد الحساب تذهب لصفحة العنوانين وتجد هذه العنوانين كلها لك من مختلف أنحاء العالم، وسنختار عنوان لندن لإرسال البطاقة عليه.

<https://www.shopandship.com/ar/home/account/addresses>

لبحث عن طريق اسم البلد أو المدينة

	Amman
	Barcelona
	Beirut
	Dubai
	Frankfurt
	Hong Kong
	Istanbul
	Johannesburg
	London
	Malaysia
	Milan

Account #: [REDACTED]

Name: [REDACTED]
Address Line 1: [REDACTED]
Address Line 2: [REDACTED]
City: Slough
State: Berkshire
Zip Code: [REDACTED]
Tel: [REDACTED]

الخدمات الممولة

شوب اند شيب لاحقاً

كيفية الاستخدام **ابداً التسوق الأن!**

اضغط على **كيفية الاستخدام** لتعرف على الاستخدام الصحيح للعنوان.

تجد أنه يطلب منك إدخال الكود المقابل لرقم الحساب إما بجانب اسمك أو كعنوان ثانٍ، وموقع PaySera يرفض أن تكتب أي شيء بجانب اسمك لذا سنتكتب هذا الكود كعنوان ثانٍ في نفس خانة العنوان عند طلب بطاقة. ثم ندخل بقية بيانات العنوان كما يعطيها لنا موقع .shopandship

The screenshot shows a payment form with the following details:

- Flag icon: United Kingdom
- Location: London
- Account #: [REDACTED] (highlighted with a red box)
- Name: [REDACTED]
- Address Line 1: Allerton House Old Bath Road Colnbrook
- Address Line 2: CA6 4EJ
- City: Slough
- State: Berkshire
- Zip Code: SL3 0NS
- Tel: 01753 210222
- خدمات المتاحة (Available Services):
 - شوب اند شب بروتكت
- Buttons at the bottom:
 - كيفية الإستخدام (How to use)
 - ابداً التسوق الأن! (Shop Now!)

وسنطرق إلى ذلك بالتفصيل عند طلب فيزا ...PaySera

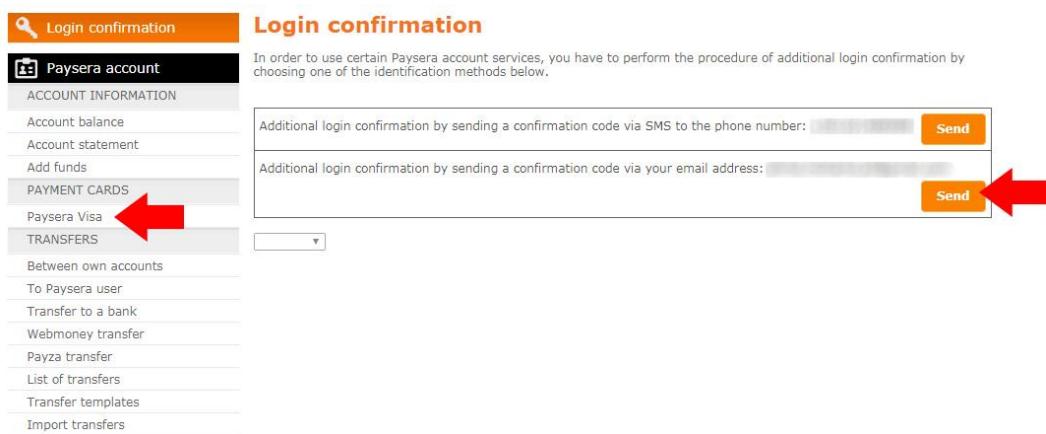
طلب فيزا PaySera

بعد التسجيل وتفعيل حسابنا بجواز السفر وشنحه بقيمة الفيزا نذهب لهذا الرابط

<https://goo.gl/xp1iH4>

PaySera Visa

ومن ثم نضغط على Send لـرسال كود تأكيد الدخول الإضافي على الإيميل.



نأخذ الكود من الإيميل

Additional login confirmation

P Paysera
to me
2 minutes ago [Details](#)

paysera

Dear Client,

You are performing additional login confirmation.

Confirmation code: [REDACTED]

Enter this code in the pop-up window and complete the procedure of additional login confirmation.

Or click on [this link](#).

Confirmation code can be used only once and is valid 1 hour from the moment of generation.
After generating a new code, the old one becomes invalid.

If any questions arise, please search for answers at the support center under the address [support.paysera.com](#)
Contact by email support@paysera.com or phone +44 20 80996963.

Send the code and finish the additional login confirmation ونكتبه هنا ثم نضغط على

Enter the verification code

Check your email for a confirmation code.

Enter the code received via email:

Send the code and finish the additional login confirmation

نجدك دولتنا على هذه الصفحة نضغط على Order a Card

Paysera VISA card

Safe payments online



Paysera VISA cards are secured with "3-D technology" which ensures safer payments with payment cards online.

When purchasing at e-shops labelled with "Paysera VISA", each purchase is confirmed additionally. It allows to identify the buyer and confirm that s/he is authorized to use the payment card.

Join the free "Verified by VISA" safety program during your first purchase online or on your account at PAYMENT CARDS -> Paysera VISA. Learn how to register in the Verified by VISA program during your first purchase [here](#).

Card issuance and administration conditions

- With Paysera VISA card you can pay at all points of sale which accept VISA cards in Lithuania and abroad.
- You will be able to pay at e-shops and cash out at ATMs accepting VISA cards in Lithuania and abroad
- Currency of Paysera VISA card – Euro
- When issuing the card, an additional account is opened for your payments with the card
- Monthly fee is 0.45 EUR a month.
- A client can order up to 5 cards
- The card costs 30.00 EUR, delivery via mail 0.00 EUR
- Delivered in 10 days in Lithuania (in 25 if delivered to another country) to your indicated address
- The card is valid for 4 years

Card order and activation

Monthly card administration fee is paid in advance. It is written off each month on the day of activation. The card shall be activated in 3 months from the date of issuance. Otherwise, it will be automatically blocked permanently.

Monthly card fee is deducted from the card account, but if the balance on the account is insufficient, it is deducted from another account with sufficient balance.

Fee for cancellation of the card order or refusal of an issued card – 5.00 EUR.

[All payment card fees](#)

[Agreement terms and conditions](#)

 [Order a card](#)

بعدها نملء البيانات كما في الصورة

Card order

Card Paysera VISA **** XXXX

Card type Debit

Cardholder [REDACTED]

Card delivery address

Country * United Kingdom **البلد التي اخترناها بعنوان شوب اند شيب** *

City * Slough **المدينة التي اخترناها بعنوان شوب اند شيب** *

We could not find your address automatically. Please indicate full delivery address (street, house number, flat number).

Full delivery address * **العنوان ورقمك الخاص فى شوب اند شيب الذى يبدأ بـ CAI**

Postal code * **الرقم البريدى الخاص بعنوان شوب اند شيب**

Your card will be delivered to this address

Expected delivery date 2017-08-02

Attention

Please be advised that due to sudden increase in demand for debit cards, we are almost out of debit cards stock. Therefore, until a new batch of debit cards arrives, issuing of Paysera VISA cards will be more expensive than usual.

Production price 30.00 EUR

Delivery price 0.00 EUR

Amount 30.00 EUR

Pay by deducting from the account Settlement account

I have got acknowledged and agree with [prices and agreement conditions](#)

 **Next**

* ملحوظة: يمكنك إرسال الفيزا إلى عنوانك مباشرة من خلال

- البريد العادي (غير مضمون ويستغرق وقت طويل من 30 ل 45 يوم)
 - البريد المسجل (مضمون يكلف 3 يورو ويستغرق من 10 ل 14 يوم)
 - خدمة الـ اتش الـ (يكلف 80 يورو ويصل خلال أيام)
 - خدمة شوب اند شيب تكلف \$9 + مصاريف أخرى عند الاستلام وتحصل خلال 7 أيام
- وهي طريقة الذي استخدمنا في الشرح لأنني مدربها شخصياً ومدربة جداً**

بعد ذلك يظهر لك صفحه تأكيد بيانات العنوان وتاريخ التسليم المتوقع نضغط على **Confirm**

Order confirmation

Please verify the card order data and confirm the order.

Card Paysera VISA **** XXXX

Card type Debit

Cardholder Ahmed Ali

Ordered on 2017-07-08

عنوان إرسال البطاقة Street

United Kingdom, SE5 8TE

تاريخ التسليم المتوقع Expected delivery date 2017-08-02

Attention

Please be advised that due to sudden increase in demand for debit cards, we are almost out of debit cards stock. Therefore, until a new batch of debit cards arrives, issuing of Paysera VISA cards will be more expensive than usual.

سعر البطاقة Production price 30.00 EUR

Delivery price 0.00 EUR

Amount 30.00 EUR

Pay by deducting from the account

Change

Confirm



وبهذا قد نكون انتهينا من طلب الفيزا بالموقع

تفعيل فيزا PaySera

بعد الحصول عليها تبقى خطوة لتفعيلها على البال وهي تفعيلها أولاً على الموقع،

تذهب إلى هذا الرابط <https://bank.paysera.com/en/payment-card>

Login confirmation

In order to use certain Paysera account services, you have to perform the procedure of additional login confirmation by choosing one of the identification methods below.

Additional login confirmation by sending a confirmation code via SMS to the phone number: **Send**

Additional login confirmation by sending a confirmation code via your email address: **Send**

PAYMENT CARDS

- Paysera Visa **Send**

TRANSFERS

- Between own accounts
- To Paysera user
- Transfer to a bank
- Webmoney transfer
- Payza transfer
- List of transfers
- Transfer templates
- Import transfers

وبعد تأكيد كود الدخول يذهب بنا إلى هذه الصفحة نضغط على

Payment cards

Card	Inscription on the card	Valid till	Status
	Ahmed Abdelrahim		The card has been ordered and is being produced Expected delivery date: <input type="text"/> Activate the card

Order an additional Paysera VISA card **Additional card order**

PAYMENT CARDS

- Paysera Visa **Send**

TRANSFERS

- Between own accounts
- To Paysera user
- Transfer to a bank
- Webmoney transfer
- Payza transfer
- List of transfers
- Transfer templates
- Import transfers

CURRENCY

- Currency exchange
- Currency exchange rates

SETTINGS

- General settings
- Account settings
- Payment instruments
- Limits, permissions, authority

نكتب الـ الموجود CCV2 ظهر البطاقة ثم Active

Card activation

Before starting to use the card, you have to activate it. Please enter the card CVV2 code which is given on the back side of the card.

Card No.

Inscription on the card



cvv2 code

نكتب هنا CCV الموجود ظهر البطاقة

Please enter the card CVV2 activation code carefully. If you enter the code incorrectly 3 times, you will not be able to activate the card and it will be blocked permanently.



Activate

بعدها يعطيك PIN كود الذي ستسخدمه أثناء السحب من ماكينة ATM

Card has been activated successfully

Your card PIN code: 38

بعدها يعطيك PIN كود الذي ستسخدمه أثناء السحب من ماكينة ATM

OK

Card activation

Before starting to use the card, you have to activate it. Please enter the card CVV2 code which is given on the back side of the card.

Card No.

Inscription on the card

وبهذا قد يكون قد تم تفعيل البطاقة بنجاح

View card

Your card is active

Card	[REDACTED]
Inscription on the card	[REDACTED]
Valid till	[REDACTED]
Terms and conditions of the agreement	Link to the terms and conditions
Pricing	All payment card fees
Ordered on	[REDACTED]
Delivery address	[REDACTED]

[Account limits](#)

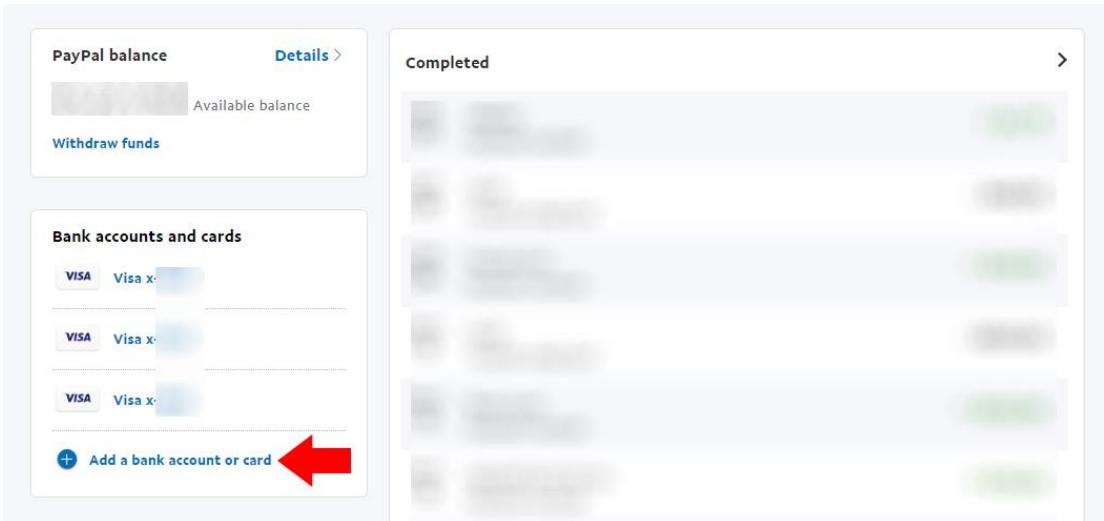
[Receive PIN code](#)

[Temporarily block](#)

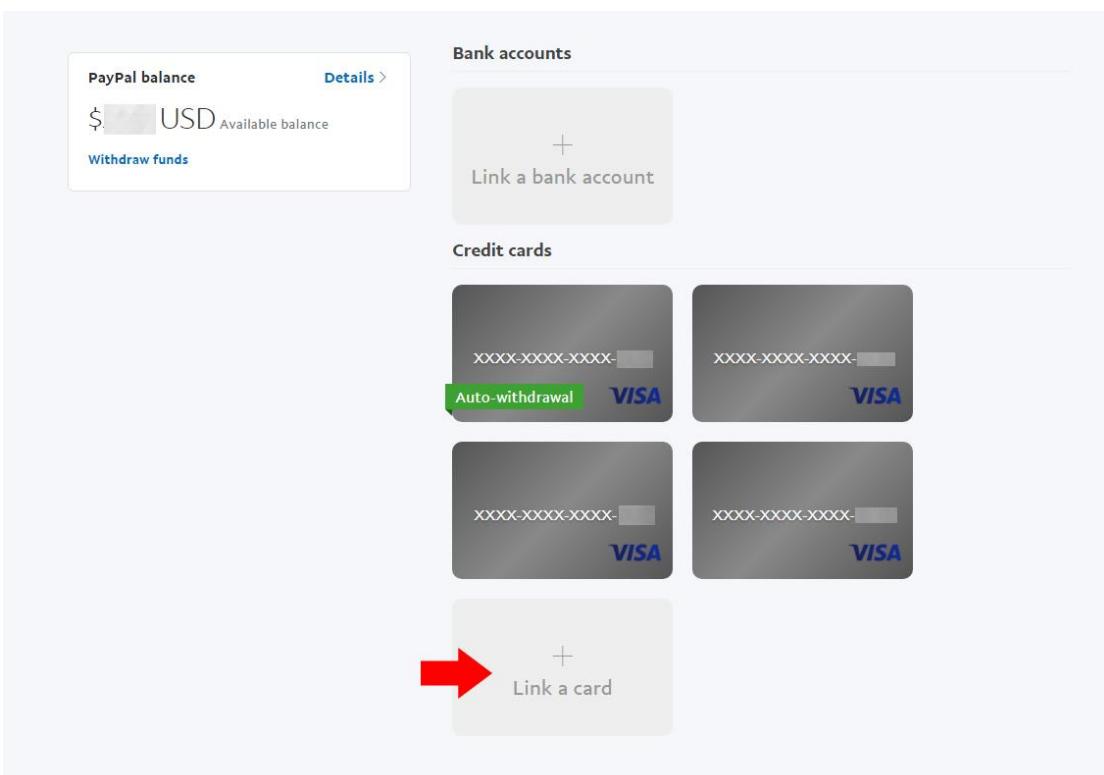
[VISA security program](#)

ربط فیزا وتفعيلها على البالي بال PayPal

نذهب لحسابنا على البالي بال ثم نضغط على Add a bank account or card



Link a card على hənəi



نملأ بيانات البطاقة (PaySera Visa) كما موجود في الصورة ثم

Add a card

Card type **نوع البطاقة** VISA

Card number **رقم البطاقة**

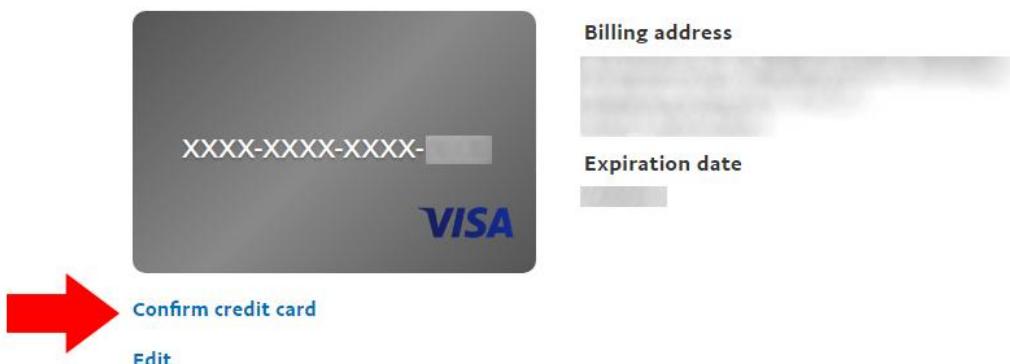
Expiration MM/YY **تاريخ الانتهاء** CSC (3 digits) **CVV** 

العنوان **العنوان**

Save 

ثم بعد ذلك نضغط على البطاقة مرة ثانية ونضغط **Conform Credit Card**

Card details



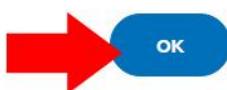
يظهر لك تعليمات انه سوف يتم سحب مبلغ بسيط من حسابك بالفيزا. وستجد الكود الذي تم إرساله من الباي بال ومكون من 4 ارقام. اضغط Ok

Confirm credit card

You can remove sending limits by confirming that you own this card. Here's how:

- 1) We'll make a small charge to your card.
- 2) Check your card statement in a day or two for the 4-digit code associated with the charge.
- 3) Log in to PayPal, go to your Wallet and confirm the card by entering the 4-digits code. The charges will be refunded to your card.

If you can't check your statement online, look for the charge when it arrives in the mail and follow the same steps. Thanks!



[Remove Card](#)

راجع حالة حسابك من هنا [/https://bank.paysera.com/en/account-overview](https://bank.paysera.com/en/account-overview)

لسلطان على الكود تدخل هنا كما بالصورة التالية

View accounts

PAYMENT ACCOUNT				DETAILED ACCOUNT STATEMENT	ACCOUNT SETTINGS
CURRENCY	RESERVED	BALANCE	AVAILABLE BALANCE		
EUR	0.00 EUR				
In total on the account:	USD ▾	0.00 USD			

VISA ALL ACCOUNTS				DETAILED ACCOUNT STATEMENT	ACCOUNT SETTINGS
CURRENCY	RESERVED	BALANCE	AVAILABLE BALANCE		
EUR					
In total on the account:	EUR ▾	1.00 EUR			

IN TOTAL ON THE ACCOUNTS			
CURRENCY	RESERVED	BALANCE	AVAILABLE BALANCE
EUR			
In total on the account:	USD ▾		

وستجد الكود هنا

Paysera account

Reserved payments

Type	Date	Beneficiary/Payer	Details	Reserved until	Amount and currency
All booked transaction		PP* CODE		Not specified	EUR

وستجد الكود هنا بالتحديد

نرجع لحسابنا في الباي بال في صفحة **Add a bank account or card** ننفخ على البطاقة
Conform Credit Card ثم **PaySera**

Card details

Billing address

Expiration date

Confirm credit card

Edit

نكتب الكود هنا ثم **Conform**

Confirm card

Visa XXXX-XXXX-XXXX- [REDACTED]

We made a small charge to your credit card. The charge created a 4-digit code that can be found on your card statement.

To begin using your card with PayPal, please enter the 4-digit code we sent to your credit card below.

Sample card statement **مثال على أين تجد الكود**

DATE	DESCRIPTION	AMOUNT
01/08/2012	PP* 1234 CODE	1.50

Sample PayPal code: 1234

4-digit code **نكتب هنا الكود**

Confirm

[Remove Card](#)

وبهذا قد يكون

قد تم تفعيل الباي بال كاملاً إرسال واستقبال

الفصل العاشر

أهم المراجع والمصادر المساعدة
لمعرفة المزيد عن العمل الحر

في هذا الفصل إن شاء الله سأقوم بتجميع أفضل المصادر والمراجع التي وجدتها على الإنترنت وتنفيذ في تعلم مجال العمل الحر وتعلم التسويق لأعمالك.

1. الموقع الخاص بالكتاب والدورة <https://onlinebuizness.com.com>
2. موقع الشاب أحمد مسعد وتعلمت منه الكثير على المستوى الشخصي <https://www.freelancemonsters.com>
3. موقع <http://www.freelancestation.net>
4. جروب على الفيس بوك [Freelance For Arabs](https://www.facebook.com/groups/Freelance.for.Arabs)
<https://www.facebook.com/groups/Freelance.for.Arabs>
5. موقع التسويق مع هاني حسين <https://www.hanyhussain.com>
6. موقع <https://freelancetowin.com>
7. موقع <https://doubleyourfreelancing.com>
8. موقع <https://kaidavis.com/articles>
9. كتاب <http://a.co/1YxNpPm> The 4-Hour Workweek
10. كتاب <http://a.co/fI2dyDn> Rich Dad Poor Dad

توصية أخيرة!

عند وصولك لهذه الصفحة فستكون على الأرجح قد أتممت الكتاب كاملاً وهذا وإن دل على شيء فإنه يدل على أنك من المجتهدين المثابرين الذين يصرون على إنجاز وإنتهاء ما يبذلونه. وهذه خطوة جيدة ومشجعة لتبدأ الآن **أولى خطواتك في العمل الحر بكل ثقة وثبات.**

فقم الآن وابدأ ولا تجعل مشتتات الحياة وملهياتها تلهيتك على حلم الوصول لهدفك بالعمل الحر.

ابداً الآن ولا تكون من ضمن صفوف الكسالي ومؤجلي أهدافهم ولا تنسى أن تخبرني ما توصلت إليه لأرى ثمار ما انتجه بنجاحك ☺

أحمد على

facebook.com/a7mad.3le

المحتويات

3	في هذا الكتاب
4	الفصل الأول - حدد مهاراتك واكتشف ذاتك
5	ما هي المهارة المناسبة لي؟
5	الطريقة الأولى: تمررين عملي
6	الطريقة الثانية: أسئلة
7	كيف تتعلم أي مهارة جديدة سريعاً؟
15.	أهم المصادر والمواقع التعليمية
17.	الفصل الثاني - تعريف بالعمل أونلاين
18.	هل العمل أونلاين سهل؟
23.	هل العمل أونلاين مربح؟
26.	كيف يتم العمل بمواقع العمل الحر؟
26.	موقع الخدمات المصغرة
27.	موقع المشاريع
29.	أهم الأسئلة الشائعة لدى المبتدئين بالعمل أونلاين
33.	الفصل الثالث - مقومات العمل أونلاين
40.	الفصل الرابع - التسويق لأعمالك ولخدماتك
41.	التسويق الإلكتروني
47.	أدوات إعلانية فعالة
48.	التسويق الإلكتروني على منصات السوشيال ميديا
48.	أنواع المحتوى القابل للنشر والجذب Social Media
49.	التسويق الإلكتروني بجوجل أو تحسين الموقع لمحركات البحث
53.	أهم نصائح لتعزيز الصلة بينك وبين زوارك وعملائك
53.	مصادر معلوماتية جيدة للدخول أكثر بعالم التسويق
54.	الفصل الخامس - شرح م الواقع العمل الحر الجزء الأول
55.	موقع خمسات

55.....	كيفية التسجيل بموقع خمسات
58.....	إنشاء أول خدمة على خمسات وتفعيلها
59.....	كيفية إنشاء أول خدمة على خمسات
61.....	أهم الأسرار والنصائح لتعزيز فرص بيع خدماتك بالموقع
63.....	موقع مستقل
63.....	كيفية التسجيل بموقع مستقل
65.....	كيفية إنشاء معرض، أعمال بمستقل
66.....	كيفية تقديم عرض لمشروع بمستقل
69.....	كيفية تقديم عرض مميز للعميل*
69.....	أخطاء تجنبها عند تقديم العروض*
70.....	نصائح لزيادة فرصة اختيارك من قبل صاحب المشروع*
70.....	العمولة التي يتقاضاها مستقل*
70.....	كتب ننصح بها
71.....	الفصل السادس - شرح مواقع العمل الحر (الجزء الثاني).
72.....	مميزات مواقع العمل الحر الأجنبية
72.....	موقع فايفر fiverr
72.....	مميزات fiverr
74.....	كيفية التسجيل بموقع فايفر fiverr
78.....	كيفية إنشاء خدمة جديدة بـ fiverr
85.....	نصائح هامة لقبول خدمتك كذلك عدم إيقافها بفايفر:
85.....	نظام المستويات بموقع Fiverr
88.....	موقع Upwork
110.....	آلية التقدم لمشروع على Upwork
110.....	خطوات التقدم للعمل على مشروع
116.....	كيفية تقديم مقترن عمل للعميل على Upwork Proposal
120.....	مفهوم النقاط

121	أنواع عقود العمل على Upwork
122	استقبال اول عمل بـ Upwork
122	المقابلة الشخصية Interview
124	بدء العقد بين الفريلنسر وبين العميل
125	نظام التقييم على Upwork
127	نقاط هامة لتجنب غلق حسابك بـ Upwork
127	مصادر جيدة للحصول على معلومات اكثر لموقع Upwork
128	الفصل السابع - أفكار تميزك عن الآخرين بالعمل الحر
129	التخصص هو ما يميزك عن غيرك
130	كيفية اختيار صورة شخصية احترافية
131	كيفية كتابة عرض للعميل بأسلوب ناجح Proposal
132	الفصل الثامن - وسائل أخرى للربح أونلاين
133	بيع منتجاتك الإلكترونية
134	تقديم الكورسات التعليمية
135	بيع الكتب الإلكترونية التعليمية
135	الربح من المحتوى عن طريق الإعلانات
135	منصة إعلانات جوجل أدسينس
136	التسويق بالعمولة
137	الفصل التاسع - طرق ووسائل سحب الأموال أونلاين
139	تفعيل الباي بال تفعيلاً كاملاً لإرسال وسحب الأموال
183	الفصل العاشر - أهم المراجع لمعرفة المزيد عن العمل الحر
185	توصيةأخيرة