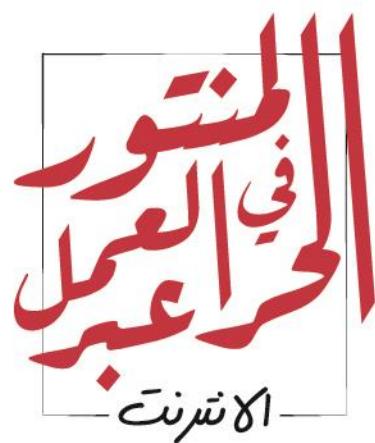




# الشورة الرائع الآن متاحة



الطبعة الاولى - 2019



2019 - الطبعة الأولى

## جدول المحتويات

المقدمة.....	ج
فريق العمل.....	د
<b>الفصل الأول: مقدمة في العمل الحر عبر الإنترنّت.....</b>	<b>1</b>
العمل الحر.. حقائق وأرقام.....	3
مفاهيم ومصطلحات مهمة.....	5
العمل الحر أم التوظيف عن بعد أم العمل الحر عبر الإنترنّت؟.....	7
مفهوم الحرية في العمل الحر.....	8
الوظيفة أم العمل الحر؟.....	9
الفرق بين العمل الحر وريادة الأعمال.....	11
متطلبات العمل الحر عبر الإنترنّت.....	13
مجالات العمل الحر عبر الإنترنّت.....	16
سلسلة القيمة للعمل الحر عبر الإنترنّت Value Chain of Online Freelancing.....	18
<b>الفصل الثاني: كيف أبدأ رحلتي في عالم العمل الحر عبر الإنترنّت.....</b>	<b>23</b>
هل يناسبني مجال العمل الحر عبر الإنترنّت؟.....	25
اختيار المجال الأنسب للعمل الحر عبر الإنترنّت.....	26
ما هي أداة SWOT ؟.....	29
كيف أبدأ رحلتي في عالم العمل الحر عبر الإنترنّت؟.....	33
نظرة شاملة لكيفية عمل موقع العمل الحر.....	36
<b>الفصل الثالث: بناء الملف الشخصي ومعرض الأعمال.....</b>	<b>39</b>
فهم آلية التسجيل في منصات العمل الحر.....	41
التعرّف على مكونات الملف الشخصي في موقع العمل الحر.....	45
نصائح لبناء ملف شخصي مميز Profile.....	46
خطوات التسجيل في منصات العمل الحر.....	54
معرض الأعمال Portfolio.....	60
استخدام موقع التواصل الاجتماعي في بناء ملف شخصي على الإنترنّت.....	64
<b>الفصل الرابع: استعراض المشاريع والوظائف.....</b>	<b>71</b>
تفعيل الحساب عبر منصة Upwork.....	73

75.	كيفية البحث عن وظائف ..... How to search for jobs
85.	أنواع الوظائف في منصات العمل الحر ..... Types of jobs available on freelancing platforms
90.	التعرف على المعلومات الخاصة بالوظائف ..... Understanding specific job requirements
<b>97</b>	<b>الفصل الخامس: التقدم للمشاريع والوظائف ..... Chapter 5: Applying for Projects and Jobs</b>
99.	التحضير للتقدم بالعرض ..... Preparing for presentations
104.	بداية التفاوض مع الزبائن وتحديد السعر والوقت ..... Starting negotiations with clients and setting prices and timelines
110.	التقدم للوظائف على منصات العمل الحر ..... Applying for jobs on freelancing platforms
125.	أنواع العضويات ..... Types of membership
126.	طرق استلام الأموال ..... Payment methods
130.	تجنب الخداع والاحتيال ..... Avoiding scams and fraud
131.	نصائح مهمة للعمل الحر عبر الإنترنت ..... Important tips for working online
<b>135</b>	<b>الفصل السادس: مهارات وأدوات مهمة للعمل الحر ..... Chapter 6: Essential Skills and Tools for Freelancing</b>
137.	مهارات التسويق الإلكتروني ..... Digital marketing skills
142.	مهارة التعلم الذاتي ..... Self-learning skills
143.	مهارات تعلم اللغة الإنجليزية ..... English language learning skills
146.	مهارات التفاوض ..... Negotiation skills
146.	برامج وأدوات مهمة للعمل الحر عبر الإنترنت ..... Software and tools for freelancing online
153.	نبذة عن منصات عمل أخرى ..... Overview of other freelancing platforms
156.	منصات تسويق الخدمات ..... Service marketing platforms
166.	نصائح وتوصيات خاتمية ..... Final tips and recommendations
170.	الخاتمة ..... Conclusion
170.	المراجع ..... References

## المقدمة

يواجه كلاً من الضفة الغربية وقطاع غزة حالياً قيوداً كبيرة على حركة الأشخاص والسلع التي تعيق تقدم إمكانات المنطقة الاقتصادية، مما ساهم في انخفاض معدلات النمو والتراجع في التصنيع والخدمات المهنية المحلية وغيرها من القطاعات التقليدية. وبطبيعة الحال، فقد أدى ذلك إلى تفاقم البطالة خاصةً بين فئة الشباب المتعلّم؛ ولكن بفضل وجود الإنترنت عالي السرعة وأجهزة الحاسوب التي ساعدت على تغيير هذا الوضع القاسي من خلال التواصل مع العالم الخارجي. وقد وفر العمل الحر عبر الإنترنت أو ما يطلق عليه الـ "فريلانسنج" بشكل خاص فرصاً للتغيير مسار حياة آلاف من الشباب الفلسطينيين ذوي التعليم العالي ولكن بنفس الوقت العاطلين عن العمل أو من يعملون ويرغبون في زيادة دخلهم أو اكتساب مهارات جديدة متميزة.

وتعتبر مؤسسة ميري كور واحدة من أوائل المنظمات الغير الحكومية الدولية العاملة في فلسطين التي تركز على خلق فرص العمل وريادة الأعمال في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. ومن ضمن جهودها الرامية إلى إحداث تغيير في هذا القطاع، قامت مؤسسة ميري كور وغزة سكاي جيكس في غزة بالعمل على وضع برامج وحلول إبداعية لتشجيع الشباب على كسب قوتهم من خلال العمل الحر عبر الإنترنت بدءاً من العام 2014 من خلال إنشاء أكاديمية العمل الحر (أونلاين) - التي قدمت مجموعة من الدورات المباشرة عبر الإنترنت والمقالات والتي استفاد ما يزيد عن 10آلاف شخص منها - وعمل برامج تدريب تقنية وبرامج تدريب على العمل الحر وورش عمل تثقيفية وغيرها من النشاطات التي عكست رؤية المؤسسة في المساهمة في توفير قنوات عمل جديدة للشباب من أجل تخطي الصعوبات الاقتصادية التي يواجهونها.

وفي هذا الإطار قامت المؤسسة بتدريب مجموعاتٍ من الأكاديميين في الجامعات والكليات المختلفة على مهارات العمل الحر عبر الإنترنت بهدف تطوير معارف ومهارات الأكاديميين الجامعيين في مجال العمل الحر عبر الإنترنت وكيفية تدريس وتعليم الطلاب داخل الجامعات والكليات على العمل الحر عبر الإنترنت.

واستكمالاً لهذا المجهود، قامت مؤسسة ميري كور/غزة سكاي جيكس بتطوير منهاج متكمال لتعليم العمل الحر عبر الإنترنت سواء داخل الجامعات والكليات لتدريس مفاهيم العمل الحر عبر الإنترنت ضمن المساقات الأكademie للطلبة، أو من خلال التعلم الذاتي من يود أن يدخل هذا العالم. ويشمل ذلك تطوير هذا الكتاب بعنوان "المحتوى في العمل الحر عبر الإنترنت" والمكون من ستة فصولٍ وملحقاً به عروض تقديمية ودليل الأكاديمي ومجموعة من الدورات المباشرة عبر الانترنت والعديد من المقالات والتي يمكن أن تجدونها على منصة أكاديمية العمل الحر [www.skylanceronline.com](http://www.skylanceronline.com) .

علمًا بأن أي شخص مهتم بالدخول لعالم العمل الحر عبر الإنترنت يستطيع الاستعانة بهذا الكتاب والمواد الأخرى الملحقة معه.

يُقدِّم الكتاب الكثير من النصائح والإرشادات ليُمكِّنك من اكتشاف أسرار ومهارات العمل الحر عبر الإنترنت وفهم آلاته وطرق كسب المزيد من الدخل. يبدأ الكتاب بتعريف العمل الحر ومصطلحاته و مجالاته، ثم يُرشدك بخطواتٍ بسيطة وسهلة التطبيق كيف تصبح مستقلًا ناجحًا في هذا العالم.

نضع بين أيديكم هذا الكتاب متمنين أن يكون دليلاً ناجحاً ومرشدًا لكم في مجال العمل الحر عبر الإنترنت.

## فريق العمل

قام بإعداد وتأليف المادة العلمية الأساسية لهذا الكتاب محمد هاشم العفيفي، تحت إشراف تيسير جابر شقليه، وبمساعدة كل من محمد صلاح أبو عاصي و محمد ماجد الفرا من مؤسسة الميريسي كور/غزة سكاي جيكس. وكذلك قام سعد رجبي حبيب من مؤسسة الميريسي كور/غزة سكاي جيكس بمساعدة فريق العمل على مراجعة الفصول الأربع الأولى من الكتاب.

قام بتصميم غلاف الكتاب عبدالرحمن قدورة، وقادت إيمان زكي قشطة بعمل التدقيق اللغوي النهائي للكتاب، وقادت ألفت هاشم الشاعر بالتنسيق الأولى للكتاب، وقام نسيم سليم سكيل بعمل التنسيق والترتيب النهائي للكتاب.

ومن أجل الحصول على كتاب ذو قيمة مميزة ويلبي احتياجات شريحة واسعة من القراء، قام فريق الميريسي كور/غزة سكاي جيكس بالاستعانة بمجموعة من الخبراء والأكاديميين والمتطوعين مشكورين بالمراجعة، والتدقيق، والتحرير والإضافة على الكتاب:-

- آن سعيد عبد الواحد.
- احمد إسماعيل يونس.
- احمد محمد المدهون.
- سلمى بركة أبو عربان.
- سماح عبدالقادر أبو رمضان.
- شمس محمد أبو حسنيين.
- شروق جمال عليوة.
- محمد صالح الغزالي.
- ناهض توفيق الكيالي.
- وسیم محمد الأطرش.
- ياسمين عصام وادي.

وتقدم مؤسسة الميريسي كور/غزة سكاي جيكس بخالص الشكر والتقدير لكل من ساهم بوقته ورؤيته في إخراج هذا الكتاب إلى النور.

# الفصل الأول:

## مقدمة في العمل الحر عبر الإنترنٌت



## أهداف الفصل:



- فهم أهمية العمل الحر عبر الإنترنت.
- تعريف العمل الحر والتمييز بينه وبين أنواع العمل الأخرى.
- التعرف على إيجابيات وسلبيات كل من الوظيفة والعمل الحر.
- التمييز بين العمل الحر وريادة الأعمال.
- فهم متطلبات العمل الحر عبر الإنترنت.
- فهم المجالات المتاحة للعمل عبر الإنترنت مع التعرف على مكونات سلسلة القيمة للعمل الحر.

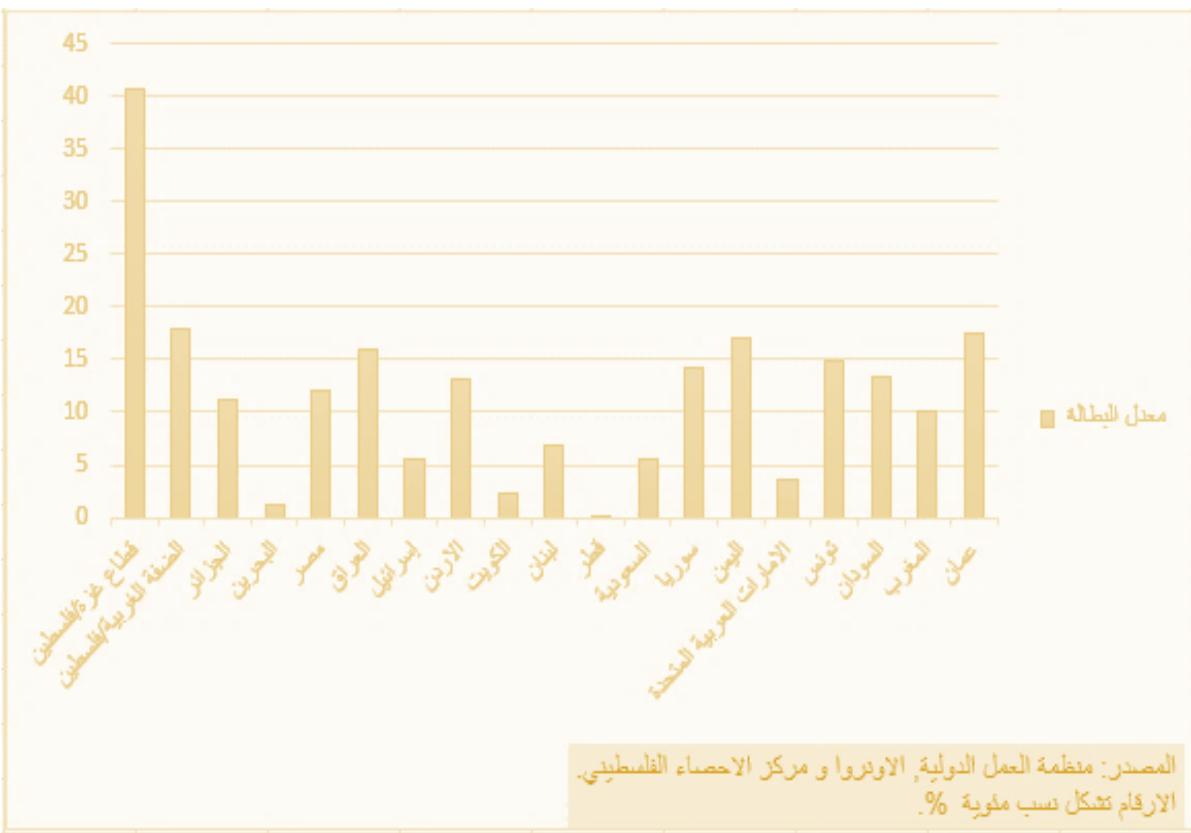
## ملخص الفصل:



يقدم لك هذا الفصل مدخلاً لفهم أساسيات ومصطلحات مهمة سوف تتكسر في الفصول اللاحقة تساعدهك في فهم التفاصيل قبل البدء بالتعامل مع منصات العمل الحر عبر الإنترنت. يبدأ الفصل الأول من الكتاب بعرض مجموعة من الإحصائيات المهمة وتبيان أهمية منصات العمل الحر. ومن ثم يناقش بعض المصطلحات المهمة ليُجيب على السؤال: "أَهْمَا اخْتارِ، الْوَظِيفَةُ أَمِ الْعَمَلُ الْحَرُّ عَبْرِ الْإِنْتَرْنَتِ؟" من خلال مقارنة إيجابيات وسلبيات كل منها مع التطرق لريادة الأعمال. كما ويناقش أيضاً المتطلبات الخاصة بالعمل الحر عبر الإنترنت مع استعراض المجالات المختلفة المتاحة أمامك لبدء العمل بها. أما في نهاية الفصل، يعرض سلسلة القيمة الخاصة بالعمل الحر عبر الإنترنت لتوضيح السُّبُلُ المُخْلِفَةُ الَّتِي تُمْكِنُكُ من النجاح في هذا المجال. حيث يُركِّزُ الفصل على أهمية بناء الفكر الخاص بالعمل الحر كأسلوب حياة وطريقة تفكير للخريجين.

## العمل الحر.. حقائق وأرقام

أصبح خريجو الجامعات في الآونة الأخيرة يواجهون معضلةً كبيرةً بعد التخرج، وذلك بسبب قلة فرص العمل مقارنةً بالأعداد الكبيرة المتزايدة منهم. وتتفاوت نسب البطالة بين خريجي الدول العربية فتجد البطالة في قطر على سبيل المثال منخفضة جداً مقارنةً بالبطالة في الأراضي الفلسطينية وقطاع غزة خصوصاً، حيث تصل نسبة البطالة إلى حوالي 55% في قطاع غزة<sup>1</sup> وهو مؤشر خطير يتطلب من الجامعات والحكومات والمؤسسات الشبابية العمل على طرح بدائل للخريجين والشباب للحصول على فرص عمل خارج إطار الوظيفة التقليدية. ومن هذا المنطلق يأتي هذا الكتاب لسد الفجوة الخاصة بقلة المراجع العربية في مجال العمل الحر عبر الإنترنت ليقدم ملخصاً موجهاً يمكن القارئ من الدخول بشكل سلس إلى عالم العمل الحر عبر الإنترنت. في الشكل التالي نلاحظ نسب البطالة العالية التي تواجه الدول العربية عامة وفلسطين خاصة:

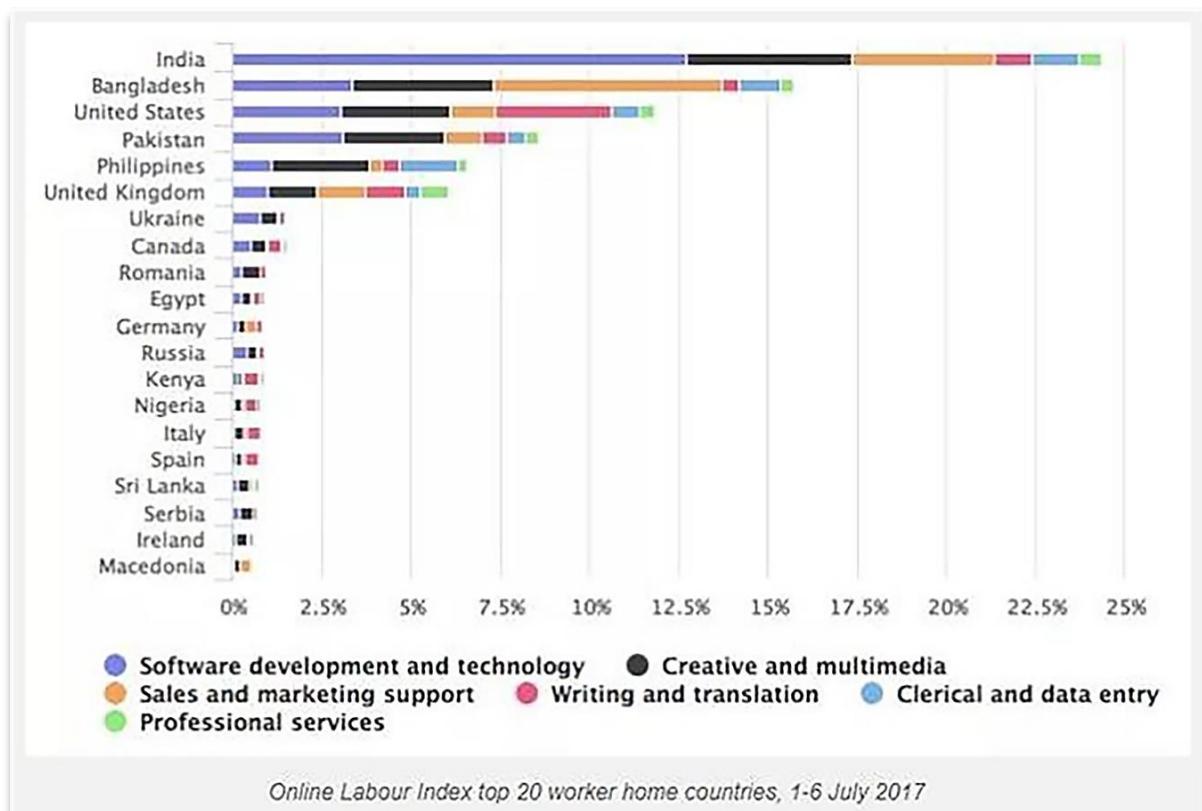


تسارع وتيرة هذا النوع من الأعمال بشكل كبير جداً، حيث يتم تداول المليارات من الدولارات في العمل الحر عبر الانترنت سنوياً حسب تقارير البنك الدولي، كما ويتجاوز عدد الأشخاص الذين يقومون بها سنوياً، على سبيل المثال وصل عدد المستقلين freelancers في منصة [www.freelancer.com](http://www.freelancer.com) أكثر من 27 مليون شخص وعدد الوظائف التي أعلنت عبر هذه المنصة فقط تجاوز 13 مليون إعلان<sup>2</sup>. وقد قام الكثير من الأشخاص بالتوجه للعمل الحر كمصدر دخل كامل وتركوا الوظيفة بعد نجاحهم في هذا المجال.

1 الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – مسح القوى العاملة (الربع الثالث 2018)

2 الإحصائيات من الموقع الرسمي – فبراير 2018

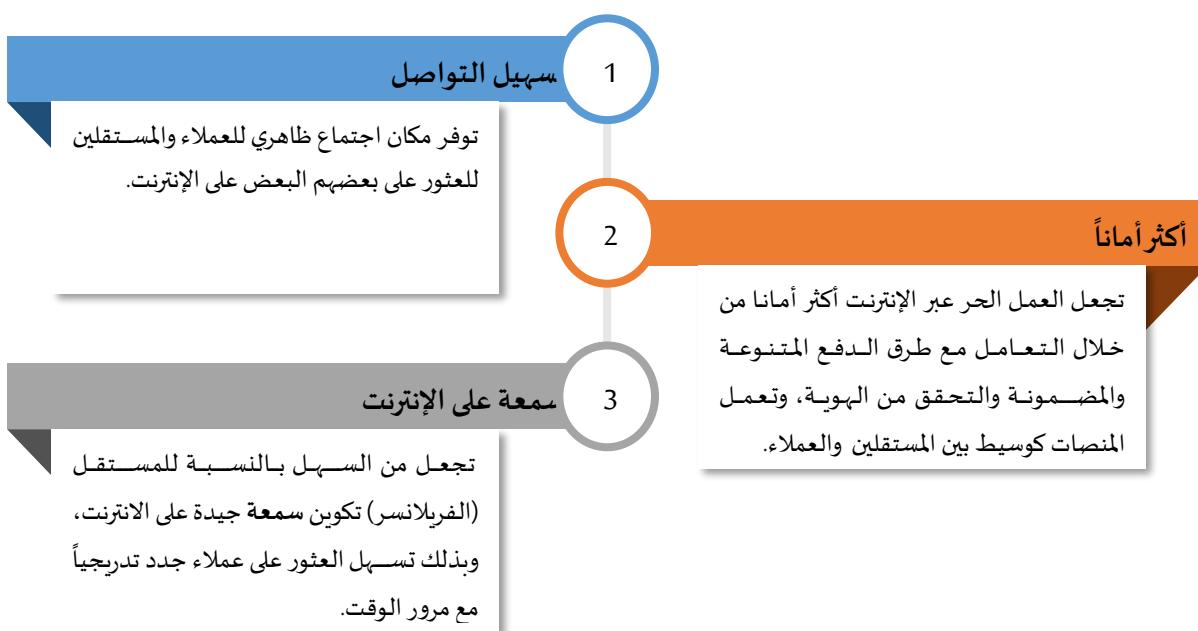
وقد أثبتت بعض الدول قدرتها على التفوق في مجال تصدير الأعمال والعمل الحر، فالهند مثلاً تقدم تجربة ناجحة في مجال العمل الحر عبر الإنترنت حيث تصدرت الترتيب العالمي في التشغيل عن بعد كما توضحه الإحصائية التالية:



وبحسب الدراسة في الشكل أعلاه، يشكل المستقلون freelancers الهنود ما يقارب 24% من المستقلين في العالم، حيث أصبح العمل عبر الإنترنت من أهم الصادرات في الهند. كما أظهرت الإحصائية السابقة تنوع مجالات العمل لديهم مع التركيز على سوق تطوير البرمجيات حيث يعمل 55% من المستقلين الهنود في هذا المجال. هذا النجاح المنقطع النظير تحقق بفضل التقدم في المجال العلمي والتكنولوجي والخبرات التقنية لديهم.

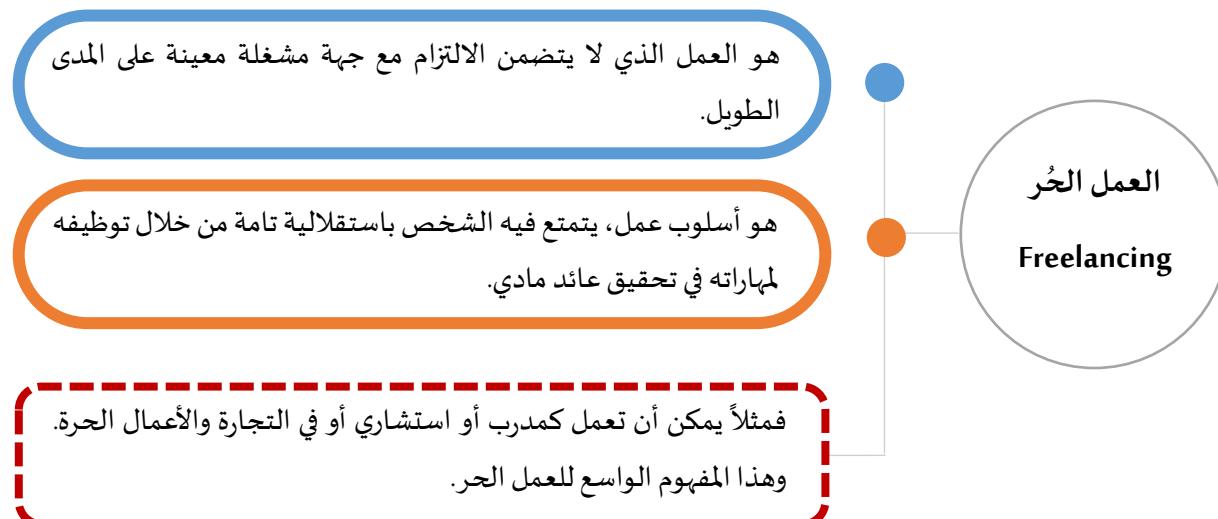
إن التطور المتتساع في أنظمة التعليم والمجالات التقنية سيؤدي في النهاية إلى تحسين جودة العمل الحر عبر الإنترنت وخاصة في البلاد التي تعاني من صعوبة الأوضاع المعيشية. فهذا المجال يتعدى حدود المكان ويكسر الحواجز المتعلقة بالسفر والتنقل ويسمح لك بالتواصل والعمل مع جهات عالمية وأنت في منزلك.

ومن أجل الوصول إلى فرص العمل الحر عبر الإنترنت، يمكنك التعامل إما مع منصات متخصصة أو من خلال وسائل أخرى متعددة مثل منصات التواصل الاجتماعي. في هذا الكتاب سنركز على الطرق المختلفة للحصول على وظائف من خلال الإنترنت وخاصة منصات العمل الحر عبر الإنترنت حيث توفر هذه المنصات عدهاً من المزايا ومنها:



## ■ مفاهيم ومصطلحات مهمة

تحتاج في البداية إلى أن تفهم المصطلحات المتعلقة بهذا المجال بشكل جيد حتى تتمكن من الانطلاق في رحلة النجاح في عالم العمل الحر عبر الإنترنت. في هذا الفصل نقدم لك تعريفاً ببعض المصطلحات الشائعة التي سنتعرض لها بشكل متكرر وأهمها:



الأعمال التي تتم بين العملاء والمستقلين Freelancers في المجالات التي يمكن إنجازها وتسويتها من خلال الإنترنت.

العمل الحر عبر  
الإنترنت  
Online Freelancing

وهو مجال التركيز في هذا الكتاب، وعندما يتم الإشارة إلى العمل الحر فالمقصود هو مجال العمل الحر عبر الإنترنت.

هو الشخص الذي يعمل على بيع خدماته التي يمكن إنجازها وتسليمها من خلال الإنترنت سواء بنظام الساعة أو المشروع، بدلاً من العمل التقليدي براتب منتظم، وله القدرة على الوصول والعمل مع عدة عملاء.

المستقل/الفريلانسر/  
العامل الحر  
Freelancer

الأشخاص الذي يعملون لحسابهم الخاص من خلال تقديم خدمات، مثل: الكتابة، البرمجة، التصميم ... دون الالتزام مع صاحب عمل واحد ثابت.

هو الشخص قادر على تقديم الخدمات بشكل مستقل دون الالتزام بشركة واحدة وعادة ما تكون هذه الخدمات قصيرة الأجل.

يمكن أن يشار إلى المستقلين كمتعاقدين، لأنهم يأخذون وظائف من خلال عقود قصيرة الأجل مع العملاء، بدلاً من راتب دائم منتظم. وعادةً ما يتعامل المستقل مع عدد قليل من الزبائن في نفس الوقت، والانتقال بين المشاريع بما يضمن الالتزام بالجدول الزمني المحدد.

يُطلق على الفريلنسر **freelancer** أنه:

شركة مكونة من شخص واحد أو كما يسمى بالإنجليزية (One-man Band) أي فرقة مكونة من شخص واحد فقط. فالفريلانسر مسؤول عن كل ما يتعلق بالعمل، من تسويق للزبائن وعقد الاتفاقيات معهم، وتنفيذ العمل واستلام الأموال، وتنظيم الوقت، ومتابعة العمل...

## ■ العمل الحرّأم التوظيف عن بعد أم العمل الحرّ عبر الإنترنت؟

مفهوم العمل الحر أو Freelancing يشمل جميع الأعمال التي تعتمد على تقديم خدمة أو منتج ما، فمثلاً الأعمال الاستشارية والتدريب وتنفيذ الأعمال التقنية كتصميم موقع الكتروني لشركة محلية يعتبر عمل حر يحقق دخلاً لصاحبها، بغض النظر عن موقع العميل أو المستقل، سواء كانوا في دولة واحدة أو في دول مختلفة.

يوجد نمط آخر وهو "التوظيف عن بعد" Remote Employment وهي تماماً كالوظيفة التقليدية، الفرق الوحيد أنه في هذه الحالة يكون الطرف المشغل في دولة أو مدينة مختلفة. وفي هذه الحالة تكون أنت موظف لدى الطرف المشغل براتب محدد وقد تكون مقيد بقيود الوظيفة مثل ساعات عمل محددة مع وجود اشراف من مديرك على أعمالك اليومية.

إن النمط الذي سوف نركز عليه في هذا الكتاب هو العمل الحر عبر الإنترنت (Online Freelancing) والذي يقدم لك الفرصة لتقديم خدماتك لعملاء من شتى أنحاء العالم من خلال منصّات العمل الحر أو من خلال موقع التواصل الاجتماعي وتسليمها عبر الإنترنت.

## مفهوم الحرية في العمل الحر

أحد أهم المزايا التي يتحققها الفريلانسر هي الحرية في الاختيار:

بعكس الوظائف التي تفرض عليك وقتاً محدداً للدوام اليومي، فأنت في مجال العمل الحر لديك حرية اختيار أوقات العمل بما يناسبك معك طالما تقوم بتسليم العمل المطلوب في الوقت المحدد. فمثلاً أن تفضل السهر ليلًا للعمل أو أن تفضل أيام محددة في الأسبوع للعمل. يقابل ذلك أيضاً أن تضطر للعمل في أوقات طويلة إن كان لديك العديد من المهام المطلوبة.

المشاريع / الأعمال  
Job / Projects

أوقات العمل  
Time of Work

فأنت قادر على اختيار المشاريع التي ترغب في العمل بها سواء كان الاختيار متعلق بمجال العمل أو طبيعة العمل. فيمكن مثلاً أن تختار العمل في مجال التصميم، أو تخصص مجال العمل بالبحث عن مشاريع متعلقة بتصميم موقع الانترنت، وبعد فترة تقرر الدخول إلى مجال آخر مختلف تماماً حسب رغبتك وحاجة السوق لمهارات جديدة.

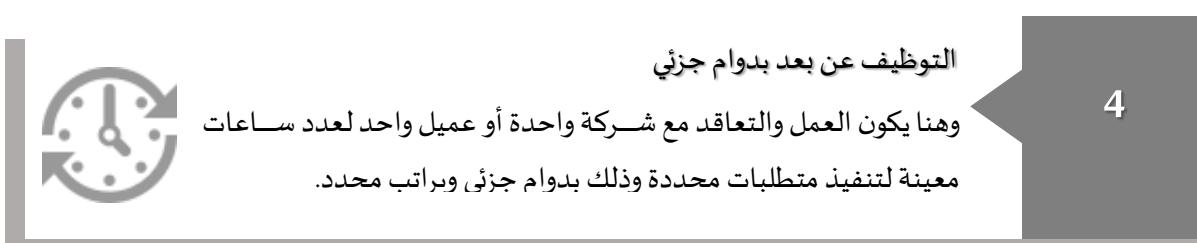
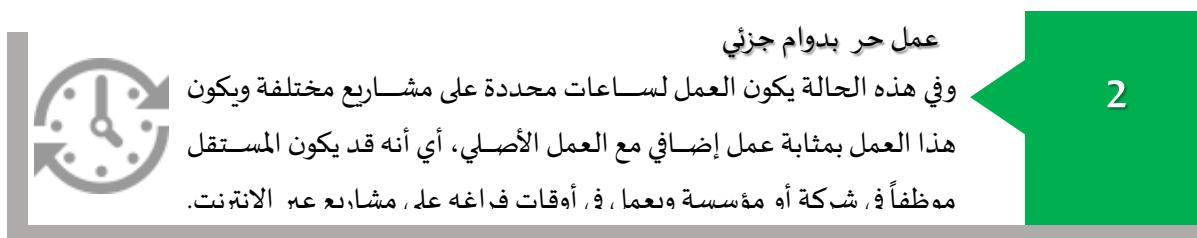
غالباً ما يترك الموظفون أعمالهم بسبب عدم قدرتهم على التعامل مع رؤساء العمل أو زملائهم من الموظفين. في مجال العمل الحر عبر الانترنت يمكنك اختيار الزبائن الذين ستعمل معهم ولست مضطراً للتعامل مع شخص محدد. فمن خلال التقييمات السابقة يمكن أن تحدد مدى مناسبة الزبائن للعمل معه، وأيضاً من خلال خبرتك السابقة في التعامل مع الزبائن يمكن أن تحدد من ترغب في العمل معه. مستقبلاً.

أماكن العمل  
Place of Work

الزبائن / العملاء  
(الأشخاص أو)

عند القيام بالأعمال الحرة عبر الانترنت فأنت لديك الخيار بتنفيذها في المكان الذي يناسبك طالما توفر لديك جهاز حاسوب واتصال بالإنترنت. فيمكنك القيام بها من المنزل أو استئجار مكتب خارجي أو مساحة عمل حر co-working spaces أو في استراحة قهوة. ويمكنك التنقل بين كل هذه الأماكن طالما أنت ملتزم بتسليم العمل في الوقت المطلوب.

بشكل عام يمكن أن نقسم الأشخاص الذين يعملون من خلال الإنترنت إلى الفئات التالية:



## الوظيفة أم العمل الحر؟



تعتبر الوظيفة التقليدية الخيار المناسب لكثير من الخريجين لما تتميز به من وضوح في مهام العمل وال ساعات المحددة للدوام في مقر الشركة والأجر المحدد كل شهر، بينما يفضل البعض العمل الحر لما يتميز به من حرية العمل والوقت والمكان و اختيار الأشخاص الذين تعمل معهم، بالإضافة لعدم وجود سقف محدد للراتب حيث يتتناسب دخلك طردياً مع كم الأعمال المنجزة كل شهر. لتسهيل المقارنة بين الوظيفة والعمل الحر سنستعرض الإيجابيات والسلبيات لكل منهما:

الوظيفة	العمل الحر
إيجابيات الوظيفة	إيجابيات العمل الحر
<p>1. وقت العمل محدد بساعات معينة ومنتظمة.</p> <p>2. مخاطرة أقل لأن لديك دخل ثابت ومعرفة يعطي احتياجاتك والتزاماتك الأساسية يتم دفعه آخر كل شهر، مما يعطي شعوراً بالاستقرار.</p> <p>3. توفر الكثير من الوظائف امتيازات مثل التأمين الصحي والضممان الاجتماعي.</p> <p>4. مسؤوليات أقل نظراً لتحديد المهام في جزء محدد. فانت كموظف تصمم مهمتك عمل التصميم وليس من مهامك متابعة الزبائن واستلام الدفعات أو التسويق.</p> <p>5. وضوح المهام المطلوبة في الوظيفة حيث يندرج العمل عادة تحت وصف وظيفي محدد ومعروف.</p>	<p>1. حرية العمل وتنظيم الوقت: يتميز العمل الحر بالمرنة والقدرة على العمل في الأوقات المفضلة.</p> <p>2. التحكم في مكان العمل: تعدد هذه ميزة أساسية يتخلص بها المستقل من قيود الراتبة والبيئة المكتبية. كما أن العمل الحر عبر الإنترنت مصدر دخل متنقل وبالتالي يمكنك الاستمرار بالعمل رغم السفر دون الحاجة لتقديم استقالة من العمل.</p> <p>3. حرية اختيار الزبائن والأشخاص الذين تتعامل معهم.</p> <p>4. الفوائد المالية: حيث في العمل الحر لا توجد قيود مالية تحدد مستوى دخلك. ولكن هذه الزيادة في الدخل لا تأتي بسهولة منذ البداية. ولكن كلما زادت مهاراتك وقدرتك على أداء الأعمال يساهم ذلك في زيادة الدخل.</p> <p>5. مواكبة التطور في مجال اختصاصك، فكل يوم هناك وظائف بتقنيات أحدث، ولكي تواكب هذا التطور عليك أن تكون دائم الاطلاع ومستمر في التعلم. ولهذا فالعمل الحر يمنحك مساحة أوسع للإبداع والشعور بالتميز.</p>
سلبيات الوظيفة	سلبيات العمل الحر
<p>1. الالتزام بالحضور والانصراف في وقت محدد.</p> <p>2. المهام المتكررة قد تصبح روتيناً مملأً إذا كانت طبيعة عملك ليس فيها تجديد.</p> <p>3. في الغالب تكون الرواتب قليلة ولا تكفي الالتزامات.</p> <p>4. قد يكون بعد مكان العمل عائقاً يومياً.</p> <p>5. قلة المجال أمام المبادرات والإبداع. فإنك ينحصر فيما يطلب منك من مهام.</p>	<p>1. الإضطرار للعمل ساعات طويلة في بعض الأحيان وضمن أوقات مختلفة خلال اليوم.</p> <p>2. الحاجة لتقديم عروض العمل بشكل مستمر بالإضافة لأداء المهام المطلوبة في نفس الوقت.</p> <p>3. تذبذب الدخل الشهري بناء على توفر المشاريع والمهام المنجزة ومواعيد الدفعات.</p> <p>4. ضرورة توفير اتصال إنترنت وجهاز حاسوب.</p> <p>5. عدم توفر مزايا العمل التقليدي (الضممان الاجتماعي، الإجازات، المكافآت...).</p>

## ■ الفرق بين العمل الحر وريادة الأعمال

يحدث الكثير من الخلط بين مفهوم رياضة الأعمال Freelancing ومفهوم العمل الحر Entrepreneurship بسبب وجود بعض التداخلات بينهم. المجالان يعتبران من مصادر توفير فرص العمل للشباب ويمكن من خلالهما الحصول على مصدر دخل مناسب.

ريادة الأعمال هي فن ومهارة تأسيس الأعمال، وبالتالي تتطلب الريادة جانب المخاطرة لدى الريادي في عملية بدء المشروع وتتميز بحل مشكلة تواجه السوق المستهدف لسد هذه الفجوة من خلال فكرة مشروع تميز غالباً بجانب ابداعي وقيمة مضافة تجعل المنتج أو الخدمة قابلة للتسويق.

بينما العمل الحر يتم خلاله تلبية حاجات السوق بطريقة مختلفة، حيث يعمل الفريلنسر على البحث عن فرص عمل في مجال تخصصه سواء من خلال موقع العمل الحر أو خلافها، وبالتالي لن يتحمل تكالفة ومخاطرة إنشاء مشروع خاص به، فهو يقدم خدمة للشركات أو الزبائن مقابل عائد مادي على الخدمة.

الجدول التالي يلخص الفروقات بين رياضة الأعمال والعمل الحر:

رiëادة الأعمال	العمل الحر	م
1. يستثمر الريادي بشكل أساسي في فكره ويعتمد عليها في تأسيس عمله، والتي تأتي من خلال دراسة واقع احتياجات السوق المستهدف.	يسثمر المستقل freelancer في مهاراته التي يقوم بتطويرها بشكل مستمر بما يتناسب مع احتياجات الزبائن.	
2. يحتاج الريادي لمبلغ مالي في الغالب لبدء تكوين شركته الريادية.	لا يحتاج المستقل لمبالغ مالية لبدء العمل، ولكن بعض الأعمال تحتاج لأجهزة خاصة مما قد يؤدي لبعض التكاليف الإضافية.	
3. جانب المخاطرة أعلى في رياضة الأعمال.	جانب المخاطرة أقل مع وجود صعوبة في البداية.	
4. تركز رياضة الأعمال على حل مشاكل لدى المجتمع وكيفية أخذ المبادرة لحل هذه المشكلة وتحقيق الربح من خلال المشروع. وبالتالي يعتبر تأثير الريادة أكبر على المجتمع.	يركز العمل الحر على تحقيق الدخل في المقام الأول للمستقل من خلال أداء مهام وأعمال يحتاجها العملاء بمقابل مادي يعود على المستقل.	
5. على المدى البعيد ورغم المخاطرة الموجودة لدى الريادي فإن الجانب المادي أكثر ربحاً. فإذا تمكّن الريادي من تحقيق النجاح في مشروعه فيستطيع الكسب من مشروعه بشكل مجزي.	العمل الحر رغم قلة مخاطره به إلا أنه مرتب بالتطوير الدائم للمهارات لتتناسب مع متطلبات الزبائن/السوق. ويرتبط مقدار الدخل بالمهارة نفسها حيث تختلف المهارات من حيث الطلب عليها والعائد المقابل لها.	
6. تقدم رياضة الأعمال منتجًا، وهو نتاج مراحل متعددة تبدأ من الفكرة وحتى الوصول للسوق من خلال منتج إما مادي أو رقمي.	يقدم العمل الحر خدمة، مثل خدمات الترجمة والكتابة والتصميم والبرمجة.. إلخ	

العمل الحر	ريادة الأعمال	م
<p>العمل الجماعي ليست متطلب أساسياً للمستقل، فيمكنه أن يعمل بشكل مستقل ولحسابه الخاص. إلا أن العمل ضمن فريق في العمل الحر سيؤدي إلى تعظيم وزيادة العائد المادي والإنتاجية، مما يؤدي إلى تحقيق دخل أفضل.</p>	<p>من الصعب على صاحب الشركة الريادية القيام بالأمور المطلوبة بشكل فردي فالأعمال متعددة ولا بد من وجود فريق عمل متكامل ومتخصص يساعد على تحقيق النجاح.</p>	7.

وبالرغم من وجود هذه الاختلافات بين العمل الحر عبر الإنترنت وريادة الأعمال إلا أن هناك صفات مشتركة كثيرة بينهما، فالعمل الحر وريادة الأعمال يقدم كل منهما الميزات التالية:

- ✓ الحرية في العمل من حيث الزمان والمكان واختيار المجال والعملاء.
- ✓ الحاجة للتطوير المستمر في مجال العمل حتى يتمكن من الاستمرار في المنافسة.
- ✓ الاستقلالية المالية وإمكانية الحصول على دخل مناسب.

## تمرين

أجب عن التساؤلات التالية:

- ✓ هل يمكن أن يصبح رياضي الأعمال مستقلاً freelancer؟ وهل يمكن أن يصبح المستقل رياضي أعمال؟
- ✓ هل يمكن الجمع بين العمل الحر وريادة الأعمال؟
- ✓ ما هي أفضل الخيارات بالنسبة لعملك فيما يلي، ولماذا:-

  - أعمل كمستقل ثم بعد ذلك أدخل عالم رياضة الأعمال.
  - أدخل عالم رياضة الأعمال مباشرة.
  - أن أصبح مستقلاً وأدخل عالم رياضة الأعمال معًا.
  - أدخل عالم رياضة الأعمال ثم بعد ذلك أعمل كمستقل.

## متطلبات العمل الحر عبر الإنترنـت

لكي تبدأ العمل الحر عبر الإنترنـت فأنـت بحاجة للمتطلبات الأساسية التالية:



### أولاً: المـهـارـات التقـنيـة

في العمل الحر ستقوم بتنفيذ أعمال محددة لزبائن وشركات بناء على طلـيمـهم واحتياجـاتـهم، وبالـتـالـي يـجبـ أن تـمـتـلكـ مـهـارـةـ تقـنيـةـ في إـحـدىـ المـجاـلاتـ لـتـمـكـنـ منـ تنـفـيـذـ الـأـعـمـالـ المـطـلـوـبـةـ. تـخـلـفـ مـسـتـوـيـ الـمـهـارـاتـ التـقـنـيـةـ المـطـلـوـبـةـ منـ وـظـيـفـةـ/عـمـلـ لأـخـرـيـ وـعـلـيـكـ أـنـ تـقـوـمـ بـتـطـوـيرـ مـهـارـاتـكـ فيـ مـجاـلـ اـهـتـمـامـكـ بـحـيثـ تـصـبـعـ قـادـرـاـ عـلـىـ عـمـلـ مـاـ هـوـ مـطـلـوـبـ منـكـ بـشـكـلـ مـرـضـيـ لـلـبـيـونـ.

إنـ كـنـتـ لاـ تـمـلـكـ مـهـارـاتـ مـتـقـدـمـةـ فيـ مـجاـلـ تـقـنـيـةـ فلاـ بـأـسـ! يـمـكـنـكـ الـبـدـءـ بـالـعـمـلـ ضـمـنـ وـظـائـفـ/أـعـمـالـ تـتـطـلـبـ مـهـارـاتـ بـسـيـطةـ مـثـلـ التـعـاـمـلـ معـ برـاـمـجـ MS Officeـ أوـ وـظـائـفـ اـدـخـالـ الـبـيـانـاتـ أوـ الـأـعـمـالـ الإـدـارـيـةـ الـبـسـيـطةـ مـثـلـ الـبـحـثـ عـلـىـ الإنـتـرـنـتـ. وـخـلـالـ هـذـهـ فـتـرـةـ تـقـوـمـ بـتـطـوـيرـ قـدـرـاتـكـ فيـ مـجاـلـاتـ مـتـخـصـصـةـ وـأـكـثـرـ طـلـبـاـ وـبـالـتـالـيـ تـحـصـلـ عـلـىـ عـوـائـدـ مـادـيـةـ أـفـضلـ.

### ثـانـيـاـ: أدـوـاتـ مـسـاعـدـةـ

كلـ ماـ تـحـتـاجـهـ فـعـلـيـاـ لـلـعـمـلـ حرـ عـرـبـ الإنـتـرـنـتـ هوـ جـهاـزـ حـاسـوبـ مـزوـدـ بـالـإنـتـرـنـتـ، وـلـكـ بـعـضـ الـمـجاـلاتـ الـمـتـخـصـصـةـ تـحـتـاجـ لـأـدـوـاتـ وـبـرـاـمـجـ خـاصـةـ... مـثـلاـ.

- قد يحتاج الرسام للوح رسم الكتروني.
- البرامج المتخصصة والتي قد تحتاج لشرائها مثل برامج التصميم، المونتاج وغيرها.
- مواصفات عالية للأجهزة في حال عملك في مجال مونتاج الفيديو أو أجهزة ماك لمطوري تطبيقات iOS.

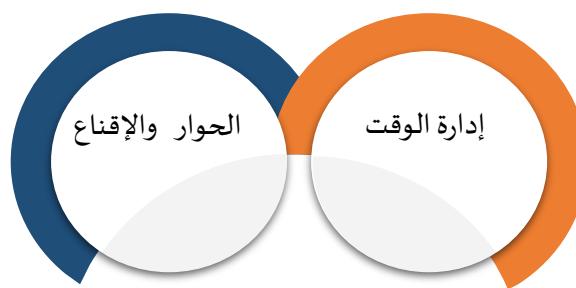
### ثالثاً: مهارات العمل الحر

العمل الحر عبر الإنترنط يتطلب منك قدرة على التعامل مع الزبائن والأخذ بزمام الأمور منذ بداية التقدم للعمل وحتى استلام الأموال. لذلك نطلق على المستقل "One Man Band" أو فرقة مكونة من شخص واحد. وهذه هي أحد تحديات العمل الحر عبر الإنترنط وتتطلب منك مهارات شخصية (المهارات الحياتية) Soft Skills ستحتاجها خلال رحلتك في هذا المجال الرائع.. فعلى سبيل المثال أنت مسؤول عن المهام التالية:

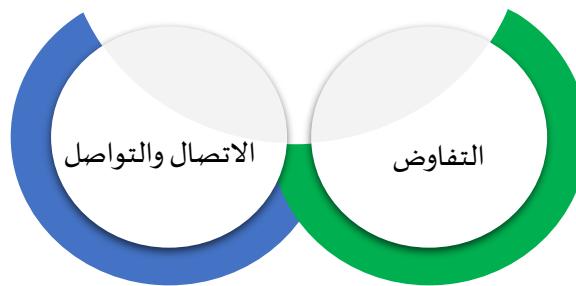
تعدد المهارات التي يجب أن يمتلكها المستقل freelancer ومن أهم هذه المهارات هي التسويق الذاتي والتي تساعدك على الوصول لأكبر فئة مستهدفة من العملاء بطريقة تسويقية مناسبة.

- بناء ملفك الشخصي وتحديثه بما يتناسب مع مهاراتك المتعددة.
- البحث عن زبائن محتملين والتقدم للوظائف المناسبة لمجالك.
- التفاوض مع الزبائن على السعر ووقت تنفيذ العمل والمعاملات المالية.
- إدارة المشروع والتأكد من سير العمل حسب الخطة المتفق عليها مسبقاً.
- العمل على تقديم الخدمة خلال الوقت المحدد.
- الإدارة المالية والتأكد من استلام الأموال حسب مواعيد الدفعات المتفق عليها.

وغيرها من الأعمال اليومية والمتابعات المطلوبة منك بشكل كامل. في الوظيفة التقليدية تكون مهامك محددة كما ناقشنا ذلك سابقاً، ولكن عندما تعمل بشكل مستقل فأنت بحاجة لتطوير مجموعة من المهارات الشخصية ومن أهمها:



### **المهارات الحياتية**



كما أن المستقل freelancer الناجح يحتاج أيضاً لمهارات إضافية خاصة بمنطقة العمل الحر ومنها:



### E-Work / Freelancing Platforms

تعتبر منصات العمل الحر وسيطًا بين مقدمي الخدمات "المستقلين" freelancers وأصحاب الشركات، وبالتالي تعتبر مصدراً مهماً للوظائف والأعمال للراغبين في العمل الحر عبر الإنترنت. يقدم الكتاب في الفصول القادمة شرحاً تفصيلياً عن كيفية التعامل مع هذه الواقع والتسجيل بها وبناء الملف الشخصي ونماذج الأعمال وأالية التقدم والتنافس للحصول على وظائف.

### E-Marketing skills

من المهم أن تستغل وجودك على الإنترنت في الترويج لمهاراتك وأعمالك، وبالتالي يمكنك استخدام الفيس بوك وتويتر والشبكات الاجتماعية الأخرى لتحصل على أعمال وزيائن جدد. سنتناقش بتفصيل أكبر لاحقاً في الفصل السادس كيف يمكنك توظيف الشبكات الاجتماعية للحصول على أعمال مناسبة لمهاراتك.

### Pricing

عندما تتفاوض مع الزبون على أداء عمل محدد، فأنت مطالب بتقديم سعر واضح للتكلفة المطلوبة مع تحديد وقت التسليم، فمن المهم أن تكون قادرًا على تحديد تكلفة المهام التي تقوم بها من خلال احتساب تكلفة أداء العمل استناداً على الخبرة السابقة مع إضافة هامش ربح أو من خلال المقارنة مع خبراء سابقين في مجال عملك.

ومن الطرق الشائعة في تحديد سعر المشروع خاصة للمستقلين المبتدئين هو بالمعادلة البسيطة التالية: سعر المشروع يساوي عدد ساعات العمل التي تقضيها في تنفيذ المشروع  $\times$  سعر الساعة الواحدة. وهنا يجب الانتباه إلى أن متوسط عدد ساعات العمل الفعلية في اليوم الواحد هي غالباً 70% من ساعات العمل الكلية. فلو كنت تعمل بمعدل 8 ساعات

يومياً، فإن 30% (أي ما يعادل 2.5 ساعة) تذهب في أعمال إدارية ومتابعة، وبالتالي فإن عدد ساعات العمل الفعلية يكون 8 ساعات - 2.5 ساعة = 5.5 ساعة.

### الكتابة التقنية

وجود مشاكل لغوية لدى المستقل سيشكل عائقاً في التواصل وفهم متطلبات المشروع بشكل صحيح وبالتالي نفور العملاء من هذا المستقل .. !

الكتابة هي الأداة واللغة التي ستخاطب بها عملائك وستتمكنك من إقناعهم بجدوى خدماتك وتميزها عن المنافسين، فالكتابة التقنية الصحيحة تضمن وصول المعلومات التي ترغب في إيصالها للزيائن بطريقة صحيحة وخلالية من الأخطاء. من المهم أن يتقن الفريلانسر الكتابة بشكل سليم لأنها مراة لهاراته وتشكل الانطباع الأولي الذي يأخذه الزيون عن الشخص.. تخيل أن يصلك عرض لتنفيذ عمل من مستقل ووجدت أن العرض المكتوب مليء بالأخطاء الإملائية ومكتوب بأسلوب ركيك! لا شك بأنك ستفضل التعامل مع شخص آخر لأن هذه الأخطاء غالباً ما مستعطي العميل انطباع أولي أن الفريلانسر شخص غير محترف وقد تكون أعماله ليست بالجودة المطلوبة.

### اللغة الإنجليزية

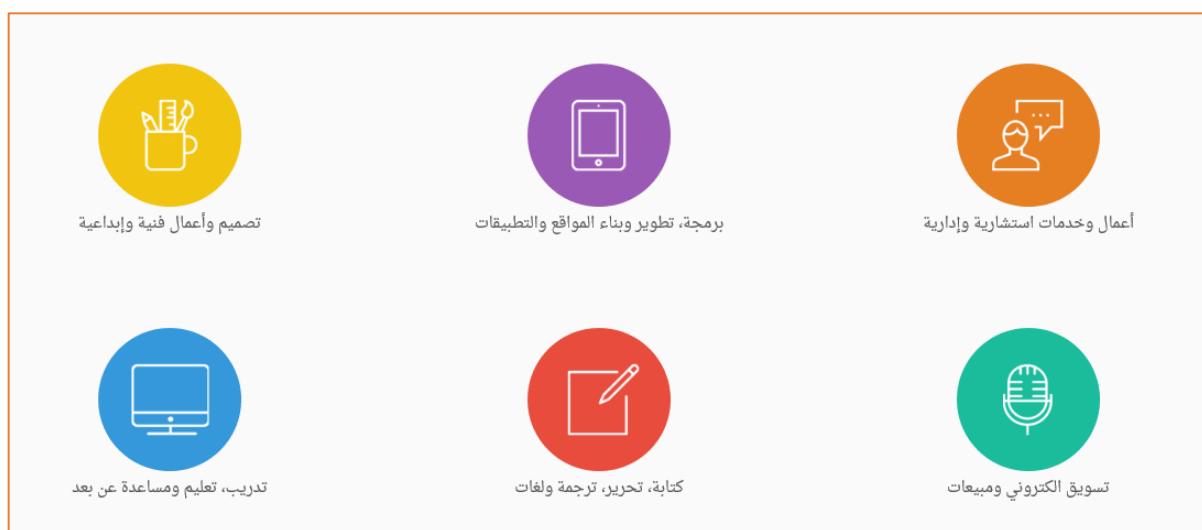
إن كنت ترغب بزيادة فرصك في موقع العمل الحر فيجب أن تضع نصب أعينك التعامل مع الواقع الإنجليزية وعدم الاقتصار على الواقع العربية فقط. الأعداد الكبيرة من الزيائن تجدها في الواقع الأجنبية مثل [www.Upwork.com](http://www.Upwork.com) و [www.Freelancer.com](http://www.Freelancer.com)، وبالتالي فقدان فرصة الحصول على عمل من هذه الواقع والاقتصار على المنصات العربية للعمل الحر عبر الإنترت. تعد اللغة الإنجليزية لغة التخاطب الأولى في العالم وإنقاذها ركن أساسى للعمل كمستقل.

وجود مشاكل لغوية لدى المستقل سيشكل عائقاً في التواصل وفهم متطلبات المشروع بشكل صحيح وبالتالي نفور العملاء من هذا المستقل. لأن العميل يدرك أن وجود مشاكل لغوية سيطلب وقت أطول من العميل لتوضيح متطلبات المشروع مرات عديدة حتى يتمكن الفريلانسر من فهم المتطلبات بشكل صحيح، بالإضافة لوجود احتمالية الفهم الخاطئ لهذه المتطلبات وهذا ما لا يريده أي عميل.

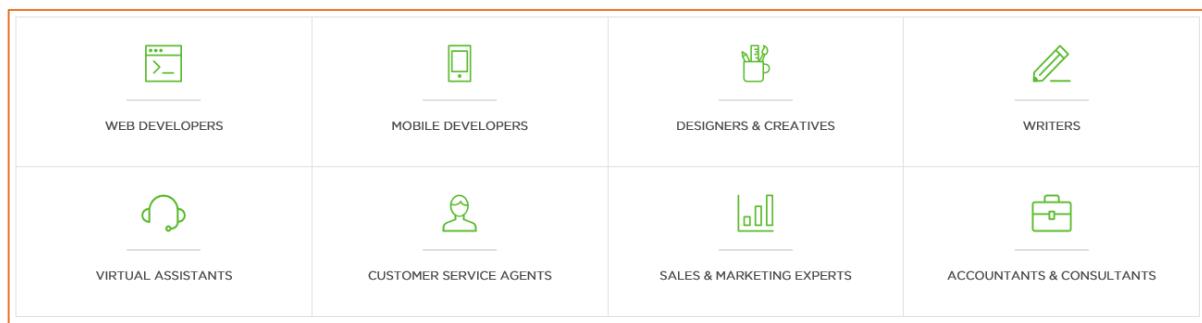
إن كانت تواجهك مشاكل لغوية، فهناك أساليب متعددة لتطوير اللغة الإنجليزية وبدائل لمن لا يمتلكون القدرة على ذلك، سنناقشها بتفصيل أكبر في الفصل السادس من الكتاب.

## ■ مجالات العمل الحر عبر الإنترت

إذا توفر لديك جهاز حاسوب مع اتصال بالإنترنت فيمكنك العمل في مجالات مختلفة بحسب المهارة التقنية التي تمتلكها. توجد العديد من مجالات العمل الحر المتاحة والتي يصعب احصاؤها وتحديدها بسهولة لتشعب المجالات وتنوعها. ولتوضيح بعض المجالات المتاحة دعنا نستعرض أمثلة من بعض مواقع العمل الحر، وهي كالتالي:



الشكل أعلاه يوضح مجالات العمل الحر في منصة مستقل، بينما توفر منصة Upwork المجالات التالية:



وستجد تشابهً أيضًا في المجالات المتاحة من منصة freelancer كما في الشكل التالي:



في الأغلب كلما زاد مستوى التخصص في مجال العمل الحر كلما زاد الدخل المادي منه، فستتجد على سبيل المثال العمل في وظائف ادخال البيانات أو المهام الإدارية البسيطة تتطلب معرفة قليلة ولا تحتاج منك خبرات تقنية عالية أو سنوات طويلة من العمل لتتمكن من إنجازها، وفي نفس الوقت تجد عليها منافسة كبيرة بسبب العدد الكبير من المستقلين القادرين على أداء المهمة السهلة والذين سينافسونك في السعر والجودة.

لاحظنا في الأشكال السابقة العديد من التشابهات بين المجالات المتاحة في منصات العمل الحر المختلفة، ويمكن تلخيص المجالات الأكثر شيوعاً بين المنصات المختلفة في الشكل التالي:



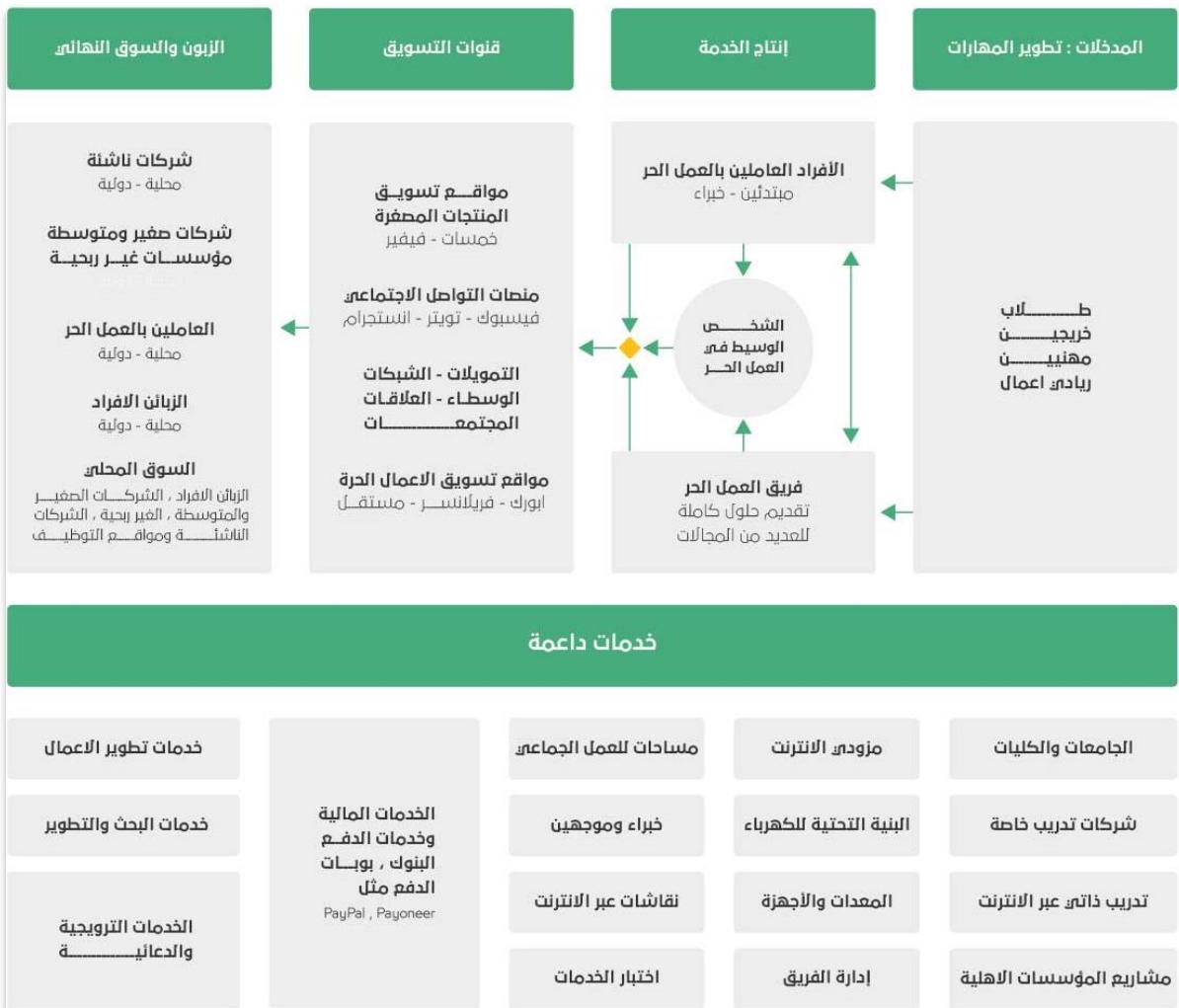
بالمقابل توجد وظائف تحتاج لمهارات أعلى وقدرات تقنية متخصصة، فمثلاً برامج التصميم والмонтаж تحتاج لمهارات وخبرات وتدريب خاص لا يتوفّر لدى الجميع. ولذلك ستتجد عليها منافسة أقل لأن من يتقن هذه المهارات أعدادهم محدودة. واعلم يقيناً أنه: "كلما كانت مهارتك متقدمة أكثر، ومتخصصة أكثر، وعدد الذين يمكنهم القيام بها أقل، كلما زاد العائد المالي الذي ستجنّيه".

### سلسلة القيمة للعمل الحر عبر الإنترنٌت<sup>3</sup>

تصف خريطة سلسلة القيمة العملية الكاملة للعمل الحر عبر الإنترنٌت والجهات الفاعلة المعنية؛ بدءاً من رأس المال البشري اللازم للعمل الحر عبر الإنترنٌت (طلبة، خريجين، الخ)، ومن ثم مرحلة إنتاج الخدمة ومن ثم قنوات تسويق خدمات المستقلين المختلفة وأخيراً طبيعة الزبائن والأسوق سواء المحلية أو الدولية. كما توضح الخريطة الوظائف الداعمة والخدمات الالزمة للمستقل لإيجاد وتسليم الأعمال عبر الإنترنٌت مثل البنية التحتية الالزمة للعمل الحر، وسائل الدفع الإلكتروني... الخ.

<sup>3</sup> تم تطوير خريطة سلسلة القيمة للعمل الحر عبر الإنترنٌت من خلال دراسة قام بها كل من برنامج تطوير الأسواق الفلسطينية (PMDP) ومؤسسة الميرسي كور وصندوق مشاريع المرأة العربية. رابط الدراسة: <https://goo.gl/ZT6EGC>

يمثل الشكل التالي سلسلة القيمة للعمل الحر عبر الإنترنـت والممثل بالعناصر المتراكبة التالية:



سنقوم بشرح مبسط لكل مرحلة من سلسلة القيمة كالتالي: -

### أولاً: المدخلات

تبدأ مدخلات السلسلة بتطوير المهارات الازمة سواء كانت لطلاب أو خريجين أو مهنيين أو رياديي الأعمال، فامتلاك مهارة تقنية مطلوبة عبر الإنترنـت تمثل جوهر الـبدء بالعمل الحر عبر الإنترنـت. يتم ذلك إما من خلال التعليم الجامعي أو من خلال شركات تدريب متخصصة، أو حتى من خلال التعلم الذاتي عبر الإنترنـت.

### ثانياً: إنتاج الخدمة

يتم إنتاج خدمات العمل الحر عبر الإنترنـت من خلال أحد الثلاث طرق التالية:

- إنتاج مباشر للخدمة بشكل فردي. ويمكن أن يكون المستقل مبتدئ أو محترف في المجال الذي يعمل به. وعادة ما يكون ذلك في المراحل الأولى من مشوار المستقل في العمل الحر عبر الإنترنـت.

- عمل جماعي (وتسمى أحياناً Agency) من خلال فرق متخصصة في تقديم خدمات معينة (مثل برمجة وتصميم موقع)، بحيث يعمل الفريق بشكل متكامل لإنتاج الخدمات المطلوبة.
- العمل ك وسيط في العمل الحر (Broker)، بحيث يقوم الشخص بالحصول على أعمال من موقع العمل الحر أو عبر شبكات التواصل الاجتماعي ومن ثم التعاقد مع فرد أو فريق يمكنه تنفيذ هذا النوع من الأعمال.

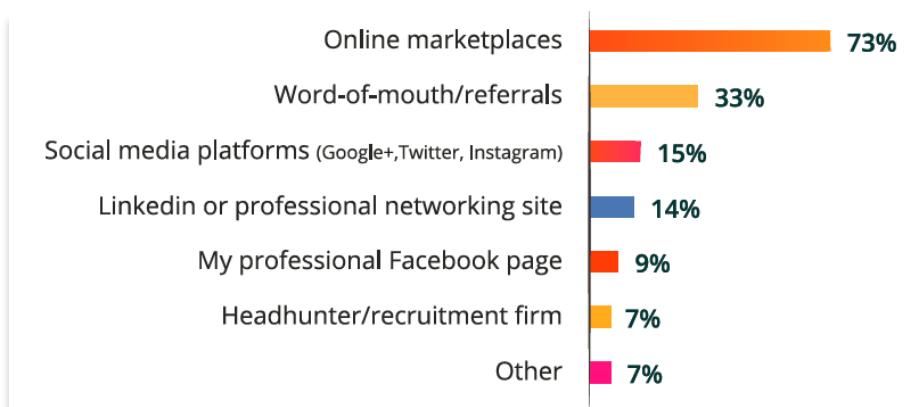
### **ثالثاً: قنوات التسويق**

تعتبر أساس نجاح العاملين في مجال العمل الحر عبر الإنترنت حيث توفر لهم قنوات التسويق مصدرًا للوصول إلى مزيد من العملاء وتنفيذ المزيد من الأعمال.. وتوجد عدة أنواع من قنوات التسويق ومنها:

من المهم فهم المسارات التي يمكن أن تعمل بها أثناء رحلتك في عالم العمل الحر عبر الانترنت، فهي بمثابة خيارات يمكنك التنقل بينها أو الجمجم بينها حسب الفرص المتاحة.

- موقع تسويق المنتجات الرقمية: مثل موقع [خمسات](#) و [Fiverr](#) وغيرها من مواقع تسويق الخدمات المصغرة، حيث تتيح هذه الموقع تسويق خدمات محددة للزبائن ويمكنك من خلالها طرح خدماتك ومن ثم يقوم المهتمون بها بالتواصل معك لأداء المهام المطلوبة. وسيتم التطرق لها بشيء من التفصيل في الفصل السادس.
- منصات التواصل الاجتماعي (مثل: الفيسبوك، تويتر وإنستغرام...) وغيرها) والتي تعتبر وسيلة تسويق رائجة للوصول إلى الزبائن المحتملين، حيث يمكنك من خلال المنصات تسويق أعمالك والترويج لمهاراتك مما يتيح لك الوصول إلى عدد أكبر من الزبائن.
- منصات العمل الحر (Upwork, Freelancers,...) وهي تعتبر مصدر مهم للوصول لزبائن من مختلف دول العالم، حيث تقوم هذه المواقع بدور الوسيط بين الزبائن والمستقلين.
- الإحالات: وهي أن تحصل على أعمال من خلال توصيات الآخرين (زبائن سابقين، شبكة المعارف والأصدقاء، الخ).

وقد أظهر تقرير حديث قامت به شركة باي يونير<sup>4</sup> (Payoneer) في العام 2018 بعنوان "The Payoneer Freelancer" بأن ثلث المستقلين/الفريلانسرز المستطولة آراءهم يحصلون على مشاريع من خلال الإحالات. والشكل التالي هو إجابة على سؤال الدراسة: من أين يحصل المستقلون/الفريلانسرز على عمل؟



<sup>4</sup> هي شركة خدمات مالية تقدم خدمات تحويل الأموال عبر الإنترنت وخدمات الدفع الرقمية.

## رابعاً: الزيون / السوق النهائي

الجهات التي تقوم بطلب الخدمات ويتم الوصول لهم من خلال الوسائل التسويقية المذكورة سابقاً، وتوجد العديد من الجهات التي يمكن أن تمثل السوق النهائي ومنها:

- الشركات الناشئة (startups) سواء المحلية والدولية.
- الشركات الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات المحلية والدولية.
- العاملون في مجال العمل الحر (ومنهم الوسطاء أيضاً).
- الأفراد الراغبين بتنفيذ أعمال من دول أخرى.
- السوق المحلي من زبائن، أفراد، شركات، ..

### الخلاصة:

العمل الحر عبر الإنترت يقدم لك فرصاً مميزة وذلك في حال تمكنت من إتقان المهارة المناسبة لسوق العمل كأساس للنجاح. ومن المهم أن تدرك أن هناك طرق متاحة أمامك للوصول إلى وظائف عبر الإنترت، فمنصات العمل الحر هي أحد أهم هذه الطرق ولكن يوجد طرق أخرى مثل وسائل التواصل الاجتماعي وغيرها.

بعد اطلاعك على الأساسيات والمصطلحات الخاصة بالعمل الحر، أنت الآن مستعد للإجابة عن التساؤل المهم..  
كيف أبدأ مشوار العمل الحر عبر الإنترت؟ هذا ما سنجيب عليه في الفصل الثاني!

## أسئلة الفصل الأول:

س1: ما هي المزايا التي تقدمها منصات العمل الحر عبر الإنترنت؟

.....  
.....  
.....



س2: ما المقصود بالمصطلحات التالية:

- العمل الحر عبر الإنترنت: .....
- ريادة الأعمال: .....

س3: قارن بين الوظيفة التقليدية والعمل الحر عبر الإنترنت من حيث الإيجابيات والسلبيات لكل منهما:

الوظيفة التقليدية	العمل الحر عبر الإنترنت	وجه المقارنة
.....	.....	الإيجابيات
.....	.....	
.....	.....	السلبيات
.....	.....	

# الفصل الثاني:

## كيف أبدأ رحلتي في عالم العمل الحر عبر الإنترنط



## أهداف الفصل:



- التعرف على مدى مناسبة العمل الحر عبر الإنترنت لميولك واهتماماتك.
- توجيهات لتحديد المجال الأنسب للعمل الحر عبر الإنترنت.
- كيفية اختيار المنصة المناسبة للعمل الحر عبر الإنترنت.
- فهم النظرة الشاملة لكيفية عمل موقع العمل الحر عبر الإنترنت.
- التعرف على متطلبات العمل الحر عبر الإنترنت.

## ملخص الفصل:

يقدم لك الفصل الثاني المدخل الأول لعالم العمل الحر عبر الإنترنت وذلك بالإجابة عن مجموعة من الأسئلة الأساسية تبدأ من مدى مناسبة العمل الحر لك وكيف تختار المجال الأنسب للعمل. نقدم لك أيضاً في هذا الفصل نصائح مهمة لكيفية اختيار المنصة المناسبة للعمل الحر عبر الإنترنت ونساعدك في خطوتك الأولى في هذا المجال. في نهاية الفصل نضعك في صورة آلية عمل هذه المنصّات بما يساعدك على البدء في المنصة التي تناسبك.

## هل يناسبني مجال العمل الحر عبر الإنترنت؟



تحدثنا في الفصل السابق عن الفروقات بين الوظيفة التقليدية والعمل الحر عبر الإنترنت، وبالمقارنة بينهما تجد بعض التحديات للعمل الحر عبر الإنترنت قد تكون عائقاً أمامك للبدء في هذا المجال. كما أن طبيعة الشخص قد تكون أقرب إلى الوظيفة منها إلى أسلوب العمل الحر، وبالتالي قد لا ينجح الجميع في هذا المجال.

التمرين التالي يساعدك على معرفة مدى مناسبة العمل الحر عبر الإنترنت لك كمستقبل مهني:

### تمرين

#### أجب عن التساؤلات التالية:

قم بتقييم نفسك من خلال العبارات التالية، بحيث تعطي نفسك 5 نقاط إذا كنت تؤيد العبارة بشدة، و 1 إذا كانت لا تنطبق عليك العبارة.

العبارة	5	4	3	2	1	0
أمتلك مهارة في مجال معين يمكن تنفيذها باستخدام الحاسوب.						
لدي قدرة على تنظيم وقتي وترتيب أولوياتي في العمل.						
يمكنني إقناع الآخرين بمهاراتي.						
لدي القدرة على الالتزام بالعمل المطلوب.						
أتصف بالمبادرة والحماس العالي في العمل.						
يمكنني العمل بشكل منفرد دون الحاجة لإشراف مباشر من الآخرين.						
أسعى دائماً لتطوير قدراتي في مجال التخصص.						

إذا كان مجموع درجاتك أكبر من 25

تهانينا! ينتظرك مستقبل مشرق في  
مجال العمل الحر عبر الإنترن特، إن  
امتلكت المهارات الالزمة وكان لديك  
الصبر الكافي لتنجح في هذا المجال.  
أنصحك بعدم التردد والبدء فوراً في  
هذا المسار المفي الرائع!



اختيار المجال الأنسب للعمل الحر عبر الإنترن

بعد أن قررت الدخول في عالم العمل الحر، ستواجهه بالتأكيد التساؤل الأهم .. في أي مجال أبدأ؟

إن كنت ممكناً من أحد المجالات التقنية ذات العلاقة بالعمل الحر، فستكون الإجابة أسهل عليك بالتأكيد، ولكن إن كنت لا تزال في بداية طريق التعلم فستواجه صعوبة في المفاضلة بين المجالات المختلفة. فمثلاً من يدرس تخصص تكنولوجيا المعلومات سيجد إمكانية العمل في مجالات البرمجة أو التصميم أو التسويق الإلكتروني وغيرها، وبالتالي عليه أن يُحدد أي المجالات أنسُب لمستقبله المهني. في هذا الفصل نُقدم لك عزيزي القارئ مجموعة من النصائح التي ستساعدك حتماً في هذا الاختيار.

صعد اثنان من العاملين في إحدى شركات الغاز سلم أحد العمارات السكنية لإيصال جرة الغاز لأحد زبائن الشركة. وفي طريقهم نحو الطابق الثامن حيث يسكن الزيتون، استمر العامل الأول بسؤال زميله: "انظر أين وصلنا؟" ولكن زميله استمر بالصعود معللاً بأنهم ما زالوا في الطوابق الأولى.



بعد الشعور بالإرهاق من الصعود توقف العامل الأول وطلب من زميله النظر إلى رقم الطابق حتى يتمكنوا من الإستكمال بعدأخذ لحظات من الراحة.. عاد زميله بعد لحظات معلنًا: "لدي خبر جيد وأخر سيء.. أما الخبر الجيد فقد وصلنا إلى الطابق السادس، أما الخبر السيء فإننا في المبني الخطأ!!"

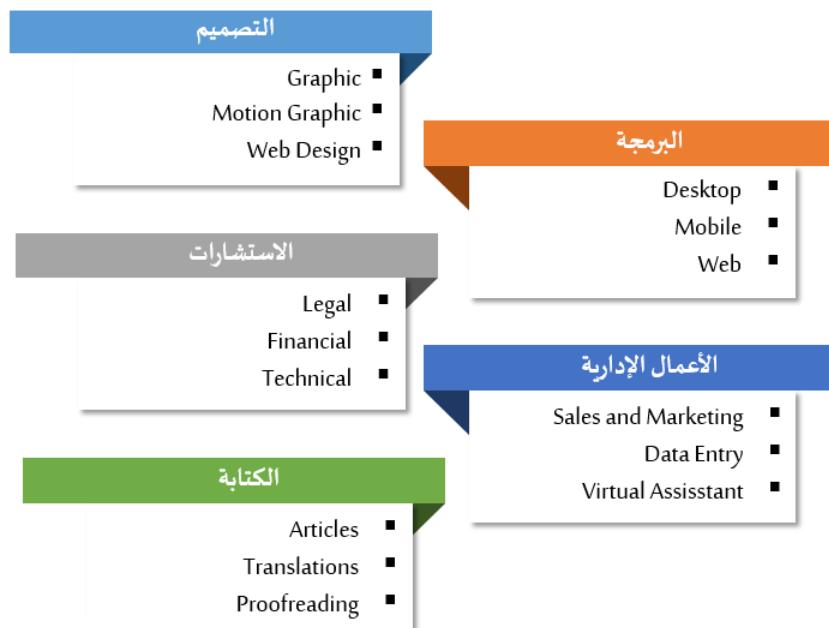
لا تبدأ صعود سلم النجاح قبل أن تتأكد أنه يستند إلى المبنى الصحيح!

العبرة

## أولاً: تعرف على المجالات المتاح العمل بها..

تساعدك منصّات العمل الحر في استعراض المجالات المختلفة التي يمكنك العمل بها..

أشهر مجالات العمل الحر: وتمثل أي عمل يمكن تنفيذه بالحاسوب وتسلیمه عبر الإنترت، مثل:



ستجد في كل من مواقع العمل الحر عبر الإنترت مجالات متعددة وتصنيفات مختلفة للأعمال التي يمكن أن تقوم بها. وفي بعض الواقع يتم عرض بعض الإحصائيات المساعدة حول عدد الوظائف أو الأعمال التي يتزايد عليها الطلب بشكل أكبر من غيرها. مثلاً في موقع [www.upwork.com](http://www.upwork.com) يقدم إحصائيات دورية حول الوظائف الأكثر نمواً كما هو موضح في الصورة التالية:



## تمرين

### تعرف على مجالات العمل الأقرب لاختصاصك

تعرف على الوظائف وال المجالات التي يمكنك التقدم لها، وذلك من خلال الدخول على الروابط التالية في الأسفل واستعراض الوظائف المتاحة بالإضافة إلى استخدام خاصية البحث المتوفرة في المنصات للعثور على الوظائف المناسبة في مجال تخصصك.

م	الموقع	وظائف مناسبة لمنطقة اختصاصك
1		
2	<a href="https://mostaql.com/projects">https://mostaql.com/projects</a>	.....1 .....2 .....3
3	<a href="https://www.upwork.com/o/jobs/browse">https://www.upwork.com/o/jobs/browse</a>	.....1 .....2 .....3
4	<a href="https://www.freelancer.com/jobs">https://www.freelancer.com/jobs</a>	.....1 .....2 .....3

أي المجالات وجدتها مناسبة لك للعمل في منصات العمل الحر؟

.....

.....

.....

## ثانياًً حدد نقاط قوتك ومجال اهتمامك

من الأدوات التي يمكن أن تساعدك في تحديد المجال الأفضل للبدء في مجال العمل الحر هي أداة "التحليل الرباعي SWOT" والتي يمكن استخدامها للتقييم الذاتي لقدراتك.

### ما هي أداة SWOT ؟

أحد أدوات التحليل والتخطيط التي يمكن للمستقبل أن يستخدمها في قياس المجال الأفضل له، وتسخدم غالباً في تحليل وتخطيط عمل المؤسسات والمشاريع، ويمكن أيضاً استخدامها كوسيلة للتقييم الذاتي لقدرتك كمستقل. وتنقسم إلى أربعة أقسام:



**نقط القوة Strengths:** تلخص فيما تراه مميزاً لديك من قدرات ومهارات متوفرة حالياً، وهذه النقاط يجب تفصيلها بدقة لأنها ستكون الأقرب لمجال العمل الحر الذي ستعمل به في المستقبل. مثلاً: مهارة التصميم، كتابة تقنية مميزة، لغة إنجليزية قوية.. الخ

**نقط الضعف Weaknesses:** مجالات تجد فيها ضعفاً لديك ومهارات يفترض أن تقوم بالعمل على تطويرها وتحسينها. هذه النقاط يجب أن تذكرها بهدف العمل على تحسينها في المستقبل بل وتحويل بعضها إلى نقاط قوة يمكن استثمارها. مثلاً أن تجد ضعفاً لديك في مهارة التسويق، وبالتالي تسعى لتطوير قدراتك في هذا المجال. أو تجد أن من نقاط ضعفك قلة المعرفة بمواقع العمل الحر وبالتالي تطور نفسك من خلال هذا الكتاب مثلاً. من المهم أن تحدد نقاط الضعف المتعلقة بمحالك الأساسية وعند العمل على معالجتها تختار النقاط المطلوب تطويرها فقط.

**الفرص Opportunities:** نقاط قوة ولكن إما أن تكون خارجية مثل (قلة المنافسين في مجال التخصص) أو مستقبلية مثل (توقع فرص عمل متزايدة في مجال التصميم). نقاط الفرص يتم سردها بعد البحث والاطلاع على تفاصيل أكبر في مجال تخصصك وبالتالي يتم وضعها بهدف اقتناصها في المستقبل.

**التهديدات Threats:** نقاط ضعف ولكن تكون خارج إطار قدراتك (مثلاً مشكلة محدودية الكهرباء) أو تكون مستقبلية (عدم استقرار الوضع الأمني في المنطقة). وهذه النقاط تضعها بهدف توقعها مبكراً والعمل على تجنبها ومعالجة آثارها ما أمكن إن حدثت. كما توجد تهديدات متعلقة بالجوانب التقنية مثل ظهور تكنولوجيا منافسة أو تطورات متسرعة في مجال تخصصك. مثلاً ظهور لغة برمجة جديدة أفضل من التي تتقنها في الوقت الحالي.

مثال:

"عمر" خريج من اختصاص آداب لغة إنجليزية، قرر بعد مرور فترة على التخرج دون الحصول على وظيفة أن يتوجه للعمل الحر عبر الإنترنت. واجه عمر مشكلة عدم قدرته على تحديد مجال العمل الأنسب الذي يمكنه البدء فيه، حيث وجد مجالات متعددة مثل الترجمة، كتابة المحتوى، التدقيق اللغوي وغيرها يمكن لخريج في اختصاصه القيام بها. ولذلك قرر "عمر" البدء في عمل تحليل ذاتي لقدراته على النحو التالي:

"Weaknesses"	"Strengths"
<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم وجود مقالات لدى منشورة باللغة الإنجليزية</li> <li>قلة الخبرة في مجال الترجمة القانونية</li> <li>ضعف في القدرات التسويقية</li> <li>عدم الالام بالآلة عمل موقع العمل الحر</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>شهادة جامعية في مجال اللغة الإنجليزية بمعدل 85%</li> <li>أعمال سابقة في مجال الترجمة</li> <li>قدرة على التعامل مع برامج مونتاج الفيديو</li> <li>مهارات في برامج التصميم</li> <li>قدرة جيدة في مهارات الاستماع والمحادثة</li> </ul>
"Threats"	"Opportunities"
<ul style="list-style-type: none"> <li>الانقطاع المتكرر للتيار الكهربائي</li> <li>المنافسة الكبيرة في مجال الترجمة على موقع العمل الحر</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>توفر العديد من مصادر التعلم في مجال التخصص</li> <li>عدد الوظائف المطروحة في مجال الكتابة في ازدياد</li> </ul>

وبناءً على هذا التحليل، اتخاذ عمر الخطوات التالية:

#### (1) تعزيز واستثمار نقاط القوة:

- استثمار خبراته السابقة في مجال الترجمة لبناء معرض أعمال مميز.
- ابراز معدله وشهادته الجامعية لإثبات التخصص
- الاتجاه إلى تخصيص خدمة الترجمة لتشمل مقاطع الفيديو والصور واستثمار مهاراته في الاستماع، كما يمكن أن يتجه إلى خدمة دبلجة مقاطع الفيديو لاستثمار قدراته في مجال المونتاج أيضاً.

#### (2) معالجة بعض نقاط الضعف:

- البدء في دراسة كيفية عمل موقع العمل الحر.
- تطوير القدرات التسويقية بما يساعد على زيادة فرصة الحصول على أعمال عبر موقع العمل الحر.

ملاحظة: ليس مطلوباً منك معالجة كافة نقاط الضعف، بل التركيز على أهم هذه النقاط والتي تساعده على تحديد مجال معين للنجاح في موقع العمل الحر.

#### (3) اقتناص الفرص المتاحة:

- تطوير القدرات الذاتية من خلال الدورات عبر الانترنت في مجال التخصص.
- استثمار التزايد في طلب هذا المجال والبحث عن المجالات الأكثر طلباً والتي يمكن أن تعمل بها (مثل voice-over، الترجمة للغات محددة غير الإنجليزية،.. إلخ).

#### (4) تخفيف آثار التهديدات ومحاولة تجنبها:

- توفير بطارية إضافية ومعدات للطاقة الكهربائية باستخدام الإمكانيات المتاحة.
- البحث المستمر عن تطوير القدرات في مجال تخصص الترجمة بحيث تتميز عن المنافسين.

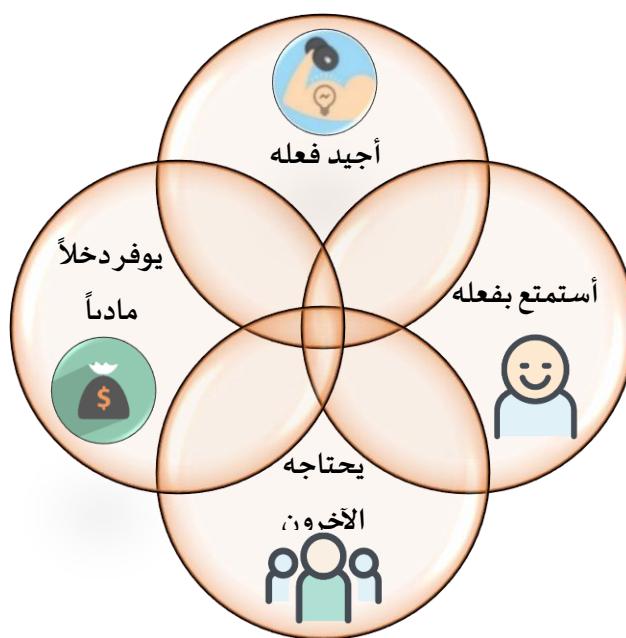
## تمرين

باستخدام أداة التحليل الذاتي الرباعي SWOT قم بتحليل نقاط القوة، الضعف، الفرص، التهديدات لمهاراتك التخصصية.

"الضعف" Weaknesses	"القوة" Strengths
.....	● .....
.....	● .....
.....	● .....
"التهديدات" Threats	"الفرص" Opportunities
.....	● .....
.....	● .....
.....	● .....

ثالثاً: وازن بين المجالات الأقرب لك

بعد القيام بالخطوات السابقة قد تجد أكثر من مجال متاحاً أمامك للبدء في العمل الحر عبر الإنترنت، وهنا تأتي المفاضلة بين المجالات المختلفة بناء على المعايير التالية:

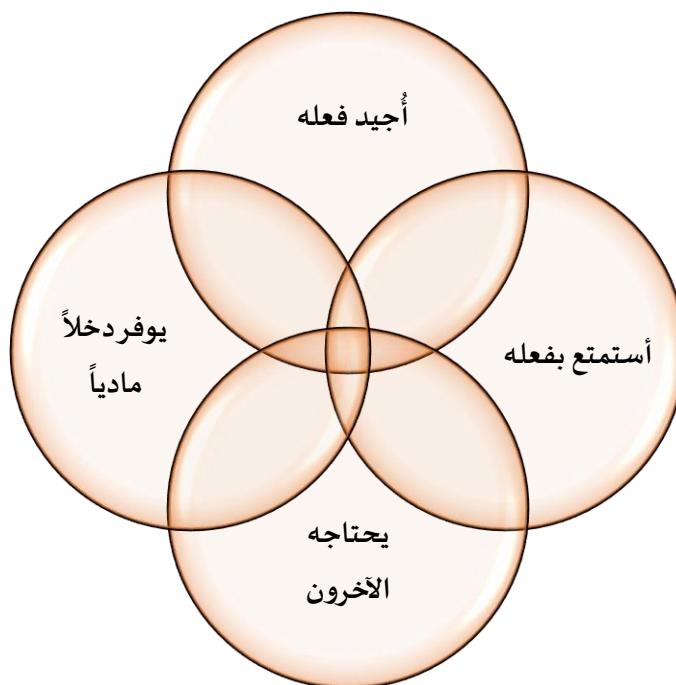


إذا تمكنت من إيجاد المجال الذي يحقق لك الأمور السابقة، فأنت قد حصلت على الخيار الأنسب لبدء العمل الحر الخاص بك عبر الإنترنت.

## تمرين

اكتب قائمة بكافة المهارات التي تمتلكها في الجدول التالي، ثم قم بتوزيع المهارات على الشكل التالي بحيث تضع المهارة التي تنطبق عليها أكثر من معيار في المنطقة المشتركة. **أيها الأفضل لك؟**

..... .3	..... .2	..... .1
..... .6	..... .5	..... .4
..... .9	..... .8	..... .7

رائعاً: تخصص في مجالك

تختلف الأعمال المنفذة عبر موقع العمل الحر في مستوى التخصص والصعوبة، فمثلاً ستجد أعمالاً سهلة مثل وظائف ادخال البيانات أو البحث عبر الإنترنت، هذه الوظائف ستجد منافسة شديدة عليها بين المستقلين freelancers وأيضاً العوائد المادية منها ضعيفة إلى حد ما.

في حين أن أعمال البرمجة المتخصصة أو الترجمة للمقالات العلمية مثلاً تجد عليها منافسة أقل ويمكنك أن تطلب أسعاراً أعلى. كلما زاد التخصص في مجال العمل وكانت مهاراتك متقدمة أكثر قلت المنافسة وزاد العائد المادي الذي ستستلميه.

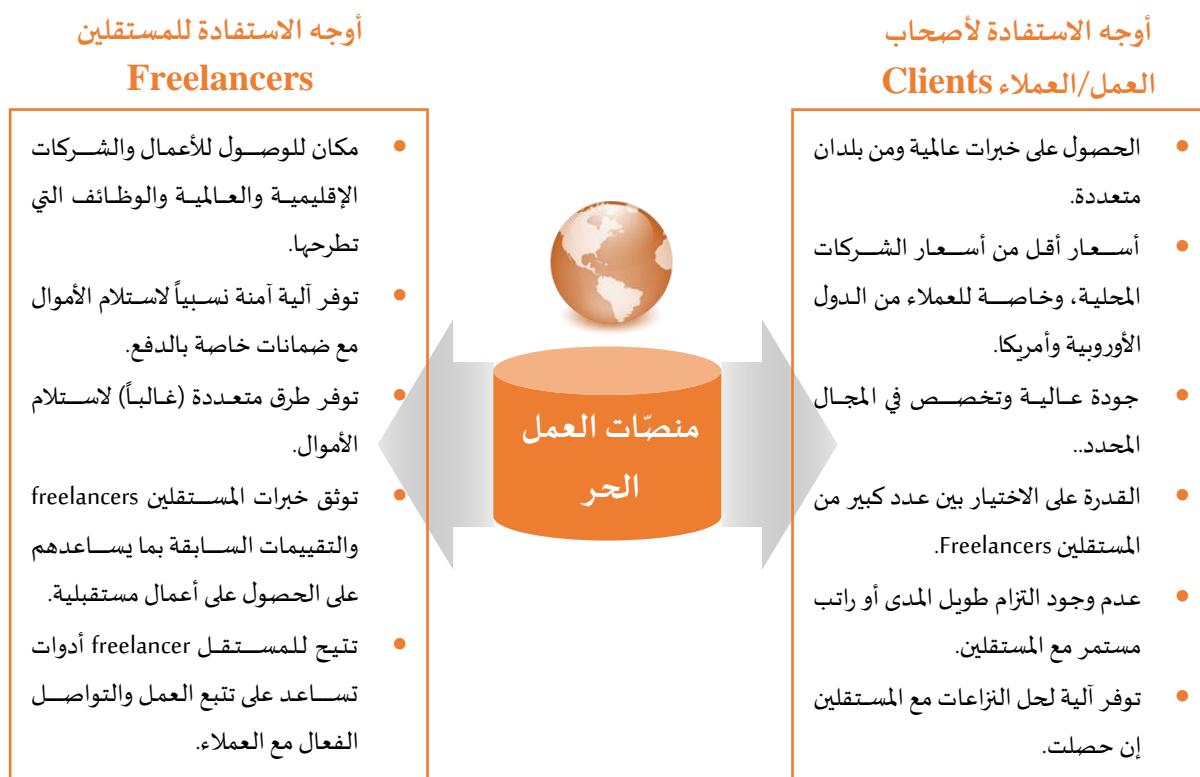
## كيف أبدأ رحلتي في عالم العمل الحر عبر الإنترنت؟

يمكنك البدء في مشوار العمل الحر عبر الإنترنت من خلال عدة طرق ومن أهمها:

### أولاً: استكشاف منصات العمل الحر:

تعتبر منصات العمل الحر الوسيط بين العملاء (الشركات أو الأفراد) الذين لديهم أعمال بحاجة لإنجاز وبين المستقلين freelancers الذين يمتلكون المهارات الازمة لتنفيذ هذه الأعمال.

توفر المنصات فوائد متبادلة للطرفين كالتالي:



ولا ننسى أن المنصات الخاصة بالعمل الحر تتضمن عمولة خاصة بها عن كل مبلغ يتم دفعه من خلال هذه البوابات، وتختلف النسبة من موقع إلى آخر وتتفاوت النسب حسب قيمة مبلغ التعاقد في بعض المنصات. فمثلاً موقع "مستقل" Upwork يقوم بتحصيل نسبة 20% من المبالغ للتعاقدات التي تقل قيمتها عن 500 دولار. سنقوم لاحقاً في الكتاب بتفصيل أكبر عن عمولة الدفع وكيف يتم احتسابها. ومن أشهر المواقع الخاصة بالعمل الحر:

الرابط	المنصة	م
<a href="http://www.upwork.com">www.upwork.com</a>	Upwork	.1
<a href="http://www.mostaql.com">www.mostaql.com</a>	مستقل	.2
<a href="http://www.freelancer.com">www.freelancer.com</a>	Freelancer	.3
<a href="http://www.peopleperhour.com">www.peopleperhour.com</a>	People Per Hour	.4
<a href="http://www.guru.com">www.guru.com</a>	Guru	.5

## تمرين

### مقارنة بين منصات العمل الحر عبر الإنترنت

قارن بين المنصات الخمسة التالية من خلال الدخول على الروابط الخاصة بكل منها، والبحث عن عدد الوظائف المتاحة سواء بشكل إجمالي أو الوظائف الخاصة بمنبك.

الموقع	م	عدد الوظائف الإجمالي	عدد الوظائف في تخصصك
<a href="https://mostaqi.com/projects">https://mostaqi.com/projects</a>	.1		
<a href="https://www.upwork.com/o/jobs/browse">https://www.upwork.com/o/jobs/browse</a>	.2		
<a href="https://www.freelancer.com/jobs">https://www.freelancer.com/jobs</a>	.3		
<a href="http://www.guru.com">http://www.guru.com</a>	.4		
<a href="https://www.peopleperhour.com">https://www.peopleperhour.com</a>	.5		

أي المنصّات السابقة أنسّب لمجال تخصصك؟ وأيهما أكثر سهولة في الاستخدام؟

.....

.....

.....

هناك العديد من المنصّات الأخرى وبعضها متخصص في مجالات محددة مثل التصميم أو الترجمة. يمكنك استخدام محرك البحث للوصول إلى منصات العمل الحر المختلفة.

مثلاً: في مجال الترجمة توجد منصات متخصصة ومنها:

- <https://www.onehourtranslation.com/>
- <https://www.eazylang.com>
- <https://www.motaword.com/>
- <https://www.proz.com>
- <http://www.translationdirectory.com>

وقد تجد في مجالك الخاص بعض المنصات الأخرى المتخصصة، نتركها لك للبحث في التمرين التالي:

### تمرين

#### البحث عن منصات عمل حر في مجال التخصص

باستخدام محركات البحث، حاول العثور على منصات عمل حر عبر الانترنت متخصصة في مجالك، استخدم كلمات مفتاحية مناسبة مع دمجها مع الكلمات الخاصة بالعمل الحر. حاول البحث باللغتين العربية والإنجليزية. هل حصلت على نتائج مناسبة؟ بإمكانك أيضاً الاستعانة بالرابط التالي وهو عبارة عن دليل شامل لموقع العمل الحر عبر الانترنت. [اضغط هنا](#)

.....  
.....  
.....

#### ثانياً: منصات تسويق الخدمات

تختلف منصات عرض وتسويق الخدمات عن المنصات الخاصة بالعمل الحر، حيث تتيح للمستقل freelancer يعرض خدماته (وتعرف بالـ gig) مقابل مبالغ محددة ويقوم الزبون client بالتواصل معه لإنجاز هذه الخدمات. ومن أشهر هذه المنصات هو موقع فايفر الأجنبي www.fiverr.com وأيضاً موقع خمسات العربي www.khamsat.com، وفي هذه المنصات يمكنك إنشاء حساب مجاني وعرض خدماتك عليه بحيث تكون كل خدمة تساوي على الأقل 5 دولارات أو مصاعفاتها. وتقدم هذه المنصات ميزات مشابهة للمنصات الأخرى للعمل الحر، وأيضاً تحصل على عمولة تكون غالباً 1 دولار لكل 5 دولارات وهو ما يساوي نسبة 20% من سعر الخدمات التي يتم بيعها عن طريق الموقع. سيتم الحديث عن هذه الواقع بشيء من التفصيل في الفصل السادس.

#### ثالثاً: منصات التواصل الاجتماعي

يظن البعض أن منصات العمل الحر هي السبيل الوحيد للوصول إلى العمل عن طريق الانترنت، إلا أن العديد من المستقلين freelancers يقومون باقتناص الفرص والوظائف من خلال وسائل ومنصات التواصل الاجتماعي. حيث تساعد هذه المنصات في الحصول على أعمال من خلال:

- 1: بناء سمعة قوية (Self-Branding) وإظهار أعمالك من خلال وسائل ومنصات التواصل الاجتماعي مما يدفع أصحاب الشركات والعملاء للتواصل المباشر معك لتنفيذ الأعمال.
- 2: التواصل المباشر من طرفك كمستقل freelancer مع أصحاب الشركات والأعمال والعملاء المحتملين، وعرض خدماتك عليهم بطريقة احترافية ومناسبة.

يمكن استخدام العديد من المنصات للوصول إلى العملاء المحتملين ومن أشهر هذه الشبكات الاجتماعية:

الرابط	المنصة	م
<a href="http://www.linkedin.com">www.linkedin.com</a>	LinkedIn	.1
<a href="http://www.facebook.com">www.facebook.com</a>	Facebook	.2
<a href="http://www.twitter.com">www.twitter.com</a>	Twitter	.3
<a href="http://www.instagram.com">www.instagram.com</a>	Instagram	.4

ستتناول في الفصل القادم استخدام منصات التواصل الاجتماعي للحصول على أعمال، وذلك من خلال مراحل مشاهدة لما سيتم تغطيته عن منصات العمل الحر.

## نقطة شاملة لكيفية عمل موقع العمل الحر

بعد أن تعرفنا على كيفية اختيار مجال العمل والطرق المختلفة للوصول إلى الوظائف والأعمال عبر الإنترنت، نستعرض بشكل موجز كيفية عمل موقع العمل الحر بحيث نفهم الصورة الشاملة للعملية قبل التفصيل فيها في الفصل القادم.

كما ذكرنا سابقاً، العمل الحر يتم بين طرفين هما:

- صاحب العمل (الزيون، العميل، المشتري، المشغل)
- منفذ العمل (المستقل، المتعاقد، المزود، البائع، فريلنسر)

آلية ومراحل العمل تتم كالتالي:



### أسباب صعوبة الحصول على المشاريع في البداية:

- عدم وجود نماذج أعمال سابقة وبعدد كافٍ تقنع الزبائن.
- عدم وجود تقييمات سابقة من زبائن سابقين.
- الملف الشخصي غير المكتمل.
- وجود أسعار أخرى منافسة من مستقلين freelancers بخبرات أكبر من خبراتك.
- عدم وجود خبرة كافية في مجال التخصص أو منصات العمل الحر.

### ويمكن التغلب على هذه الصعوبات من خلال:

- ✓ التركيز على المشاريع الصغيرة نسبياً في البداية.
- ✓ طور أسلوب كتابتك للعرض المقدم للعملاء.
- ✓ التقديم للوظائف بشكل متكرر وأوقات مختلفة (نهاراً وليلاً).
- ✓ من الجيد أن تبدأ بسعرٍ معقولٍ ومنافسٍ قدر الإمكان.
- ✓ وضع مزيد من الأعمال الاحترافية في معرض الأعمال Portfolio وبناء ملف شخصي قوي Profile.
- ✓ زيادة قدرتك في مجال التخصص التقني الذي تعمل به على منصات العمل الحر.
- ✓ تطوير اللغة الإنجليزية بشكل مستمر.
- ✓ حاول أن تكون متاحاً أغلب الأوقات.

في الفصل القادم سنتطرق لتفاصيل آلية التسجيل في موقع العمل الحر وكيفية البدء فيها بشكل عملي.

### الخلاصة:

من المهم قبل أن تبدأ مشوار العمل الحر عبر الانترنت أن تحدد جيداً مجال العمل المناسب لك وأن تختاره بناء على قدراتك وما يمكن أن تقدمه باحترافية. لا تقلق إن رغبت بتغيير المجال بعد ذلك فلديك الحرية للقيام بذلك، ولكن اختيار البداية الصحيحة سيوفر عليك الكثير. من المهم أن تكون مستعداً للتجربة في أكثر من منصة عمل وألا تقتصر جهودك في جهة واحدة، وبعد نجاحك في أحد المنصات يمكن أن تبدأ بالتركيز عليها بشكل أكبر.

في الفصل القادم سنتحدث بشكل تفصيلي عن الخطوة التالية بعد إنهاء عملية التسجيل في المنصات مع التركيز على منصة عربية وهي "مستقل" ومنصة أجنبية وهي Upwork.

## أسئلة الفصل الثاني

س1: ما هو المقصود بتحليل SWOT؟ وكيف يمكن الاستفادة منه في تحديد مجال العمل المناسب في منصات العمل الحر.



س2: اذكر ثلاثةً من منصات العمل الحر، مع مميزات كل منها.

س3: قارن بين الفوائد التي يجنيها كل من العملاء والمستقلين freelancers من منصات العمل الحر:

الفائدة للمستقلين	الفائدة للعملاء	م
.....	.....	.1
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	.2
.....	.....	
.....	.....	
.....	.....	.3
.....	.....	
.....	.....	

## الفصل الثالث:

# بناء الملف الشخصي ومعرض الأعمال



## أهداف الفصل:



- فهم آلية التسجيل في موقع العمل الحر.
- فهم عناصر الملف الشخصي ومحفوبياته في منصتي مستقل Upwork.
- نصائح هامة لإعداد ملف شخصي قوي ومميز.
- الخطوات التفصيلية للتسجيل في منصات العمل الحر.
- طرق عرض الأعمال السابقة بطريقة مميزة.
- استخدام موقع التواصل الاجتماعي بشكل فعال في بناء ملف شخصي قوي على الإنترنت.

## ملخص الفصل:

يعتبر الملف الشخصي هو طريقك الأمثل لعرض مهاراتك أمام العملاء في منصات العمل الحر، لذا يجب الاهتمام بالإعداد الجيد للملف ومكوناته كما تهتم بالسيرة الذاتية عند التقدم للوظائف التقليدية. نتناول في هذا الفصل بشيء من التفصيل كيفية إعداد ملف شخصي متوازن مع عرض أعمالك السابقة بطريقة احترافية مع الأخذ بعين الاعتبار حالات عملية مختلفة عند بناء الملف الشخصي منها تعدد الأعمال أو عدم وجود خبرات سابقة.

في نهاية الفصل سوف نتحدث عن أهمية موقع التواصل الاجتماعي ودورها في بناء ملفك الشخصي وحضورك عبر الإنترنت، مما يساعدك أيضاً على الحصول على أعمال عبر الانترنت خارج منصات العمل الحر.

## ■ فهم آلية التسجيل في منصات العمل الحر

تحدثنا في الفصل السابق بشكل موجز عن الطرق المختلفة للعمل الحر عبر الإنترت باستخدام عدد من منصات الإنترت (منصات العمل الحر، منصات التواصل الاجتماعي، الخ). في هذا الفصل والفصل التالي سنتحدث بشيء من التفصيل عن كافة المراحل والخطوات التي ستمر بها لإنشاء ملف شخصي مميز والبحث عن عمل والتقدم له بشكل مناسب. تتشابه منصات العمل الحر بشكل كبير في خصائصها مع وجود مميزات لكل منها، وفي هذا الكتاب سيتم تغطية بشيء من التفصيل منصة عربية للعمل الحر وهي منصة "مستقل" بالإضافة لمنصة أجنبية وهي منصة "Upwork". كما سيتم التطرق لبعض المنصات الأخرى في الفصل الأخير من الكتاب.

من المهم التنويه أن هذه المنصات يتم التعديل عليها وتطويرها بشكل مستمر، وبالتالي قد تواجه بعض الاختلافات البسيطة في الواجهات أو القوانين الخاصة بالمنصات عند التسجيل.. ولكن يبقى أساس العمل موحداً تقريباً.

**ملاحظة مهمة:** بعض الواقع مثل Upwork تتطلب تفعيل العضوية من خلال مراجعتها من قبل فريق مختص قبل السماح للمستقل freelancer باستخدام الموقع، ولذلك من المهم الانتباه لكتابة الملف الشخصي بشكل مميز قبل إنشائه على الموقع.

## دستور العمل الحر<sup>5</sup>

قبل أن تنطلق في رحلة العمل الحر عبر الإنترت نود أن نضع بين يديك دستور العمل الحر. هذا الدستور يحتوي على القواعد والمبادئ الأساسية المهمة التي لو اتبعت بشكل صحيح سوف تساعدك على النجاح في رحلتك كفريلانسر. وأحد أهم وأول مبادئ دستور العمل الحر هو الصبر، حيث أن العمل الحر عبر الإنترت يستلزم شيء من الصبر أكثر من أي عمل آخر وقد يصل في بعض الأحيان إلى أن تصرير مدة سنة كاملة لكي تثبت نفسك كـ"مستقل". فطريق العمل الحر عبر الإنترت مليء بالمنافسة ومن المتوقع أن تواجه بعض الصعوبات في البداية من أجل الحصول على مشروعك الأول. كن إيجابياً دائماً ولا تيأس. بالإرادة والتصميم والتطوير المستمر والصبر ستصل حتماً إلى هدفك وتحصل على فرصة العمل التي تستحقها بإذن الله. ويجب أن يكون عملك في غاية الدقة وهذا يستلزم الصبر أيضاً. ندعوك بمراجعة هذه المبادئ الموضحة بالشكل التالي والتمعن بها قبل الانطلاق في رحلتك في العمل الحر.

5 تم تطوير الدستور من قبل السيد تيسير شقلبيه من أكاديمية العمل الحر التابعة لمؤسسة ميرسي كور/غزة سكاي جيكس.

- سوف أكون صبوراً جداً. 1
- سوف أتعلم باستمرار وبنفسي قدر الإمكان. 2
- سوف أولي أهمية للعمل مع الفريق. 3
- سوف أحسن وباستمرار مهاراتي التقنية. 4
- سوف أقدم لزبائني منافع ذات قيمة. 5
- سوف ينظر إلى يأتي الخبر في مجال عملي. 9
- سوف أتأكد بأن أحصل على مقابل لوقتي الذي قضيته في عملي سوف أقول "لا" عندما يستدعي الأمر. 8
- سوف أقوم بالتشبيك الفعال في إطار مجالي اختصاصي. 6
- سوف أجده وسائل مبتكرة لتسويق عملي الحر. 7
- سوف أستمر في العمل لكي أبني عملي سوف أضع أولويات لأوقاتي. 10

و سنطرح هنا قصة واقعية توضح أهمية أحد مبادئ الدستور وهو "سوف أجده وسائل مبتكرة لتسويق عملي الحر". كان لأحد المصممين المستقلين صديق يعمل مع شركة خليجية. قام الصديق بإعطاء المصمم البريد الإلكتروني وحساب الفيسبوك الخاص بالشركة. بدوره قام المصمم بمراجعة صفحة فيسبوك الشركة و وجد أن تصميم الصورة الرئيسية على صفحة الفيسبوك الخاصة بكم، و وجدت أن تصميم الصورة الرئيسية غير مناسب فصممت لكم هذه الصورة هدية مميّزة لكم...". مما كان منه إلا أن طلب منه تصاميم أخرى مدفوعة الثمن. وبذلك كسب المصمم زبون جديد من خلال ابتكار طريقة جديدة لتسويق نفسه! ونستخلص من ذلك أنه عليك كفريلانسر أن تفكّر في طرق إبداعية ومبتكرة لتسويق نفسك.

### تمرين

#### وسائل مبتكرة لتسويق عملك الحر عبر الانترنت

حاول أن تبحث عبر الانترنت عن قصص لمستقلين استخدمو طرق مبتكرة لتسويق خدماتهم للحصول على عملاء جدد. أيضاً اسأل بعض المستقلين المحترفين كيف قاموا بتسويق خدماتهم وحصلوا على عملاء جدد عبر الانترنت.

### كن قدوة نفسك! Be your own hero

تمر علينا في الحياة العديد من المواقف التي قد لا نستطيع مواجهتها والتعامل معها بسبب قلة الخبرة أو عدم الثقة بقدراتنا في تلك المواقف. من الطرق الرائعة لتعزيز الثقة بالنفس هي استخدام مبدأ "كن قدوة نفسك" Be your own hero والذي ينص على التالي: "عندما تواجه الموقف الصعب والمعقد، فكر في شخص تعتبره قدوة وبطل في هذا المجال". فمثلاً إذا طلب منك المدرس أن تشرح موضوعاً أمام الفصل وأنت تشعر بالإرتياх.. تذكر أحد مدرسيك أو زملائك من يتميزون في طريقة العرض والإلقاء.. وتخيل ذلك الشخص يؤدي هذه المهمة الصعبة، ماذا سيفعل؟ بالتأكيد سيقف بشكل واثق ويوجه حديثه بصوت جهوري ويوزع نظراته على الآخرين.. لا شك أنه سيبدأ الإلقاء بطلاقة أو قصة بسيطة لجذب الانتباه وسيستمع جيداً لنقاوش الزملاء ويوجه الحديث بطريقة تناسب الموضوع.. إلخ



الآن دورك! قُم بتقليد الشخص "المثالى" القدوة الذي تخيلته وكأنه يقوم بأداء المهمة بدلاً عنك! ستت交融اً بمستوى الأداء الرائع الذي تقوم به وذلك لأن ثقتك بنفسك ستكون قد تعززت في هذا الموقف.

كما ذكرنا سابقاً ستواجه غالباً تحدي البدء في إنشاء ملف شخصي عند بداية مشوارك في عالم العمل الحر عبر الإنترنت، ومن الطرق التي ستساعدك حتماً هي أن تطلع بشكل مسبق على ملفات شخصية لمستقلين freelancers ناجحين في مجال عملك. في التمرين التالي سنطبق الفائدة المذكورة بشكل عملي في منصات العمل الحر.

### تمرين

#### التعامل مع الملفات الشخصية

قم بزيارة كل من منصة مستقل ومنصة Upwork ومن خلال خاصية البحث أو الاستعراض ابحث عن ثلاثة مستقلين freelancers متميزين في مجال عملك، اطلع بشكل كامل على محتويات الملف الشخصي ومعرض الأعمال لكل منهم واذكر المميزات التي أعجبتك في كل من الملفات الشخصية وطريقة عرض الأعمال السابقة. تذكر أن تبحث عن الملفات الشخصية المكتملة والمتميزة لمستقلين لأن هناك العديد من الحسابات الضعيفة وغير المكتملة على هذه المنصات.

<a href="https://mostaql.com/freelancers">منصة "مستقل"</a>		
أهم المميزات	رابط / اسم الحساب	
• • •		الملف الشخصي 1#
• • •		الملف الشخصي 2#
• • •		الملف الشخصي 3#
<a href="https://www.upwork.com/i/freelancer-categories">منصة "Upwork"</a>		
• • •		الملف الشخصي 1#
• • •		الملف الشخصي 2#
• • •		الملف الشخصي 3#

## التعرف على مكونات الملف الشخصي في موقع العمل الحر

**مكونات الملف الشخصي في منصة "مستقل":**



Eman Zaki

مستقل كتابة، ترجمة، ترجمة و خدمات فلسطين

وظيفتي
الملف الشخصي
التقييمات
معرض الأعمال
العروض

**إحصائيات**

4.9 ★★★★☆	التقييمات
92.31%	معدل اكمال المشاريع
ساعتين و 20 دقيقة	متوسط سرعة ال رد
12	المشاريع المكتملة
1	مشاريع يعمل عليها
30 نоябр 2018	تاريخ التسجيل
منذ 6 ساعات	آخر تواجد

**نبذة عنني**

أنا إسمة كاتبة و مترجمة محترفة فخسب ... بـ أنا خالدة للإبداع، أعمل مع و ستجدني شفافة ، مليئة ، صبوره ، و مبدعة .. أرق بضمروءه بكل رأفي لاحق غايند و مطلبه أنا إيمان، حاملة على الماجستير في مجال الترجمة، أعمل في الترجمة وكتابة المحتوى منذ أكثر من خمس سنوات حيث أتيت بمدرسة في التدقيق والمراجحة، كتابة مراجعات الكتب، ترجمة الأفلام، التفريغ الصوتي باللغتين العربية والإنجليزية، أعمل ككاتبة محتوى محترفة لدى عدد من الشركات باللغتين العربية والإنجليزية، حيث أتيت أقوم بخططة المحتوى، و كتابة تقريرات مواقع التواصل الاجتماعي بشكل رائع وجذاب، كتابة المقالات ، كتابة بروفايل الشركة، الخ، كما أتيت أعمل حسن ايداعي وفني وقدرة عالية على اختبار الكفاءات المناسبة الجادة التي تلبي رضى الجميع، واسعة اخترافية لإمكان ايجاد الأفكار والابتكارات خدماتي لا محدودة، واعمل بقدر 5000 كلمة في اليوم، لدى مرونة عالية في التعامل حيث بخلعي هو رضا زالي وبالنهاي قلن جودة العمل واتقانه هي جعل لا يتجزأ من عملي، ويكفيك الاطلاع على معرض أعمالى يسعدني العمل معك

أوسمة
مهاراتي

التدقيق اللغوي
إعداد كتابة المحتوى
التدقيق العائلي الإعلانية
الإنجليزية
الترجمة
Microsoft Word

المراسلات
الكتابه الإذاعية
الكتابه الأكاديمية
التصميم الصوري
البرمجة
الرسائل النصية

كتابه المحتوى
كتابه المنشورة
كتابه التعليمية
كتابه الشامل
كتابه المنشورة
كتابه التعليمية

مواقع المنشورة
الصور
المقالات

## مكونات الملف الشخصي في منصة Upwork



Ibrahim E. ✅

Gaza, Palestinian Territories

100%
Job Success
TOP RATED

**English-Arabic Translator/Transcriber**

Look no further for the spark you need to take your business to the next level.

I'm Ibrahim Eid, a competent English-Arabic translator with over five years of experience in the translation services industry. My services also include, but not limited to, transcription, tutoring, proofreading, and voice-over tasks.

I deeply focus on client's needs, pay great attention to details, and have the ability to work with minimal supervision.

Please feel free to take a look at my 100% positive feedback from the past clients to get an idea of the quality work that I delivered for each and every one of them. [less](#)

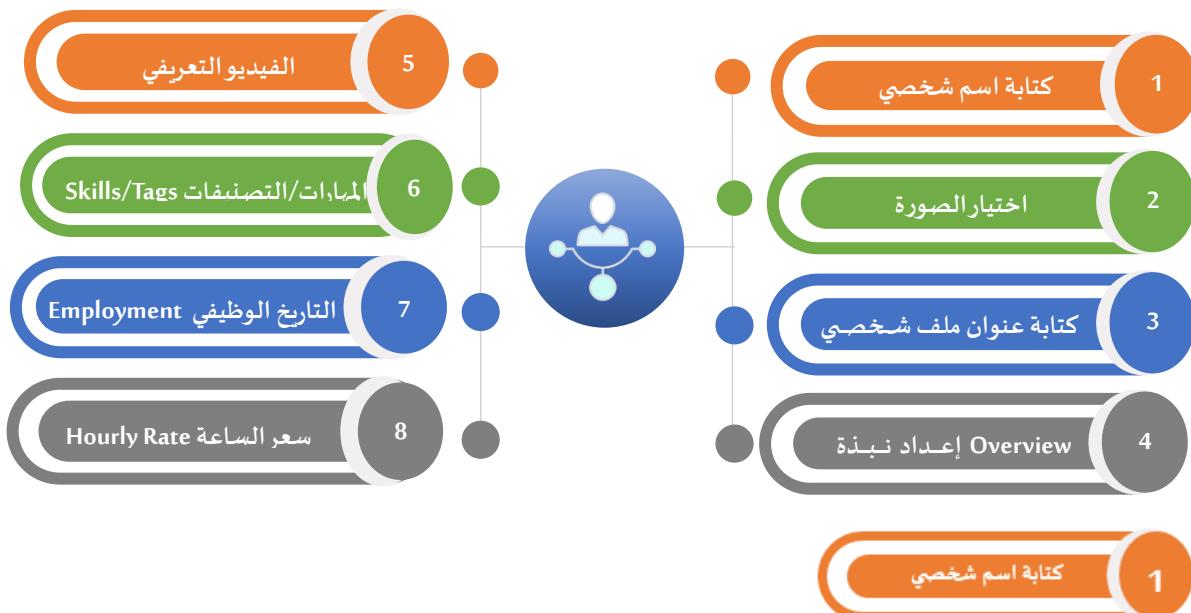
Play video

\$20.00
\$20k+
90
100

Hourly rate
Total earned
Jobs
Hours worked

## نصائح لبناء ملف شخصي مميز Profile

يعتبر الملف الشخصي بمثابة السيرة الذاتية لك عبر منصات العمل الحر، وبالتالي يجب الاهتمام الجيد بمكونات الملف الشخصي والعمل على إنجازه بشكل احترافي لكي يساعدك في الحصول على الوظائف/الأعمال. وهناك العديد من النصائح المهمة للملف الشخصي، ومنها:



يُمنع في منصّات العمل الحر استخدام أسماء مستعارة، يجب استخدام الاسم الحقيقي وأن يكون مكتوبًا بطريقة صحيحة حسب الوثائق الرسمية. قد تطلب بعض المواقع إثبات الشخصية وبالتالي من المهم أن تلتزم بكتابة الاسم كما هو مسجل في الهوية أو جواز السفر. يمكنك استخدام اللغة العربية في كتابة الاسم في المنصات العربية مثل "مستقل"، ولكن يجب استخدام الاسم باللغة الإنجليزية في المنصات الأجنبية مثل Upwork.

هذه النصائح تنطبق أيضًا على اسم المستخدم user name والذي تطلبه بعض المنصات، من المهم أن تختار اسمًا مناسًياً يعبر عن اسمك الحقيقي وليس اسمًا مستعارًا. لأن هذا الاسم سيظهر في رابط ملفك الشخصي وفي التقييم الذي ستحصل عليه من العميل. على سبيل المثال اسم "Mohammed Alafifi" يمكن اختصاره إلى malafifi أو Mafifi بحيث يظهر بشكل مناسب للعملاء.

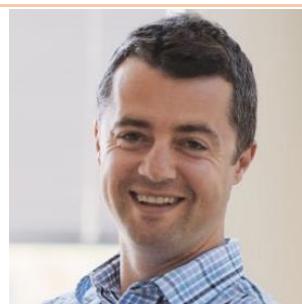
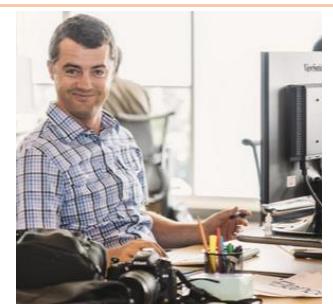
### اختيار الصورة الشخصية

2

لفهم أفضل لمواصفات الصورة، أجب عن التمرين التالي:

تمرين

أي الصور التالية أفضل للاستخدام في منصات العمل الحر؟ مع تحديد السبب.

م	الصورة الأولى	الصورة الثانية
.1		
	الإجابة/.....	الإجابة/.....
.2		
	الإجابة/.....	الإجابة/.....
.3		
	الإجابة/.....	الإجابة/.....
.4		
	الإجابة/.....	الإجابة/.....

حاول التأمل جيداً في الصور السابقة لتحديد أيهما أفضل من كل مجموعة مع التفكير في سبب اختيار الأفضل.

**الحل للتمرين كالتالي:**

**مجموعة 1:** الصورة على اليسار أفضل لأن وضع الوجه أفضل بحيث يواجه الكاميرا مع ظهور الملامح بشكل واضح، بالإضافة إلى وجود إضاءة مناسبة تعكس الصورة الثانية التي تظهر فيها ظلال سوداء على الوجه.

**مجموعة 2:** الصورة على اليسار أفضل لأن عناصر الصور جاءت بشكل مناسب، ففي الصورة الثانية يوجد أجزاء من فوضى المكتب لا داعي لإظهارها، كما أن الجسم يظهر في الصورة دون داعٍ فعلي. أما في الصورة الأولى فقد تم التركيز على الوجه بشكل مناسب.

**مجموعة 3:** الصورة على اليسار أفضل لأن اقتصاص الصورة جعلها تظهر بشكل مناسب ومركز على الوجه. في الصورة الثانية يظهر الجسم بشكل كبير وبالتالي يظهر الوجه بحجم صغير مما يصعب تمييزه وخاصة عند ظهور الصور بحجم صغير في الموقع.

**مجموعة 4:** الصورة على اليسار أيضاً أفضل لوجود الابتسامة بشكل جذاب ومناسب بدلاً من الوجه العابس أو الجامد، وبالتالي تعطي الصورة الأولى انطباع بأن الشخص سهل التعامل معه وتعزز الجانب الإنساني مع المستقل .freelancer

مما سبق يمكن أن نستنتج بعض خصائص الصورة الشخصية وهي:

- ✓ تعكس مكانك المهنيّة (ارتداء الملابس المناسبة).
- ✓ وضوح الصورة وتفاصيل الوجه.
- ✓ الابتسامة.
- ✓ استخدام خلفية واضحة ومرتبة.
- ✓ ظهور الكتفين في الصورة.
- ✓ الإضاءة الجيدة.
- ✓ جودة عالية للصورة.

كما يجب عليك تجنب ما يلي:

- ✗ اقتصاص صورة من مكان غير ملائم.
- ✗ استخدام صور السيلفي.
- ✗ استخدام صورة لشخص ما أو شيء آخر (مشهور، حيوان أليف). استخدام صورة لشخص آخر (سيطلب منك Upwork اتصال فيديو التأكيد من شخصيتك!).
- ✗ تجنب ترك الحساب بصورته الافتراضية أو بدون صورة، لأن ذلك يعطي انطباعاً بعدم متابعتك للحساب.

## تمرين

## استخدام موقع Photo Feeler

موقع [www.photofeeler.com](http://www.photofeeler.com) يقدم خدمة الحصول على تقييم لصورتك الشخصية من خلال المستخدمين الآخرين. وهي طريقة جيدة لمعرفة مدى ملاءمة الصورة من وجهة نظر الأشخاص عبر الإنترنت.

قم بالدخول لرابط الموقع وتسجيل حساب جديد، ثم وباستخدام خاصية رفع الصور اختر الصورة التي تود الحصول على تقييم لها واختر نوع الصورة (BUSINESS). يجب الانتظار لعدة أيام حتى تحصل على عدد مناسب من التقييمات.

كتابة عنوان ملف شخصي

3

بعض منصّات العمل الحر تتيح لك كتابة سطر مختصر تحت الاسم يعبر عن عملك بجملة واحدة. من المهم استخدام العنوان (Profile Title) بشكل صحيح وعدم كتابة كلمات عامة. من النصائح لكتابة العنوان بشكل جيد:

ملاحظة

تقوم منصة Upwork بتحليل النصوص المكتوبة في الملف الشخصي مع عمل ترتيب ranking للمستقلين freelancers، ولذلك من المهم أن تتبع أساسيات كتابة SEO: المحتوى حسب مبادئ Search Engines Optimizations وخاصة تعزيز استخدام الكلمات المفتاحية في النبذة الشخصية.

- ✓ **البساطة والاختصار:** استخدم جملة احترافية تعبر فيها عن خبراتك وتتجنب الإطالة.
- ✓ **ركز على إعطاء قيمة:** لا تجعل العنوان عنك أنت، بل اجعله يظهر القيمة التي ستعطّلها للزيون مع مراعاة إعطاء إضافة للعمل الخاص به.
- ✓ **كن مباشراً:** لا تجعل العنوان عامضاً، دع العملاء يفهمون مباشرة ما تفعله، تذكر أن المساحة المتاحة للكتابة محدودة.
- ✓ **التزم بمجال تخصصك niche:** اختر مجموعة محددة من المهارات التي تظهر بشكل واضح خبرتك في مجال التخصص.
- ✓ **تحديد دقيق لمجال عملك:** من أجل زيادة فرصتك حصولك على مقابلة اختر وصف مناسب تكون فيه على قدر كافي من المنافسة مع ذكره في العنوان بشكل واضح. مثلاً "مبرمج أندرويد" بدلاً من "مبرمج".
- ✓ **لا تنس الكلمات المفتاحية:** ضع الكلمات المفتاحية الأساسية في عنوانك والتي يبحث عنها المستخدمين عادة للوصول إليك، ركّز على مهاراتك وخبراتك واجعلها في العنوان وملفك بشكل عام حتى تسهل وصول العملاء إليك.
- ✓ **وضوح مستوى المباني:** استخدم كلمات مثل ...,Professional, Expert, Senior

## أمثلة على كتابة العنوان للملف الشخصي:

Good examples:

- Senior Front-End Developer (AngularJS / Node.js)
- Full-Stack Ruby on Rails Developer
- Full-Stack Developer (MEAN stack)

Bad examples:

- Too many keywords: CSS/ PHP / HTML4/5/6 / Python / Ruby on Rails / MySQL
- Too vague: Programmer
- Spammy: #1 Top PHP 1/2/3/4/5 Developer with Zend Framework 1/2 experience

كما تلاحظ من الصورة السابقة يجب عدم حشو العنوان بكلمات مفتاحية كثيرة وعدم استخدام كلمات غامضة وعامة، بالإضافة إلى تجنب استخدام جمل وأرقام تظهر ملفك الشخصي ضمن ملفات الاحتيال على المنصة.

إعداد نبذة

4

النبذة الشخصية (Overview) تعتبر المساحة الأوسع لك لكتابه ما تود تسويفه للعملاء المحتملين، وبالتالي يجب كتابتها بشكل احترافي بحيث تركز على المهارات التي تود توضيحها وليس السيرة الذاتية الكاملة لك. حدد المهارات التي تتميز بها والتي ترفع قيمتك أمام العملاء باختصار ومهارة مع التركيز على مهارتكم في المجال الذي تعمل به واجعلها في المقدمة، لأن بعض العملاء يكتفون بقراءة السطور الأولى للحكم على ملفك.

### من الممارسات الجيدة لكتابه النبذة الشخصية:

✓ **أن تكون مختصرة:** العملاء يحتاجون للوصول إلى المعلومة المطلوبة في أسرع وقت ممكن ودون عناء، فحاول أن تكون مركزاً في كتابة النبذة وابتعد عن الكلمات المنمقة والتعابير التي تزيد فقط من حجم الفقرات دون إضافة قيمة على المحتوى. عليك أن تجذب اهتمامهم بسرعة قبل الانتقال لقراءة الملف الشخصي للمتقدمين الآخرين للوظيفة.

✓ **ابدأ بالأهم:** في النبذة الشخصية، الفقرة الأولى هي الأهم! ابدأ بأبرز نقاط قوتك في مجال التخصص ووضحها بسطرين في بداية النبذة، ثم قم بالتفصيل في الفقرات اللاحقة.

✓ **استخدم الدلائل والأرقام:** وجود عدد سنوات الخبرة مثلاً أو أسماء شركات مشهورة تعاملت معها سيعزز حتماً النبذة التعريفية الخاصة بك، وتعتبر أفضل من كتابة فقرات سرد طويلة دون أي اثباتات.

✓ **أن تكون شاملة:** بحيث تظهر مجال تخصصك وخبراتك السابقة والمهارات التقنية التي تمتلكها وأهم إنجازاتك في هذا المجال.

✓ **تقسيم النبذة إلى فقرات:** بحيث تكون سهلة القراءة مع وجود مساحات بيضاء مناسبة تسهل الاطلاع عليها عند القراءة السريعة.

✓ **استخدام التعداد التقطي / الرقعي:** في حال الحاجة لتوضيح بعض النقاط بشكل أكبر يمكنك استخدام أسلوب النقاط في توصيل الفكرة بطريقة سلسة وجذابة.

✓ **استخدم Call To Action (دعوة لإجراء فعل):** في نهاية النبذة اطلب من القارئ التواصل معك وأنك على استعداد لتنفيذ طلباته بالشكل المطلوب، تأكد من أنك تخاطبه بشكل مباشر لزيادة إقناعه بالتواصل معك.

### تجنب:

- ✗ نسخ السيرة الذاتية الكاملة في النبذة.
- ✗ وضع مهارات كثيرة لا علاقة بينها، يجب التركيز على مجالات مخصصة في الملف الشخصي.
- ✗ وجود أخطاء إملائية ونحوية، إذا لم تكن قادراً على تقديم نبذة جيدة خالية من الأخطاء فلن يتوقع العميل أن تقدم له عمل جيد خالٍ من الأخطاء، يمكن استخدام أدوات مثل [Grammarly](#) لتفادي الأخطاء الإملائية والنحوية في اللغة الإنجليزية.

تمرير: من أفضل نبذة برأيك.. ولماذا؟

تمرين: من أفضل نبذة برأيك.. ولماذا؟

**Stephen's Profile**

**\$30.00/hr**

**Writing, Editing and Proofreading**

North Port, United States

Editing, English Spelling, English Proofreading, English, English Grammar

**Overview**

To produce informative, factual, and well written content for your websites, blogs, and printed materials. If you're hunting for a writer who puts your needs above all else, then I'm your perfect choice.

I possess a unique combination of technical know-how and easy-to-read writing style. My strength is in making the most complicated topic sound very simple. I can write about anything and deliver excellent content well within your deadline.

I have written hundreds of articles for web contents, blogs, SEO activities, press release, and web copy. I am also good at web research.

When not writing, I am busy taking care of our beautiful daughter.

**Impeccable Writing**

**\$30.00/hr**

**Impeccable Writing**

San Diego, United States

Article Writing, Blog Writing, Business Writing, Content Writing, Copy editing

**Overview**

This is what I do - I write. I manage social media and I'm an English native speaker. But that's enough about me! All you really want to know is what I can do for you.

If you're looking for high quality work from a person that understands SEO, can write engaging copy and knows her way around a computer - then I'm the person you need to work with!

From your perspective, you want a mix of experience plus competitive pricing - and I understand that. But, you get what you pay for, so if my rates don't meet your needs, let's talk.

If you are a company that is looking for someone to take your blog or social media content to the next level - I'm your gal. In today's fast changing online environment, it's all about social proofing

All my work, whether writing or social media managing, is underpinned by strong SEO, to ensure optimal results.

So let's chat - I love meeting new people and learning about their businesses, so if you feel that I can help you, I look forward to speaking with you soon.

**الإجابة:** بالرغم أن كل نبذة لها مزايا وعيوب إلا أن النبذة الأولى (الجهة اليسرى) تحتوي على مشكلة التركيز بشكل كبير في الصياغة على المستقل freelancer نفسه، في حين تميز النبذة الثانية بإعطاء تركيز أكبر على الفائدة التي سيجنيها العميل من خلال الخدمة المقدمة، وهي نقطة مهمة لإقناع العميل بالتعامل معك.

تتيح بعض منصات العمل الحر عبر الإنترنت، مثل: "مستقل" و Upwork إضافة مقطع فيديو إلى ملفك الشخصي. وبالرغم من أن الفيديو ليس متطلباً أساسياً للتسجيل إلا أن استخدامه يعتبر إضافة جيدة من شأنها أن تدعم ملفك الشخصي، حيث يمكن الاستفادة منه لعرض نماذج من أعمالك بطريقة الفيديو، أو تسجيل مقطع فيديو لك وأنت تتحدث عن نفسك وأعمالك أو أية أفكار أخرى يمكن أن تساعد على تسويق نفسك أمام العملاء. واستخدام الفيديو في الملف الشخصي يمكن أن يقدم لك فوائد متعددة منها:

- تميز حسابك عن حسابات المستقلين الآخرين، لأن القليل من يضع مقطع فيديو يدعم ملفه الشخصي.
- تزيد ثقة العميل بالتعامل معك وخاصة أن كان الفيديو يحتوي على تصوير شخصي لك وأنت تتحدث عن أعمالك.
- يبين مقطع الفيديو مهاراتك في التواصل ومدى سلامة اللغة الإنجليزية لديك إن تم تسجيله بطريقة جيدة.
- يفضل بعض العملاء مشاهدة فيديو قصير على قراءة فقرة كاملة من السيرة الذاتية.

طول الفيديو يفضل ألا يتعدى دقيقة ومن خلاله تقدم نفسك وتشرح الأعمال التي يمكن أن تؤديها مع ذكر خبراتك وتجاربك السابقة المميزة. في الخاتمة أشكراً المشاهد على مشاهدة الفيديو واطلب منه زيارة حسابك الشخصي على منصة العمل التي تتعامل معها. ويمكنك استخدام الفيديو على منصات التواصل الاجتماعي أيضاً.

**تعتبر المهارات Skills من**  
**الخصائص المهمة لملفك**  
**الشخصي** نظراً لأنها تقدم  
معلومات مختصرة ومركزة  
عن قدراتك في مجال العمل  
عبر الانترنت في ملفك  
الشخصي.

بعض المستقلين freelancers لا يعطون الاهتمام الكافي لهذه الخطوة رغم أهميتها الكبيرة في اظهار ملفك الشخصي في نتائج البحث في المنصة. من المهم أن تقوم بدراسة جيدة للمهارات التي يذكرها الموقع من خلال الاطلاع على حسابات المستقلين freelancers الآخرين في نفس مجالك، مع الاستفادة من خاصية الإكمال التلقائي في تجربة مجموعة متعددة من هذه المهارات.

تتيح لك المنصات إضافة عدد محدود من المهارات إلى ملفك الشخصي،الأفضل أن تحاول استخدامها بحيث تصل بشكل أكبر للعملاء. يتيح لك موقع Upwork إدخال

(10-3) مهارات ضمن الفتنة التي ستعمل بها وموقع مستقل بحد أقصى 20 مهارة. احرص على أن تكون المهارات التي ذكرتها متناسبة مع مجال عملك ومع النبذة الشخصية وعنوان الملف الشخصي.

من الأمثلة على المهارات:

**مهاراتي**

- تصميم الأفكار
- كتابه المحتوى
- كتابه السيناريو
- المقالات
- قصص القصيرة
- العربية
- التحقيق اللغوي
- البحث
- العصف الذهني
- كتابه الخطيب
- كتابه الأعمال
- عبارات شهرة
- تنسيق الكتب
- تأليف الكتب

## Skills

**Graphic Design Deliverable**

- Brochure
- Catalog
- Magazine
- Cover Art

**Visual Design Style**

- Abstract
- Black & White
- Colorful
- Corporate
- Informative
- Luxurious
- Minimal
- Modern
- Organic & Natural
- Playful
- Typographic

**Graphic Design Software**

- Adobe Illustrator
- Adobe InDesign
- Adobe Photoshop

التاريخ الوظيفي

7

من المهم أن تعرض خبراتك السابقة على المنصة بطريقة احترافية و المناسبة. لذا يجب أن تقوم بذكر الأعمال ذات العلاقة في مجالك، فهنا نحن نتحدث عن تخصيص لمجال محمد ستعمل فيه وليس عرض للسيرة الذاتية! احرص على إضافة وصف مختصر عن كل مشروع قمت بالمشاركة به مع ذكر دورك في إتمام المشروع.

سعر الساعة

8

معظم المنصات ستطلب منك إضافة سعر الساعة لك، هذا السعر سيظهر في ملف الشخصي بشكل واضح وبالتالي من المهم أن تضع سعراً مناسباً لك ولطبيعة الخدمة التي تقدمها. من الطرق التي تساعدك على تحديد السعر قم بالاطلاع على الأسعار المنشورة في ملفات المستقلين الآخرين، واختر سعراً متوسطاً يتاسب مع قدراتك ومهاراتك. سنناقش كيفية تحديد سعر الساعة بالتفصيل في الفصول القادمة.

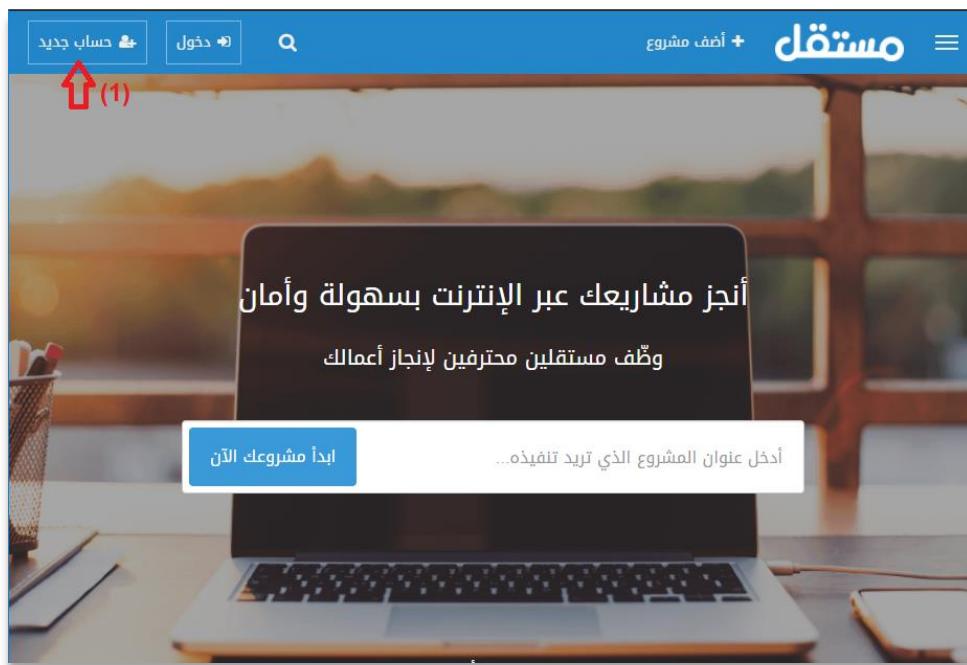
السعر ليس ملزماً لك عند التقديم للمشاريع لاحقاً، حيث يمكنك أن تقدم سعر مختلف بناء على المشروع الذي تنوی التقديم له. السعر المعروض سيعطي الانطباع عنك، وبالتالي لا تخس في سعرك حتى لا تظهر بمستوى أقل من الآخرين!

هذا السعر سيكون هو المعتمد في حال قام العميل بتوظيفك مباشرة بدون إعلان وظيفة بعد الاطلاع على حسابك، وبالتالي يجب أن تأخذ هذا الأمر في الحسبان.

## خطوات التسجيل في منصات العمل الحر

### خطوات التسجيل في موقع مستقل:

- بداية، يجب التسجيل من خلال رابط تسجيل حساب جديد في أعلى الصفحة الرئيسية.



- يتم تسجيل الدخول من خلال حساب على منصة حاسوب أو إنشاء مستخدم جديد.

.3 تفعيل الإيميل ومن ثم تسجيل الدخول على حساب مستقل.

حساب جديد

دخول

تمت عملية تفعيل حسابك بنجاح!

### تسجيل الدخول

البريد الإلكتروني

أدخل البريد الإلكتروني الخاص بك

كلمة المرور

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

دخول

.4 استكمال البيانات الخاصة بالملف الشخصي.

تصفح المشاريع

+ أضف مشروع

نرجو منك إدخال اسم المستخدم واختيار نوع الحساب

اختيار اسم المستخدم و نوع الحساب

اسم المستخدم \*  
لايمكن تغييره لاحقا

نوع الحساب \*  
يمكن تغييره لاحقا

مستقل (أبحث عن مشاريع لتنفيذها)

صاحب مشاريع (أبحث عن مستقلين لتنفيذ مشاريعي )

حفظ التعديلات

محمد هاشم

تعديل الحساب

إعدادات

الملف الشخصي

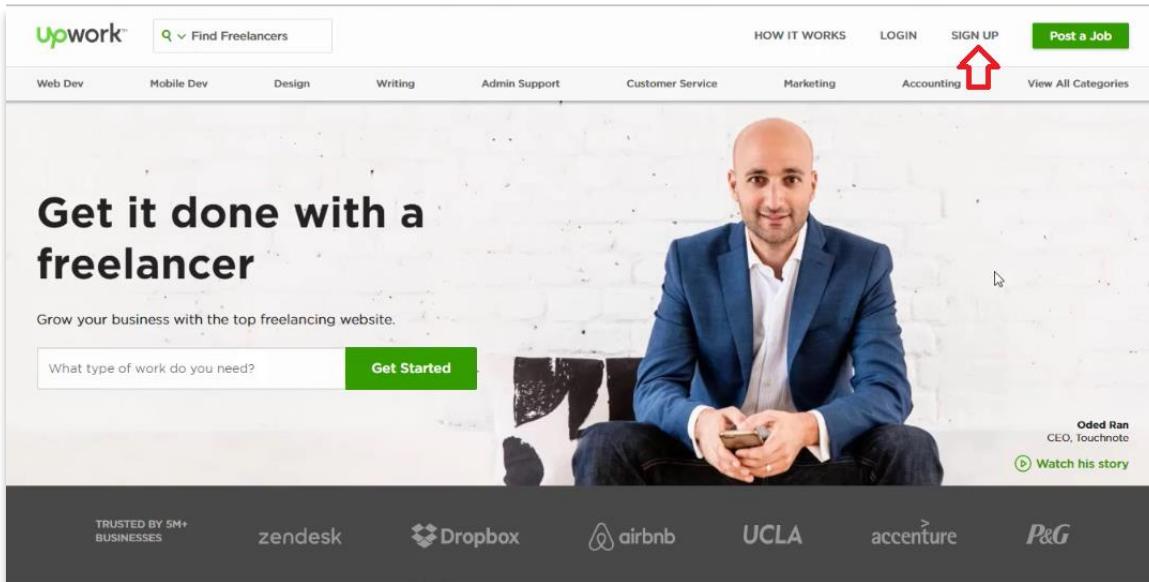
المهارات

ادارة التنبيةات

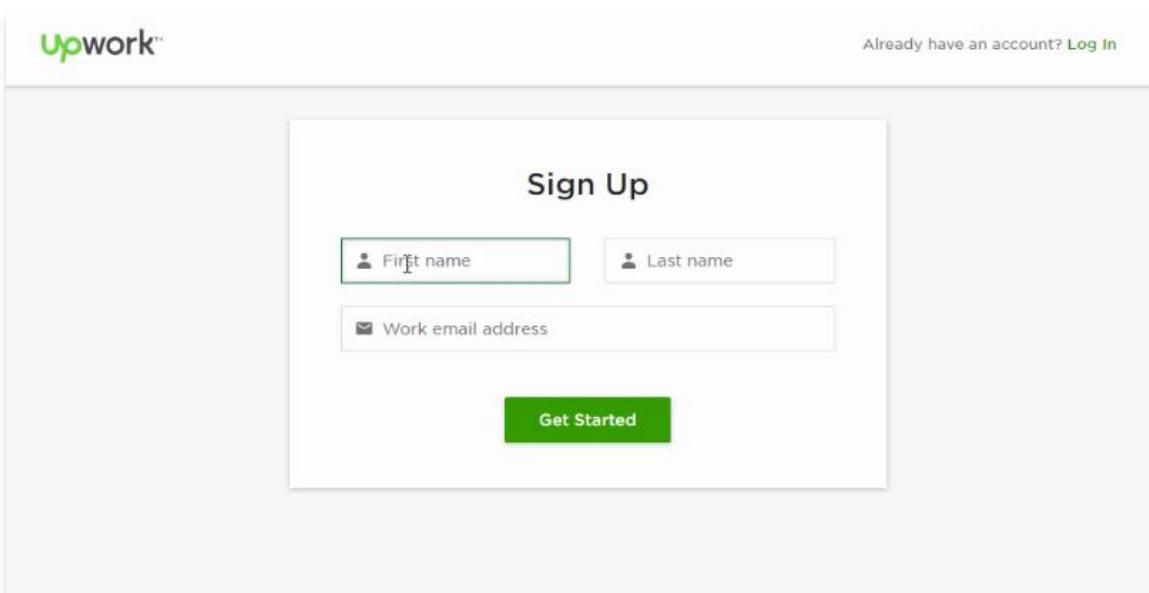
20 المنشورة

## خطوات التسجيل في موقع Upwork:

- .1 التوجه إلى الموقع الإلكتروني [www.upwork.com](http://www.upwork.com)
- .2 نضغط على أيقونة التسجيل 



- .3 نبدأ بتعبئة البيانات الأول واسم العائلة والبريد الإلكتروني مع ضرورة استخدام بيانات حقيقية.



- .4 نحدد المنطقة (البلد)، وإدخال كلمة المرور للحساب مع التنويع لاختيار كلمة مرور قوية.
- .5 اختيار نوع الحساب (مستقل "باحث عن عمل"، صاحب عمل).

Upwork®

Already have an account? [Log In](#)

### Complete your account

@gmail.com

Palestinian Territories 

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](#).

- .6 تحديد اسم مستخدم (ضرورة استخدام اسم منطقي لا يحتوي على أرقام ورموز غريبة غير مفهومة، اجعله متصلةً باسمك الشخصي).
- .7 إدخال رمز التأكيد.
- .8 الموافقة على شروط استخدام الموقع (اتفاقية المستخدم).

.....

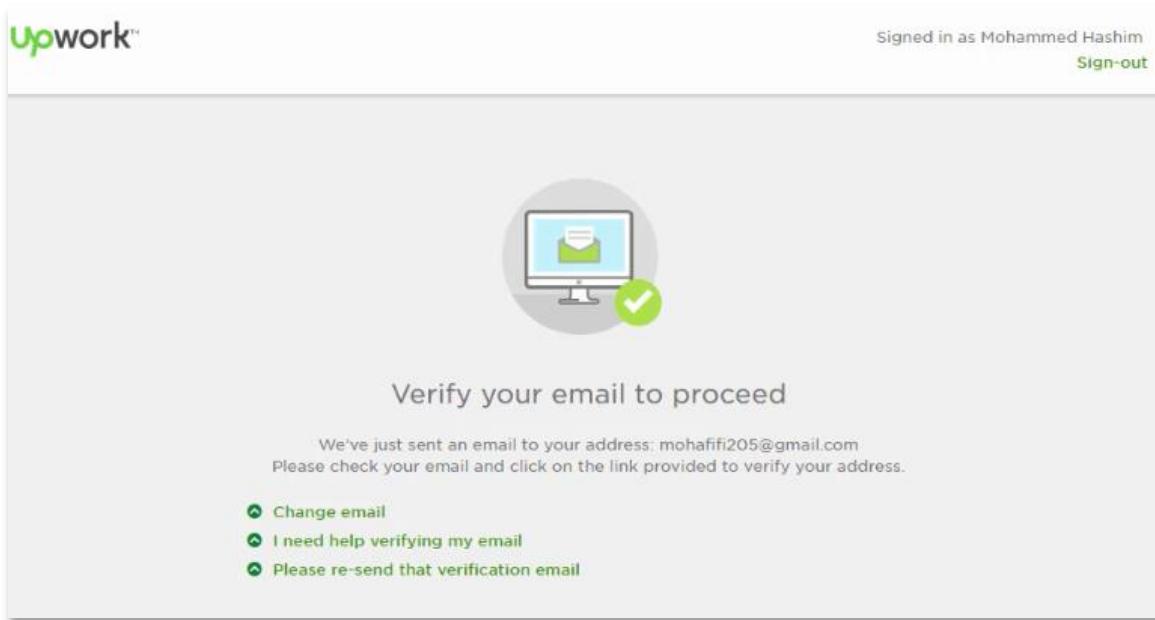
I want to:

Hire for a Project

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](#).

٩. بعد ذلك ننتقل لخطوة تأكيد البريد الإلكتروني من خلال رابط يتم إرساله لعنوان بريدك الإلكتروني.



١٠. البدء بإعداد الملف الشخصي:

**Thank you for your interest in Upwork!**

An application is required to join Upwork. Once submitted, we typically take 24 hours to review your application and we will notify you if your application is approved or declined.

Not all applications are approved, so take time to fill out the following info accurately.

To begin your application to join, tell us about yourself and complete a profile for review

**What are the main services you offer to clients?**

Please select... ▾

**What skills do you offer clients?**

Enter Skills Here

**What is your experience level?**

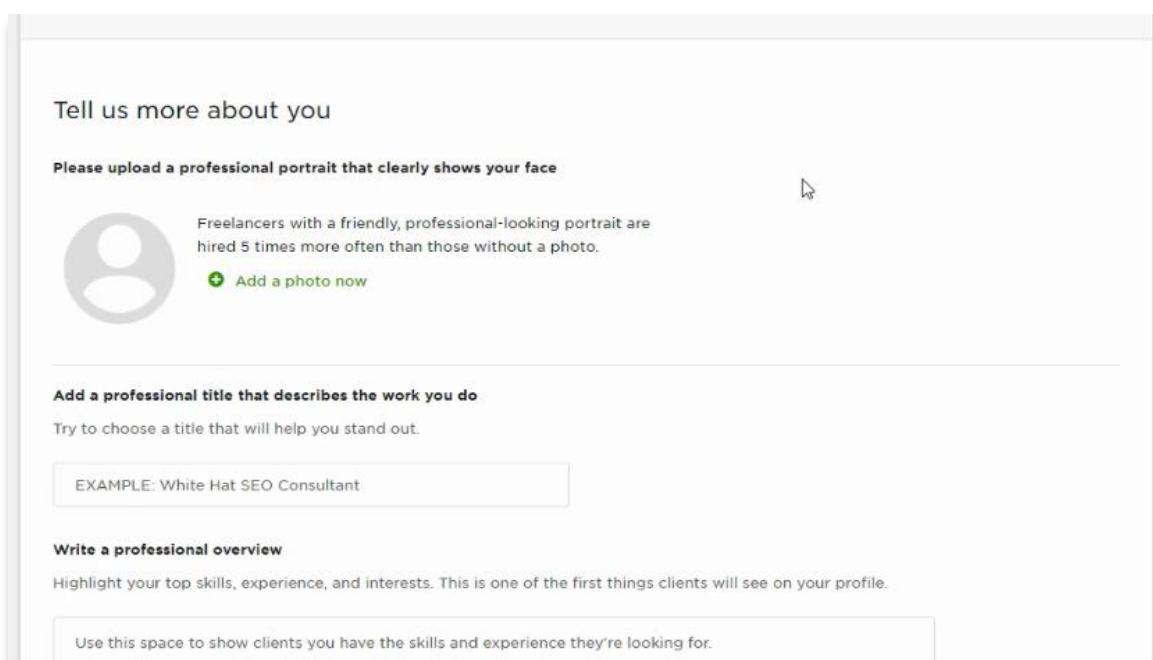
\$ Entry Level	\$\$ Intermediate	\$\$\$ Expert
-------------------	----------------------	------------------

**Save & Continue**      **Delete My Account**      **Create a Client Account Instead**

١١. إضافة صورة للحساب.

١٢. إضافة عنوان لحسابك.

١٣. إضافة نبذة عن نفسك.



14. إضافة فيديو تعريفي (اختياري)

15. إضافة مهاراتك:

16. قيم مستواك باللغة الإنجليزية واللغات الأخرى (يمكن أن تضيف اللغة العربية).



17. اختر المستوى المناسب لخبراتك.

18. انشر تاريخك المهني وخبراتك العملية السابقة.

19. التعليم.

20. حدد عدد الساعات التي تكون فيها متاح للعمل أسبوعياً على الموقع (أكثر من 30 ساعة أسبوعياً أو أقل أو حسب الحاجة).

21. أضف أعمالك السابقة.

22. حدد ثمن ساعة عملك (ضع سعر مبدئي وسنتوضح في فصول لاحقة آلية تحديد السعر، يمكن أن تبدأ بسعر 25-15 دولار للساعة في البداية).

**Set your Hourly Rate**

Please note that your new hourly rate will only apply to new contracts. The Upwork Service Fee is 20% when you begin a contract with a new client. Once you bill over \$500 with your client, the fee will be 10%.

Your profile rate: \$0.00/hr

**Hourly Rate**  
Total amount the client will see. \$ 0.00 /hr

**20% Upwork Service Fee** [Explain this](#) \$ 0.00 /hr

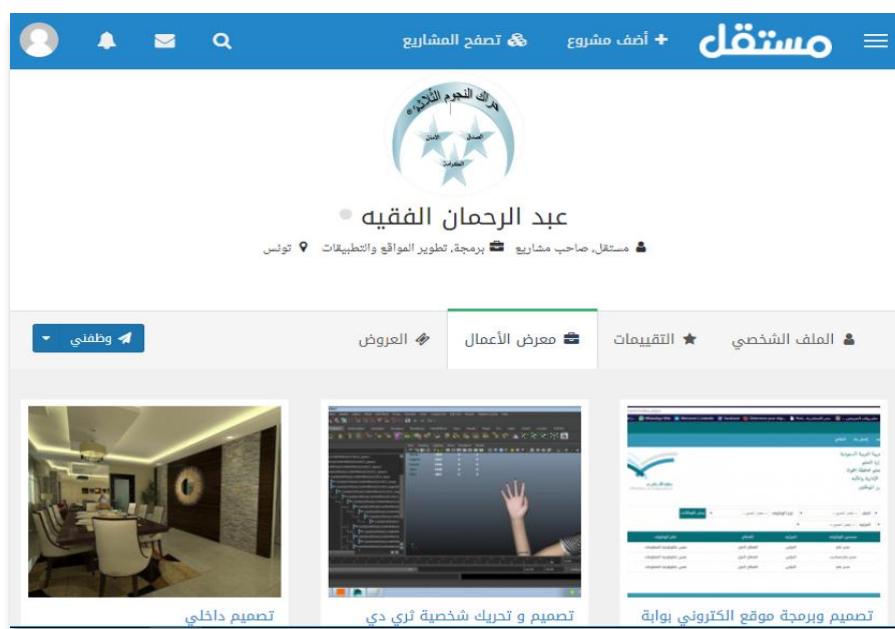
**You'll be paid**  
The estimated amount you'll receive after service fees. \$ 0.00 /hr

.<sup>23</sup> بعد اكتمال حسابك وقبوله من قبل إدارة الموقع يمكنك البدء بإرسال عروض العمل حسب قوانين الاستخدام.

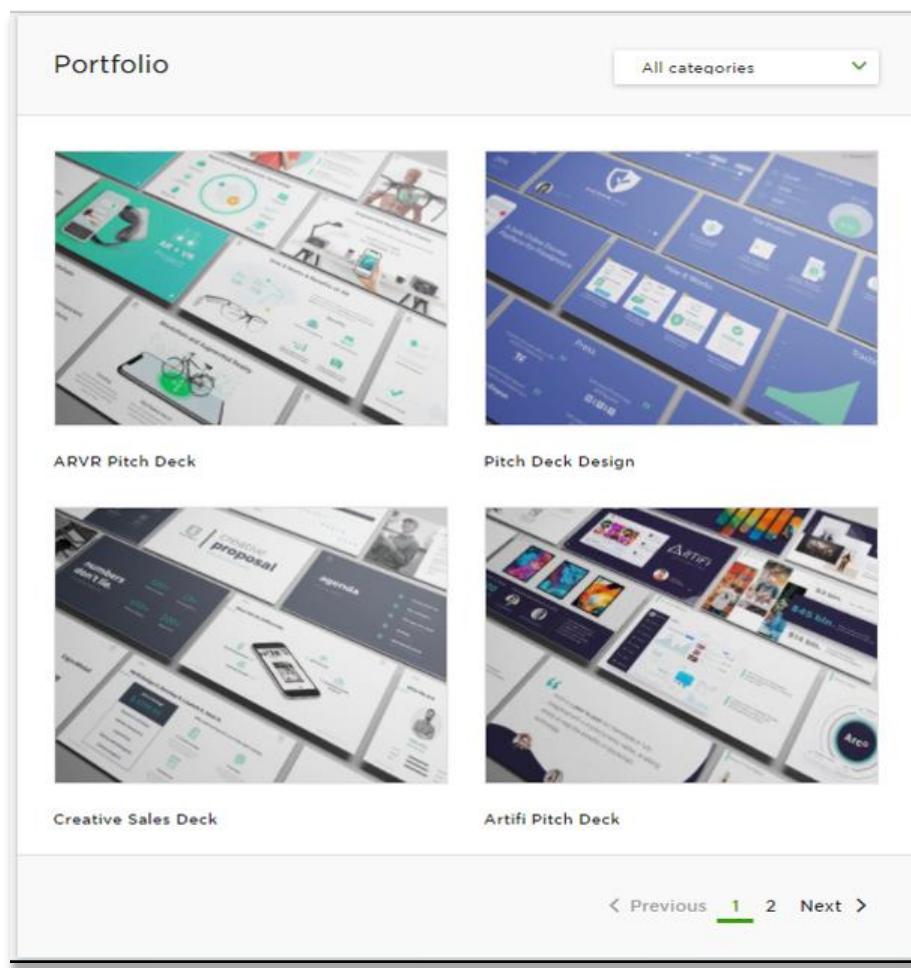
## معرض الأعمال Portfolio

تتيح لك منصات العمل الحر عرض نماذج لأعمالك السابقة بطريقة تتيح للعملاء التأكد من مهاراتك المعلنة. وبالتالي يجب أن تهتم بإظهار أعمالك السابقة بطريقة مميزة وواضحة. من الأمثلة على معرض الأعمال:

صورة لمعرض أعمال من "مستقل":



### (صورة لمعرض أعمال من Upwork):



من المهم أن تطلع على كيفية عرض المستقلين freelancers المميزين لأعمالهم السابقة وكيفية ترتيبها والتفصيل فيها.

### للس لدي أعمال سابقة.. ماذا أفعل؟

سؤال يتردد كثيراً من الطلبة والخريجين الجدد، فكيف يمكن أن نضع أعمالاً سابقة ونحن ما زلنا في بداية الطريق ولا تتوفر لدينا الأعمال التي تستحق أن توضع في منصات العمل الحر. فهل يمكنك التفكير في طرق تساعد على إيجاد أعمال سابقة؟

بالتأكيد يوجد! ومن الأفكار التي يمكنك العمل عليها لبناء معرض أعمالك السابقة:

- ✓ **مشاريع المساقات / مشروع التخرج والأعمال التي قمت بها أثناء الدراسة في الجامعة:** هذه الأعمال هي دليل على قدراتك في مجال التخصص وبالتالي يمكن أن تطور عليها قليلاً وتعرضها بطريقة مناسبة.
- ✓ **القيام بأعمال افتراضية:** ابحث في طلبات الوظائف المطلوبة على منصات العمل الحر وقم بتنفيذ بعض الأعمال بشكل ذاتي، وهنا تكتسب التدريب في المجال مع وجود أعمال سابقة تستطيع عرضها.
- ✓ **قدم أعمال تطوعية:** يمكن أن تتوجه لشركات ومؤسسات وتنفذ لهم بعض الأعمال في مجال تخصصك، مع إعلامهم بأنك ستنشر هذه الأعمال في معرض أعمالك. إحدى الطالبات ذكرت بأنها قامت بعمل شعار logo

لإحدى القنوات التلفزيونية بشكل مجاني مع اشتراط أن يسمحوا لها بعرضه في ملفها الشخصي. وبالتالي وضعت في معرض أعمالها شعار منشور في وسائل الإعلام! كما أن هناك موقع ومنصات عالمية تقدم شهادات مقابل التطوع بها يمكنك الاشتراك في واحد منها!

**✓ استخدام بعض الواقع والأدوات:** هناك العديد من الواقع التي تساعدك على بناء أعمال شخصية بطريقة سهلة وسريعة. مثلاً يمكن للمصممين التعديل على ملفات مفتوحة المصدر متاحة من موقع مثل [www.freepik.com](http://www.freepik.com) ولكن انتبه جيداً من الإخلال بحقوق الملكية الفكرية للمواد المستخدمة. في الفصل السادس سيتم الحديث عن أدوات ومواقع أخرى مساعدة في بناء معرض الأعمال.

### نصائح لعرض أعمالك بطريقة مميزة:

أقدم لكم هذه النصائح بناء على تجارب العديد من المستقلين freelancers وما نشاهده من أعمال مميزة:

#### **✓ لا تعرض كل أعمالك!**

من الأخطاء الشائعة التي يقع بها البعض القيام بعرض كافة أعماله السابقة مما يتسبب بتكرار ممل للعميل عند الاطلاع على النماذج. احرص على عرض أفضل أعمالك ونوع بين الأعمال المعروضة مع المحافظة على تخصصك. فمثلاً إن كنت مصمم شعارات فليس من المنطقي أن تعرض 100 شعار في نماذج الأعمال! بل الأفضل أن تقوم بعرض مجموعة من الشعارات توضح مهاراتك في استخدام الألوان، ومجموعة أخرى توضح قدراتك في استخدام الخطوط مثلاً، ومجموعة ثالثة تظهر نمط معين في التصميم وهكذا. ومن فترة إلى أخرى يجب أن يتم إعادة النظر في الأعمال السابقة واختيار ما ستتجده الأكثر قبولًا من العملاء المحتملين. وإذا كنت مترجمًا فلا تضع جميع المقالات من مجال واحد فقط كالصحة، بل نوع، موضوع في الصحة وموضوع في التكنولوجيا وأخر في السياحة مثلاً.

#### **✓ انتبه للترتيب**

إإن كنت تقوم بأعمال التصميم فإنه من الأفضل أن تعرض أعمالك بطريقة فنية مناسبة بدلاً من صور عادية.

تظهر موقع العمل الحر مجموعة محددة من الأعمال السابقة وليس جميعها في الصفحة الرئيسية. يجب ألا تفترض أن العميل سيطلع على كافة الأعمال المنشورة! اجهد بوضع أفضل النماذج في البداية حتى تكون ظاهرة بشكل واضح في ملفك الشخصي.

#### **✓ احرص على حقوق الملكية**

بعض الأعمال التي تقوم بتنفيذها تخضع لحقوق ملكية لأصحابها ولا يحق لك عرضها في معرض أعمالك. انتبه أن تقوم بعرض معلومات حساسة أو بيانات العملاء الآخرين فذلك سيعرضك لمشاكل مستقبلية. احرص على الطلب من عملائك (كتابةً) أن يسمحوا لك بعرض أعمالهم في ملفك الشخصي.

في أحد الملفات الشخصية قام أحد المستقلين بنشر ترجمة رواية كاملة قد نفذها لأحد عملائه! تخيل موقف العميل عندما يجد العمل الذي دفع مقابلة مبالغ مالية كبيرة قد أصبح منشوراً أمام الجميع، بل وقد يصل الأمر أن تتسبب الأعمال المنشورة بمشاكل لصاحب العمل خاصة إن كان لا يرغب بنشرها أمام الجميع أو أن تظهر

من ضمن عملك الخاص! وهناك بعض الاعمال تتطلب توقيع اتفاقية سرية حيث يقوم الموقع بإرسال نسخة من الاتفاقية للطرفين تضمن عدم اطلاع أي شخص على الوثائق.

#### ✓ ضع ما يثبت عملك

إن كان العمل موجوداً على الإنترنت فلا تنس وضع الرابط لعرضه، وإن كان خاصاً بشركة أو مؤسسة معروفة فلا تتردد بذكر اسمها حتى تكسب مصداقية وموثوقية العملاء (بعد أخذ إذن الشركة بالنشر).

#### ✓ ضع التفاصيل ووضح دورك في العمل

تخيل مصمم وضع صورة على المنصة كنموذج عمل دون إيضاح دوره في العمل، فهل قام بتعديل ألوان الصورة أم قام بدمج صور معاً أم قام برسمها مثلاً؟ وأيضاً إن وضعت صورة لتطبيق جوال فهل قمت بعملية التصميم أم البرمجة أم لك دور آخر؟ من المهم توضيح دورك في العمل المعروض حتى يفهم العملاء المحتملون قدراتك في إنجاز الأعمال.

#### ✓ اعرض العمل بشكل مناسب

إذا كنت تعرض نموذج لتقرير فيمكن أن تضع ملف يحتوي على نموذج من التقرير يضم الواجهة وجدول المحتويات وعدد محدود من الصفحات. من غير المناسب أن تعرض العمل بكامل البيانات في معرض الأعمال. وإن كنت تقوم بأعمال التصميم فإنه من الأفضل أن تعرض أعمالك بطريقة فنية مناسبة بدلاً من صور عادية.

من الأمثلة على عرض معرض الأعمال:

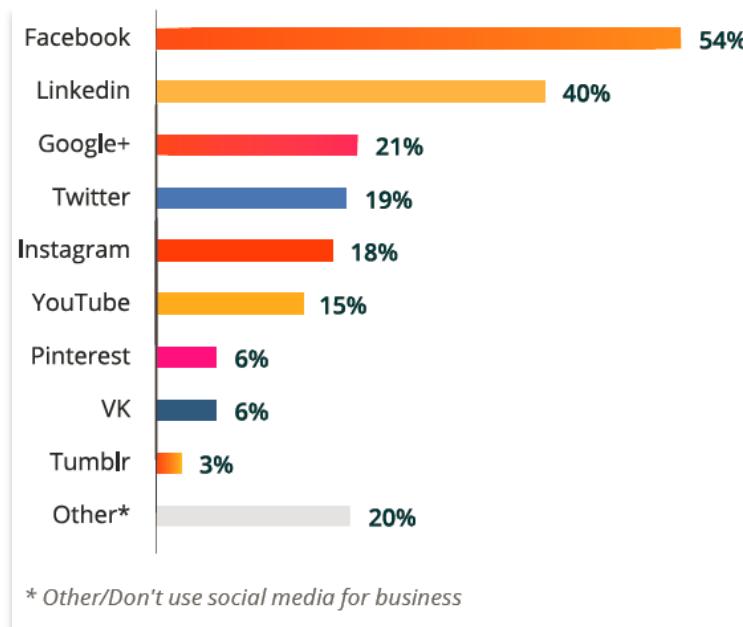
Project Category	Project Name	Description
Social Media Designs	Social Media Designs	Thumbnail: Social Media Designs logo with emoji faces.
Desk Calendar	Desk Calendar 2019	Thumbnail: Desk calendar with a red frame and a small photo.
Invitation	Wedding Invitation	Thumbnail: Hand holding a wedding invitation card.
Brochure	Bi-Fold Brochure I CHUBB	Thumbnail: A person holding a large blue bi-fold brochure.
Redesign	Redesign for Lipton iced tea	Thumbnail: Lipton iced tea advertisement with colorful cans.
Business Card	Business Card	Thumbnail: Two business cards, one red and one white.
Logo	LogoFolio Vol.1	Thumbnail: LogoFolio Vol.1 logo with the word 'LOGO' in a stylized font.
Restaurant Menu	Menu Restaurant - Arafa Albeek	Thumbnail: Arafa Albeek restaurant menu with Arabic text and photos.

## استخدام موقع التواصل الاجتماعي في بناء ملف شخصي على الإنترنت

عندما تستخدم موقع التواصل الاجتماعي، فإنك ترك أثراً في الفضاء الإلكتروني يمكن الآخرين من متابعتك من خالله. فمثلاً جرب البحث عن اسمك من خلال محرك البحث "جوجل" فستجد العديد من الروابط التي تؤدي إلى صفحات موقع التواصل الاجتماعي الخاصة بك. هذه الصفحات تمثل الظل الإلكتروني لك ويمكن من خلالها أن تقوم بتسويق مهاراتك وبناء سمعة مميزة.

لهذا السبب من المهم أن تقوم باستغلال تواجدك على موقع التواصل الاجتماعي، واستكمال معلوماتك التي تتتوفر على هذه الموقع، وإظهار الجانب المعرفي لديك من خلال هذه الموقع، حيث يمكن أن يتم التواصل معك من أصحاب الشركات والعملاء المحتملين من خلالها.

ولقد تزايد في السنوات الأخيرة استخدام موقع التواصل الاجتماعي كوسيلة لتسويق خدمات الفريلانسرز. فقد أظهر تقرير حديث قامت به شركة باي يونير<sup>6</sup> (Payoneer) في العام 2018 بعنوان "The Payoneer Freelancer" أن أكثر من نصف الفريلانسرز (كما في الشكل أدناه) يستخدمون الفيسبوك للترويج عن أنفسهم وخدماتهم وللتواصل مع الزبائن بينما كانت النسبة 38% في العام 2015. وجاءت في المرتبة الثانية شبكة LinkedIn حيث قال 40% من المستقلين أنهم يستخدمون LinkedIn كأداة ترويج. في حين كانت النسبة 14% فقط في العام 2015.



دراسة باي يونير: ما هي وسائل التواصل الاجتماعي التي يستخدمها الفريلانسرز؟

<sup>6</sup> هي شركة خدمات مالية تقدم خدمات تحويل الأموال عبر الإنترنت وخدمات الدفع الرقمية.

ومن أهم الشبكات التي يجب أن تهتم ببناء ملفك الشخصي عليها:

#### أولاً: فيس بوك Facebook

يعتبر الفيس بوك الموقع الاجتماعي الأكبر عالمياً وهو الأكثر استخداماً في فلسطين، ويمثل الشبكة الاجتماعية الأولى في عدد كبير من الدول العربية. من المهم أن تجعل معلوماتك على هذه الشبكة مكتملة ومن أهمها:

1. **الصورة الشخصية Profile Picture وصورة الغلاف Cover Picture:** أن تكون مناسبة وواضحة، وتمثل تعبيراً مناسباً عن احترافيتك في العمل على منصات العمل الحر.

2. **المعلومات الشخصية:** يوفر الفيس بوك إمكانية إضافة معلومات أساسية مع نبذة شخصية مختصرة. استخدم هذه المعلومات في توصيل المعلومات الأساسية عن عملك وشففك للعملاء المحتملين، فربما تكون هذه المعلومات تعزيزاً لاختبارك مستقبلاً لعمل أو وظيفة ما!

في الشكل أدناه مثال لكيفية استخدامي للمعلومات الشخصية عبر صفحة فيس بوك للتعرف والتسويق لأعمالك:

Intro

محاضر أكاديمي، مدرب ومتخصص في التسويق الإلكتروني والريادة وتطوير الأعمال للأفراد والشركات الناشئة

---

- Lecturer at الكلية الجامعية للعلوم التطبيقية - غزة
- Lecturer at The Islamic University of Gaza الجامعة الإسلامية بغزة
- Business Consultant at Islamic Relief Palestine
- Fundraising Officer at UCAS Incubator
- Former E-work Expert / Consultant at UNDP/PAPP
- Studied Master of Computer Science and Engineering at Vrije Universiteit Brussel
- Studied Computer engineering at Islamic University of Gaza
- Lives in Gaza City
- From Gaza City
- Followed by 2,735 people
- Manages Mohammed Alafifi محمد الحفيفي

3. **الربط مع الواقع الأخرى:** يتيح لك فيس بوك أيضاً ربط حساب الفيس بوك مع حسابات الشبكات الاجتماعية الأخرى مثل: انستجرام ولينك إن وتويتر وخدمات سكايب وغيرها. كما يمكنك الإشارة إلى موقعك الشخصي من خلال هذه الخاصية أيضاً كما هو موضح في الشكل التالي:



4. **المنشورات:** احرص على جعل منشوراتك متعلقة في مجال عملك وتخصصك، وذلك لإظهار تخصصك وتميزك في مجال عملك.

#### ثانياً: لينك إن LinkedIn

تعتبر شبكة لينك إن (LinkedIn) شبكة اجتماعية احترافية متخصصة في مجال الأعمال، تستخدم بهدف التواصل المهني بين الشركات والأفراد في مجالات العمل المختلفة. أنشئت الشبكة في العام 2003 وأصبحت رائدة في مجال الترويج المهني للأفراد وكوسيلة للبحث عن وظائف وتوظيف المحترفين.

من المهم استخدام شبكة لينك إن بشكل احترافي للمستقلين freelancers بهدف الترويج لخدماتهم وأيضاً للوصول والتواصل مع أصحاب الشركات والعملاء المحتملين. والخطوة الأولى لنجاحك في هذا المجال هي بناء ملف شخصي احترافي متكامل ليكون بمثابة سيرتك الذاتية الإلكترونية والتي يمكنك إرسالها لأي شخص تعامل معه. ومن النصائح المهمة في هذا المجال:

1. **استخدام صورة مهنية:** بعكس الفيس بوك، يجب استخدام صورة احترافية رسمية وعدم محاولة إظهار الجوانب الاجتماعية بالصورة.

2. **عنوان Title:** بحيث يكون وصف مختصر ودقيق لمجال عملك، لا تنس استخدام الكلمات المفتاحية الدلالية بطريقة مناسبة مع الحرص على مخاطبة جمهورك المستهدف بطريقة مناسبة.

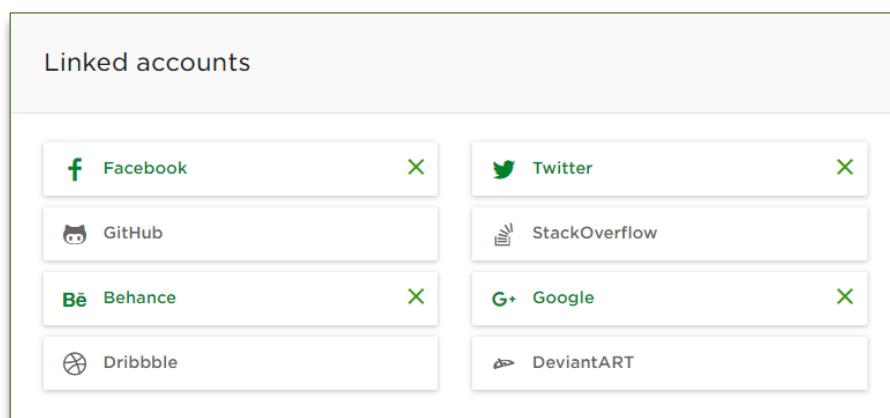
3. **الملخص**: *Summary*: بنفس الطريقة التي تحدثنا بها سابقاً عن النبذة في منصات العمل الحر، حاول أن تضيف تعريف مختصر عنك في الموقع.
4. **إضافة صور ومقاطع فيديو**: *Multimedia*: تساعد هذه المقاطع على إثراء ملفك الشخصي، إن كان لديك مقابلات أو أعمال منشورة فاحرص على نشرها على ملفك الشخصي.
5. **الخبرات السابقة والمستوى العلمي**: توضح الخبرة العلمية والعملية لك في مجالات العمل المرتبطة بمهاراتك.
6. **المهارات**: أضف أبرز مهاراتك واحصل على توصيات من زملائك على هذه المهارات.
7. **طلبات التواصل**: احرص على توسيع شبكة علاقاتك المهنية من خلال إرسال طلبات التواصل (connect) مع الأشخاص الذين يعملون في نفس مجالك وكذلك مع أصحاب المشاريع ومسؤولي الموارد البشرية.

### ثالثاً: شبكات اجتماعية أخرى

توجد العديد من الشبكات الاجتماعية المهمة التي يمكنك الاستثمار بها للحصول على أعمال من خلال الإنترنت، فمثلاً:

1. **تويتر**: *Twitter*: يستخدم بكثرة في منطقة الخليج العربي ويمكنك استغلاله في التواصل المباشر مع أصحاب الأعمال والشركات.
2. **انستغرام**: *Instagram*: وهي شبكة اجتماعية مرتبطة بالفيسبوك ومتخصصة في مجال الصور، وتحظى برواج كبير أيضاً في منطقة الخليج.
3. **بيهانس**: *Behance*: ويمكنك من خلاله استعراض أعمالك في مجال التصميم خاصة ويمكن لآخرين التواصل معك لتنفيذ أعمال تصميم في حال أعجبهم جودة العمل.
4. **يوتيوب**: *YouTube*: الشبكة الاجتماعية الأولى في مجال الفيديو ويمكنك استخدامها في نشر نماذج أعمالك عن طريق تسجيل مقاطع فيديو لها، ويمكنك تحقيق دخل من خلال ربطها بخدمة Google AdSense.

**ملحوظة**/ يمكن للفريلنسر ربط حسابه على Upwork مع حساباته على مواقع التواصل الاجتماعي من خلال Profile :Settings



## تمرين

إذا كنت فريلانسر مبتدئ ، وخطوة أولى لترويج مهاراتك وخدماتك من خلال موقع التواصل الاجتماعي، جرب أن تكتب البوست التالي من خلال حسابات التواصل الاجتماعي المختلفة:

**"لقد بدأت رحلتي كفريلانسر في مجال ....."** واكتب المجال أو المهارة التي أنت متخصص بها.

لاحظ ردة فعل المتابعين. قد تحصل على زبون جديد من خلال هذه الخطوة!

في الصورة التالية مثال على استخدام شبكة LinkedIn في تسويق الأعمال الشخصية:



Guy Kawasaki • 3rd

Chief evangelist, Canva. Board member, Cheeze.  
Brand ambassador, Mercedes-Benz.  
Menlo Park, California

 Canva

 University of California,  
Los Angeles

 See contact info

 Following

...

Guy possesses an extensive knowledge of innovation, entrepreneurship, social media, and marketing. First and foremost, he is an evangelist. The term comes from a Greek word that means "bringing the good news." That's what he does--whethe...



+2

Show more ▾

## الخلاصة

من المهم أن تقوم بإنشاء الملف الشخصي بطريقة منافسة واحترافية بهدف جذب انتباه العميل واقناعه بقدراتك وأعمالك السابقة. هذه الخطوة أساسية لمن يرغب بالنجاح في منصات العمل الحر عبر الانترنت.

يجب الانتباه لكل عنصر من عناصر الملف الشخصي والعمل على اظهاره بأفضل شكل ممكن، والأمر نفسه ينطبق على معرض الأعمال والمعلومات الأخرى التي تظهر للعملاء. كما أن الاختبارات (سيتم نقاشها في الفصول القادمة) تعطي للعملاء الانطباع باحترافيتك في مجال العمل.

بعد أن قمنا بمناقشة كيفية التسجيل في منصات العمل الحر، سنناقش في الفصل القادم كيفية العمل على تفعيل الملف الشخصي عبر منصة Upwork وكيفية استعراض الوظائف بطريقة صحيحة.

### أسئلة الفصل الثالث

س1: ما هو المقصود بكل من العناصر التالية للملف الشخصي:

1. النبذة الشخصية :Overview



2. المهارات :Skills

س2: ما هي المواصفات الجيدة لكل من:

1. الصورة الشخصية:

2. عنوان الملف الشخصي :Profile Title

س3: كيف يمكن أن تعرض أعمالاً سابقة إذا كنت حديث التخرج؟

# الفصل الرابع:

## استعراض المشاريع والوظائف





### أهداف الفصل:

- فهم آلية تفعيل الحسابات عبر منصة Upwork.
- التعرف على الأدوات المتاحة للبحث عن الوظائف في منصات العمل الحر.
- تمييز الفروقات بين وظائف المبلغ الثابت ووظائف الساعة.
- فهم المعلومات المتعلقة بالوظائف المعلنة على المنصات.

### ملخص الفصل:



يقدم لك الفصل الرابع بعض النصائح والإرشادات المهمة التي تساعدهك على تفعيل ملفك الشخصي على منصة Upwork، وهي أحد المشكلات المرتبطة بالحسابات الجديدة المنشأة على هذه المنصة. كما سنستعرض الخطوة الأساسية والمهمة التي تسبق بدء التقديم للوظائف، وهي عملية البحث على الوظائف عبر المنصات. وخلال هذا الفصل سنستعرض كذلك الوسائل المختلفة للوصول إلى الوظائف وكيفية فهم المعلومات المتعلقة بكل منها.

كما يتحدث الفصل عن أنواع الوظائف المطروحة في منصات العمل الحر والفرق بين الوظائف بالساعة والوظائف بالمبلغ الثابت، مع توضيح الضمانات الخاصة باستلام الأموال وأالية المتابعة لكل منها. وفي نهاية الفصل ننطر للمعلومات المنشورة الخاصة بكل وظيفة وكيف يمكننا الاستفادة منها لحصر الوظائف المناسبة قبل التقديم لها.

## تفعيل الحساب عبر منصة Upwork

بعد إيهام معلومات الملف الشخصي عبر موقع Upwork، عليك انتظار فترة لتفعيل الحساب من قبل الموقع بعض المنصات الأخرى لا تتطلب هذه الخطوة، ولكن يسعى Upwork من خلالها لتحقيق الفوائد التالية:

- مراجعة الملفات الشخصية للمستقلين freelancers والتتأكد من البيانات المدخلة.
- التقليل من نسخ معلومات الملف الشخصي من حسابات مستقلين آخرين.
- التتأكد من مناسبة مؤهلات المستقل freelancer للوظائف المعروضة في الموقع.
- العمل على تنظيم عملية التسجيل في الموقع من قبل الأعضاء الجدد.

للأسف هذه الإجراءات تسبب في مشاكل للمستقلين freelancers الجدد، وتحد من قدرتهم على التسجيل علي منصة Upwork، وبالتالي قد يصلك بعد انتهاء التسجيل الرسالة التالية:

We've reviewed your profile and currently our marketplace doesn't have opportunities for your area of expertise.  
If you have more relevant skills or experience to add, you can update and re-submit your profile. You can find more information regarding our decision [here](#).

هذه الرسالة تعني أن حسابك ما زال غير مفعل، وبالتالي لا يمكنك التقديم للوظائف المختلفة المعروضة داخل الموقع. ولذلك يجب عليك مراجعة البيانات وتعديلها ومن ثم القيام بإرسالها مرة أخرى للموقع لمراجعتها واعتماد عضويتك. قد تحتاج لإعادة إرسال البيانات عدة مرات قبل أن يتم قبول طلبك، وبالتالي لا تيأس! ابذل الجهد الكافي في إدخال البيانات وتعديلها.

تم عملية تقييم الملفات الشخصية بشكل يدوي ومن خلال ظاقم عمل المنصة، وبالتالي يمكن أن تقوم بإعادة إرسال الملف الشخصي مع تعديلات بسيطة أو بدون تعديلات ويتم قبوله. نقدم لك النصائح التالية قبل إعادة إرسال ملفك الشخصي للتقييم مرة أخرى:



**1. استكمال كافة البيانات:** قم باستكمال كافة بيانات الملف الشخصي بالتفاصيل المطلوبة، لا تترك أيًّا من عناصر الملف الشخصي بحاجة إلى إكمال. تأكُّد من إدخال بيانات الخبرات السابقة ومعلومات الدراسة والمهارات واللغة وغيرها من البيانات. سيساعدك موقع Upwork على استكمال البيانات من خلال اظهار نسبة التقدم في إنجاز الملف الشخصي في الجهة اليمنى من الصفحة الرئيسية كما هو موضح في الصورة التالية:



**2. تأكُّد من عدم تكرار بياناتك ملفك الشخصي:** انتبه منأخذ فقرات كاملة من الملف الشخصي لمستقل freelancer آخر أو تكرار حرفياً لأجزاء من ملفه الشخصي. يمكنك الاسترشاد بطريقة كتابتهم أو الاستفادة من أجزاء معينة في ملفاتهم الشخصية ولكن بدون نسخها ولصقها نصاً كما هي. قم بالتغيير علمها وصياغتها بأسلوبك الخاص، لأن الموقع سيكتشف عملية النسخ وبالتالي قد يؤدي ذلك لعدم تفعيل ملفك الشخصي.

**3. حسن عرض نماذج الأعمال:** تأكُّد من وضع أعمالك الشخصية في معرض الأعمال portfolio بشكل مناسب وبما يتناسب مع المهارات التي ذكرتها في ملفك الشخصي. في الفصل الماضي ذكرنا عدد من النصائح المهمة لعرض نماذج الأعمال، راجع أعمالك المعروضة وتأكُّد من تنوعها وعرضها بالشكل المناسب.

**لا تيأس!**

قد تقوم بالإجراءات السابقة جميعها ويبقى الرفض من الموقف مستمراً، حاول مجدداً واستمر في المحاولة فقد تحتاج للمحاولة مرات عديدة قبل أن تحصل على القبول.

**4. خخص مجال العمل:** إن كان ملفك الشخصي يذكر خبرات عامة (مثلاً مبرمج) حاول أن تخصص في المجال الذي يمكنك العمل به (مثلاً: مبرمج تطبيقات جوال) أو (مبرمج أندرويد). موقع Upwork لديه العديد من المستقلين freelancers وبالتالي ليس بحاجة لمزيد من المهارات العامة بل يبحث عن مهارات أكثر تخصصاً.

**5. غير مجال العمل مؤقتاً:** إذا لم تتمكن من تفعيل ملفك الشخصي باستخدام المهارات التي تنوی العمل بها، جرب تغيير مجالك بشكل مؤقت أو دائم بحيث تحصل على تفعيل الملف الشخصي. لا تقلق فيمكنك العمل على تغيير هذه البيانات لاحقاً بعد الحصول على التفعيل.

**6. غير في سعر الساعة:** من الأمور التي قد تلعب دوراً في عملية تفعيل ملفك الشخصي هي سعر الساعة. قم بإعادة النظر فيه وضع سعراً مختلفاً سواء بالزيادة أو النقصان.

**7. تأكُّد من وضوح الصورة الشخصية:** قد يتم رفض ملفك الشخصي بسبب عدم وضوح صورة الملف الشخصي، وعليه تأكُّد من وضوح الصورة الشخصية وأنهَا تحقق المواصفات التي تحدثنا عنها بالتفصيل في الفصل الماضي من الكتاب.

8. انجز اختبار الموقع: يسعى موقع Upwork لتفعيل الملفات الشخصية للمستقلين freelancers الذين لديهم فهم عميق لشروط وأالية عمل الموقع من خلال اختبار (Upwork Readiness Test) حيث يقدم الموقع لك رابط يحتوي جميع الشروط والآليات وبعد قراءته بشكل عميق ومتأنٍ يمكنك الاجابة على هذا الاختبار كما تتوفر هذه المعلومات باختصار على شكل فيديو اذا رغبت في مشاهدته، قيامك بهذه الخطوة يعني أنك تفهم الموقع جيداً مما يساعد في اكمال ملفك التعريفي وقبول الموقع لك.
9. لا تيأس!: قد تقوم بالإجراءات السابقة جميعها ويبقى الرفض من الموقع مستمراً، حاول مجدداً واستمر في المحاولة فقد تحتاج للمحاولة مرات عديدة قبل أن تحصل على القبول. تواصل مع مستقلين آخرين بشكل مباشر أو من خلال مجموعات على السوشيال ميديا<sup>7</sup> واطلب النصيحة منهم. وإن لم تتمكن من تفعيل الملف الشخصي فعليك بمنصات العمل الأخرى مثل [www.peopleperhour.com](http://www.peopleperhour.com) و [www.freelancer.com](http://www.freelancer.com) وغيرها.

## كيفية البحث عن وظائف How to search for jobs



بعد الانتهاء من إعداد ملفك الشخصي وتفعيله، أنت الآن بحاجة للبدء بحصر الوظائف التي يمكن العمل عليها من أجل التقدم لها. فمن المهم جداً أن تمتلك القدرة على البحث عن الوظائف والإعلانات المختلفة وذلك لأن عدد الوظائف التي يمكنك التقدم لها محدود ويختلف حسب المنصة التي تتعامل معها. فمثلاً موقع Upwork يتاح لك التقدم لحوالي 30 وظيفة شهرياً بينما منصة "مستقل" تتيح لك التقدم لـ 10 وظائف مفتوحة. سنتحدث أكثر عن هذا الموضوع لاحقاً تحت عنوان كيف تتقدم للوظائف.

في كل منصة توجد طريقتان للوصول إلى إعلانات الوظائف:



### الطريقة الأولى: استعراض الوظائف:

وهنا تظهر لك كافة الوظائف المتاحة في المنصة وتكون مصنفة حسب التصنيفات الخاصة بتلك المنصة. ميزة هذه الطريقة أنك تستطيع الاطلاع على كافة الإعلانات وبالتالي يمكنك مشاهدة عدد كبير من الوظائف المتاحة، ولكن في نفس الوقت

ستجد في بعض المنصات آلاف الوظائف المتاحة وضمن مختلف المجالات التخصصية، وبالتالي ستكون هناك صعوبة في حصر الوظائف التي يمكنك أن تنجزها.

### استعراض الوظائف عبر منصة مستقل:

الطريقة الأولى وهي استعراض كافة الوظائف من خلال الرابط: <https://mostaql.com/projects>

The screenshot shows the homepage of Mostaql. At the top, there are navigation links for 'حساب جديد' (New Account), 'دخول' (Log In), a search bar, 'تصفح المشاريع' (Browse Projects), 'أضف مشروع' (Add Project), and a menu icon. Below the header, there are filters for 'ميزانية المشروع' (\$10000.00 - \$25.00), 'مدة التسليم' (Delivery Period), 'التحنيف' (Category), 'عدد المهنرات من القائمة' (Number of skills from the list), and 'المهارات المطلوبة' (Required Skills). The main content area displays a list of projects:

المشروع	العرض	الميزانية	مدة التنفيذ
<a href="#">موقع الكتروني يقدم خدمات ترويجية وترفيهية ومتجر الكتروني</a> احمد سمارة (نشر منذ 32 دقيقة)	\$500 - \$250	2	7 أيام
<a href="#">تصميم موقع متجر شبيه بموقع www.hiliq.com</a> احمد ابو عمر (نشر منذ 33 دقيقة)	\$500 - \$250	2	5 أيام
<a href="#">سكرتير مثل سكريت دعاء هيفاء الحال</a> هيفاء الحال (نشر منذ ساعتين و 10 دقائق)	\$250 - \$100	3	10 أيام

ويمكنك أيضاً الوصول للوظائف من خلال استعراض الأقسام المختلفة في الموقع وهي:

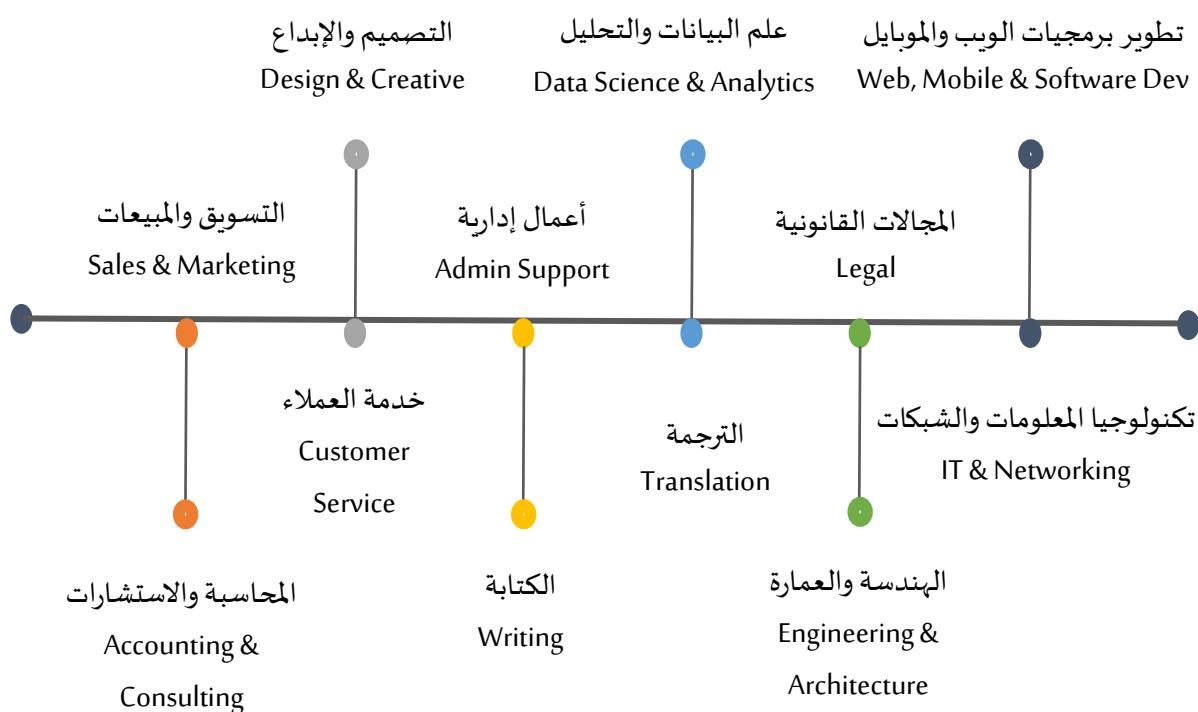
<a href="https://mostaql.com/projects/business">https://mostaql.com/projects/business</a>	مشاريع أعمال
<a href="https://mostaql.com/projects/development">https://mostaql.com/projects/development</a>	مشاريع برمجة
<a href="https://mostaql.com/projects/design">https://mostaql.com/projects/design</a>	مشاريع تصميم
<a href="https://mostaql.com/projects/marketing">https://mostaql.com/projects/marketing</a>	مشاريع تسويق
<a href="https://mostaql.com/projects/writing-translation">https://mostaql.com/projects/writing-translation</a>	مشاريع كتابة وترجمة
<a href="https://mostaql.com/projects/training">https://mostaql.com/projects/training</a>	مشاريع تدريب

### استعراض الوظائف عبر منصة Upwork

ستجد اختلافاً واضحاً عند استعراض الوظائف المتاحة عبر منصة Upwork والمنصات الأجنبية عموماً، فعدد الوظائف المتاحة أكبر بكثير من المنصات العربية ويقابل ذلك منافسة على مستوى أوسع من المستقلين freelancers الآخرين.

يمكن استعراض الوظائف عبر المنصة من خلال الرابط: <https://www.upwork.com/i/job-categories>

ومن خلاله يمكن الوصول للتصنيفات المختلفة للوظائف وهي:



**Upwork™** Find Jobs BROWSE HOW IT WORKS

## Job Search Results

93,034 were found based on your criteria

Category	Sort by:
All Categories	Newest
Web, Mobile & Software Dev (27,820)	
IT & Networking (3,278)	
Data Science & Analytics (2,206)	
Engineering & Architecture (3,102)	
Design & Creative (17,343)	
Writing (11,772)	
Translation (3,273)	
Legal (939)	
Admin Support (6,933)	
Customer Service (1,344)	

**I need an experienced iOS developer to fix bugs and add features.**

Hourly - Intermediate (\$\$) - Est. Time: 1 to 3 months, 10-30 hrs/week - Post

I need an experienced iOS developer to fix bugs and add features to an existing application. The app is functional and in use, but needs several upgrades and bug fixes in a timely manner. I am open to consider an ongoing arrangement if initial work on updates/bug fixes is successful.

Skills: Apple Xcode, iOS Development, iPad App Development

iPhone App Development, Mobile App Development, 2 more

**URGENT: Logo Design & Animation**

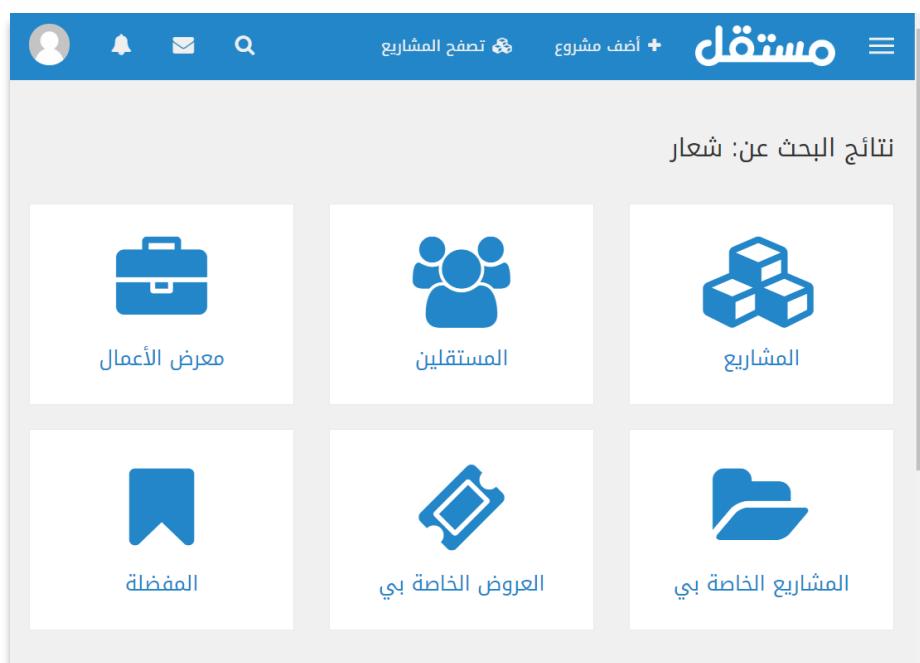
Hourly - Intermediate (\$\$) - Est. Time: Less than 1 week, 10-30 hrs/week - Post

## الطريقة الثانية: البحث عن الوظائف:

توفر منصات العمل الحر أدوات مخصصة للبحث عن الوظائف المعلنة على الموقع من خلال الكلمات المفتاحية. كما يوجد عدد من الفلاتر filters تساعد على تخصيص البحث وجعله أكثر تركيزاً على متطلبات محددة من الباحث.

### البحث عن الوظائف عبر منصة "مستقل"

يتيح الموقع البحث عن الوظائف من الصفحة الرئيسية وفي الصفحات الداخلية، فمثلاً عند البحث عن كلمة "شعار" تظهر النتائج المتعلقة بوظائف تصميم الشعارات كما هو موضح في الشكل التالي:



نختار "المشاريع" لنجعل على قائمة الوظائف:

The screenshot shows the Mastakil platform's project section titled 'المشاريع المفتوحة' (Open Projects). On the left, there is a sidebar with a dropdown menu set to 'الأحدث' (Latest). The main content area lists several projects with their titles, descriptions, and user details. Each project entry includes a small profile picture, the user's name, the project title, a brief description, and the number of bids or views. To the right of the project list, there is a sidebar with various filters: 'كلمات مفتاحية' (Keywords) with a search input field containing 'شعار', 'التصنيف' (Category) with options like 'أعمال وخدمات استشارية وإدارية', 'برمجة, تطوير الواقع والتطبيقات', etc., 'تصميم واعمال فنية وإبداعية', 'تسويق الكتروني ومبيعات', etc., 'كتابية, تحرير, ترجمة ولغات', 'تدريب, تعليم ومساعدة عن بعد', and 'أمور أخرى'; 'المهارات المطلوبة' (Required Skills) with a checkbox labeled 'حدد من القائمة' (Select from list); and a 'Search' input field.

يمكنك الوصول إلى كل وظيفة من خلال النقر على الرابط الخاص بها. تلاحظ أيضاً أن المنصة تتيح لك البحث المتقدم من خلال الخيارات التالية:

**المهارات المطلوبة**  **حدد من القائمة**

**مدة التسليم**

أقل من أسبوع واحد

من 1 إلى 2 أسابيع

من 2 أسابيع إلى شهر

من شهر إلى 3 أشهر

أكثر من 3 أشهر

**الميزانية**

10000.00
25.00

### المشاريع المفتوحة

**كلمات مفتاحية**

**التصنيف**

أعمال وخدمات استشارية وإدارية

برمجة، تطوير الواقع والتطبيقات

تصميم وأعمال فنية وإبداعية

تسويق الكتروني ومبيعات

كتابة، تدريب، ترجمة ولغات

تدريب، تعليم ومساعدة عن بعد

أمور أخرى

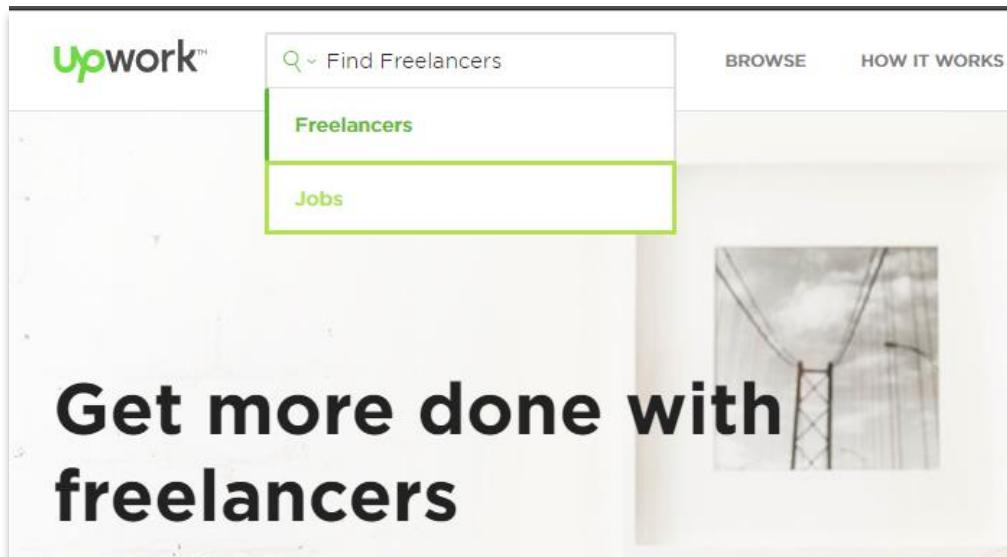
- تحديد التصنيف الذي تدرج تحته الوظيفة (كما وضمناها سابقاً).
- مدة التسليم المطلوبة للعمل: حيث تبدأ من (أقل من أسبوع) ويمكنك تركها ضمن خيار (غير محدد).
- ميزانية المشروع: ونلاحظ أن أقل ميزانية للمشاريع على الموقع هي \$25.
- المهارات المطلوبة: حيث يوفر الموقع قائمة من المهارات ستظهر لك بمجرد البدء بكتابتها. تلاحظ أن الموقع يوفر لك قائمة من المهارات يمكنك الاختيار بينها عند الضغط على رابط (حدد المهارات من القائمة).

**المهارات المطلوبة**  **حدد من القائمة**

- الفوتوشوب
- العربية
- الإنجليزية
- Microsoft Word
- تصميم الفوتوشوب
- تصميم الشعارات
- Illustrator

## البحث عن الوظائف عبر منصة "Upwork"

يقدم لك Upwork أيضاً إمكانية البحث عن الوظائف المعروضة مع فلاتر filters متقدمة، وعند البحث عن الوظائف من خلال الصفحة الرئيسية للموقع تأكّد من اختيار "البحث عن وظائف Jobs" كما هو موضح في الصورة التالية:



عند البحث عن كلمة مفاتيحية مثل "Logo" ستحصل على النتائج التالية:

يتيح لك Upwork ترتيب النتائج حسب التاريخ أو مدى علاقتها بالكلمات المفتاحية. كما تظهر لك العديد من خيارات الفلترة وخاصة عندما تكون مسجل للدخول على المنصة بحسابك كما يظهر في الصورة التالية:

The screenshot shows the Upwork search interface with several filters applied:

- Job Type:** Any Job Type (checked), Hourly (2,513), Fixed Price (4,946)
- Experience Level:** Any Experience Level (checked), Entry Level - \$ (1,716), Intermediate - \$\$ (3,772), Expert - \$\$\$ (1,961)
- Client History:** Any Client History (checked), No Hires (2,781), 1 to 9 Hires (2,571), 10+ Hires (2,107)
- Client Info:** My Previous Clients (0), Payment Verified (4,937)
- Number of Proposals:** Any Number of Proposals (checked), Less than 5 (1,530), 5 to 10 (1,590), 10 to 15 (1,384), 15 to 20 (1,035), 20 to 50 (1,690)
- Budget:** Any Budget (checked), Less than \$100 (2,695), \$100 - \$500 (1,618), \$500 - \$1K (302), \$1k - \$5k (269), \$5k+ (62)
- Hours per Week:** Any Hours per Week (checked), Less than 30 hrs/week (2,181), More than 30 hrs/week (332)
- Project Length:** Any Project Length (checked), Less than 1 week (999), Less than 1 month (507), 1 to 3 months (345), More than 3 months (662)
- Category:** Select Categories
- Client Location:** Select Locations
- Sort:** Newest
- View:** Grid
- Filters:** Save search
- Search Bar:** Logo, 7,459 jobs found
- Buttons:** Find Jobs, Filters, Save search
- Profile:** Mohammed A...

At the bottom, there is a blue button labeled "INTERESTING JOB" with a checkmark, and a job listing for "Create logo for game urgent".

تلاحظ أنه من الصعب البحث بين حوالي 7500 وظيفة متاحة كما هو موضح في الصورة، ولكن يمكنك تطبيق بعض الفلاتر ومنها:

- نوع الوظيفة Job Type: بمبلغ الثابت أو بالساعة (سنسرحها بالتفصيل لاحقاً في الفصل الحالي)
- مستوى الخبرة المطلوبة Experience Level: مبتدئ، متوسط أو خبير. وهذا الفلتر مهم وخاصة للمستخدمين الجدد للمساعدة للوصول إلى الوظائف التي لا تتطلب الكثير من الخبرة.
- تاريخ العميل السابق Client History: هل له سجل وظائف مع فريلانسرز آخرين في الموقع أم لا.
- معلومات عن العميل Client Info: اظهار عمالئ سابقين بالإضافة لإظهار العمالء الذين أكدوا وسيلة الدفع (سنفصلها لاحقاً).
- عدد عروض العمل المقدمة Number of Proposals: بحيث تحدد ظهور المشاريع التي تقدم لها عدد معين من المستقلين freelancers. كلما قل العدد زادت فرصتك في الحصول على تلك الوظيفة لقلة المنافسة!
- ميزانية المشروع/العمل Budget: وهي ما يحددها العميل عند نشر الوظيفة أو العمل المطلوب.
- عدد ساعات العمل الأسبوعي المطلوبة Hours Per Week.
- مدة تنفيذ المشروع Project Length.

التصنيف. •

موقع العميل Client Location: حيث يمكن أن تختار الوظائف الخاصة بعملاء من دول محددة.

### تمرين

باستخدام خاصية استعراض الوظائف، قم بالبحث عن 5 وظائف يمكنك التقديم لها عبر منصتي "مستقل" و "Upwork".

#### منصة "مستقل"

##### نوع الوظيفة / الرابط

م

.1

.2

.3

.4

.5

#### ـ منصة "Upwork"

##### نوع الوظيفة / الرابط

م

.1

.2

.3

.4

.5

بناءً على تجربتك في البحث عن وظائف يمكن استنتاج بعض التحديات واستخلاص بعض النصائح المهمة للمستقلين، حيث أنه من المهم اتقان مهارة البحث لتتمكن من التقدم للوظائف المناسبة.

#### أهم التحديات التي تواجه المستقل **freelancer** خلال البحث عن الوظائف:

وجود عدد ضخم جداً من الوظائف والأعمال المعروضة وخاصة في المنصّات الأجنبية وبالتالي الحاجة لوقت طويل لعملية الفرز والاختيار.



بعض الوظائف ستكون ممتازة في مواصفاتها ولكنها غير مناسبة لمجال تخصصك ومهاراتك، وبالتالي لا تضعها ضمن قائمة الوظائف التي تنوى التقدم لها.

اختلاف كبير وتباين في أسعار ومتطلبات الوظائف المعروضة.

#### وماذا بعد البحث عن وظائف؟

الهدف العام للبحث الفعال والجيد عن الوظائف هو تقليل عدد الوظائف غير المناسبة والتركيز على إيجاد الوظائف الجيدة بأسرع وقت ممكن. ومن أجل القيام بذلك، تحتاج إلى فهم أمرين:

##### • كيفية استخدام الفلاتر **filter** السابقة:

**ملاحظة**

يفضل العمل بنظام الساعة في حال كان من الصعب تحديد العبء المطلوب في العمل، لأنّ يطلب منك مثلاً التعديل على مشروع قائم أو أن تكلف بمهام عامة قد لا تعلم المدة المطلوبة لتنفيذها. أما في حالة وجود مهام محددة وواضحة بجدول زمني محدد فقد تفضل العمل بنظام السعر الثابت.

- ابدأ بالفلترة حسب فئة الوظيفة Job Category.
- تضييق نطاق البحث عن طريق تحديد اختصاصات معينة ضمن الفئة المختارة، مثل: تصميم شعارات ضمن مجال التصميم.
- التصفية على أساس جودة العميل في حال توفر هذه الميزة، فمثلاً تبحث عن العميل من دول محددة أو عميل له تاريخ سابق وقام بتأكيد الدفع.. الخ.

##### • تحليل قوائم الوظائف لتحديد ما إذا كانت مناسبة لك، ويتم ذلك من خلال:

- فهم المهمة: وهذا يتطلب قراءة الوصف الوظيفي بدقة.. وسنتناوله بالتفصيل لاحقاً في هذا الفصل.
- التتحقق من قدرتك على إنجاز العمل المطلوب بالشكل المناسب والمرضي للعميل.

- فهم السعر: تحديد ما إذا كان التعاقد بنظام القطعة (سعر ثابت) أو بالساعة (بناءً على عدد ساعات العمل) ومعرفة كيفية حساب السعر.
- تقييم العميل: من خلال متابعة ملفه الشخصي (تاريخ العضوية، عدد الوظائف المنشورة للعميل، المبالغ التي دفعها، متوسط سعر الساعة لديه..).



يمكنك عبر منصة Upwork استخدام خاصية حفظ البحث التي تمكّنك من حفظ عملية البحث لكي تتمكن من استخدامها لاحقاً بدون الحاجة لتعبئة البيانات مرة أخرى، وذلك باستخدام خاصية Save Search كما هو موضح في الشكل التالي:

The screenshot shows the Upwork interface with the search bar containing 'UI/UX Designer Needed'. Below the search bar, there are filters and a 'Save search' button, which is highlighted with a red arrow. The search results show 4 jobs found, with one job listed: 'Fixed-Price - Expert (\$\$\$) - Est. Budget: \$5 - Posted 2 days ago'. The job description is for a UI/UX Designer needed to redesign a website. The client has payment verified, a 5-star rating, and spent over \$1k. The job is marked as a featured job.

ستلاحظ أن نتائج البحث عن الكلمات المحفوظة ستظهر لك كخيار بشكل مستمر في الصفحة الرئيسية للموقع My Job Feed، مما يسهل عليك الوصول للنتائج مرة أخرى بسهولة.(لكن هذه الصفحة (My Job Feed) ستكون أول ما يظهر لك عند فتح لحسابك و هي تحتوي على بعض الوظائف التي تخضع لعملية الفلترة بناءً على المهارات التي تم اختيارها مسبقاً عند اعداد الحساب الشخصي. يمكنك أن تقوم بتعديلها في أي وقت لتركز على مهارة معينة مثلاً.

**هل لاحظت وجود إعلانات وظائف باللغة العربية عبر منصة Upwork؟** جرب البحث في مجال اهتمامك وربما تجد وظائف معروضة باللغة العربية.

## أنواع الوظائف في منصات العمل الحر

ستجد في كل منصة عدداً من الأنماط والأنواع المختلفة للوظائف المعروضة بناءً على طريقة التنفيذ المتبعة. في هذا الكتاب سوف نقوم بالتركيز على الأنواع المتعلقة بمنصتي "مستقل" و "Upwork"، حيث توفر منصة مستقل نوعاً واحداً من الوظائف وهو "المبلغ الثابت" بينما تتيح منصة Upwork وظائف "المبلغ الثابت" بالإضافة إلى "الوظائف بالساعة".  
فما الفرق بين هذه الأنواع؟



### أولاً: الوظائف بالمبلغ الثابت Fixed Price Jobs

في هذا النوع من الأعمال يتم الاتفاق بين العميل والمستقل freelancer على القيام بالعمل مقابل مبلغ محدد ثابت، وبالتالي يكون هذا المبلغ متفقاً عليه عند البدء في العمل (اتفاق على كافة التفاصيل المطلوبة والوقت المطلوب للتنفيذ).  
من مميزات هذا النوع من الوظائف:

- **الحماية المقدمة من منصات العمل الحر:** في منصة "مستقل" لا يتم البدء بالعمل قبل أن يودع العميل المبلغ في الموقع. أما في منصة Upwork فتوجد محفظة أو خزنة افتراضية تسمى "Escrow"، يقوم العميل بوضع المال فيها (funding the escrow) ويفعل أنه قد تم تمويل الخزنة للمستقل freelancer بما يتاح له البدء في العمل مع ضمان وجود المال.

تمثل الحماية أن الأموال في هذه الحالة تبقى معلقة بين العميل والمستقل freelancer ولا يمكن لأي منهما سحب هذا المبلغ من المحفظة Escrow إلا بموافقة الطرف الآخر.

- **إمكانية تجزئة المشروع إلى مراحل Milestones:** حيث يتيح هذا النوع من الوظائف للطرفين إمكانية تقسيم المشروع إلى مراحل ومحطات مختلفة بحيث يكون لكل مرحلة milestone تاريخ محدد لإنجازها ومبلغ محدد مرتبطة بها. من مميزات ذلك السماح للمستقل freelancer بالحصول على دفعات نقدية من المشروع خلال فترة التنفيذ بدلاً من انتظار نهاية المشروع. كما تتيح للعميل الاطلاع على مراحل العمل واستلامها أولاً بأول بدلاً من استلام كامل العمل دفعة واحدة في نهاية التنفيذ.

كل مرحلة من مراحل العمل يمكن تمويل الخزنة fund escrow الخاصة بها بشكل مستقل عن باقي المراحل، كما أن هذه المراحل يتم تحديدها بين الطرفين بشكل مسبق قبل بداية العمل سواء من خلال الرسائل أو من خلال التعاقد.

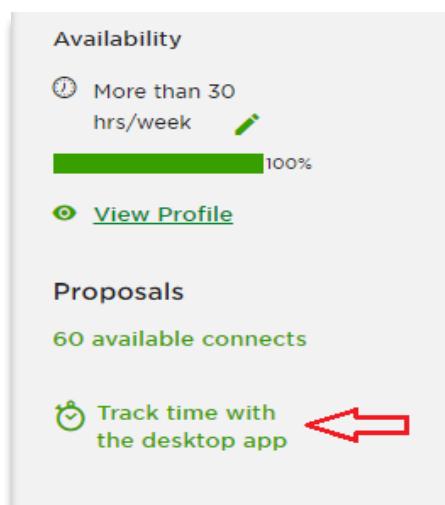
مثلاً يمكن تقسيم مشروع لإنشاء موقع إلكتروني تكلفته 2,000 دولار ولدة 12 أسبوع إلى المراحل التالية:

السعر	التاريخ Deadline	وصف المرحلة Description	المرحلة
\$200	أسبوع	تحليل النظام	Milestone1
\$500	أسبوعان	تسليم التصميم	Milestone2
\$500	3 أسابيع	برمجة الواجهات	Milestone3
\$500	أسبوعان	برمجة لوحة التحكم	Milestone4
\$300	4 أسابيع	تجربة الموقع وإصلاح الأخطاء	Milestone5

## ثانياً: الوظائف بالساعة Hourly Jobs

يختلف هذا النوع من الوظائف بطريقة احتساب السعر، حيث يتم الدفع لكل ساعة عمل تنجذب على المشروع. وهي مفيدة في حال كون العمل مستمر أو أن حجم العمل المطلوب غير واضح وبالتالي يتم احتساب التكلفة بناء على عدد ساعات العمل. عند التعاقد بهذه الطريقة يتم الاتفاق على سعر الساعة بينما قد لا تكون كافة المهام والتفاصيل موضحة، حيث يتم التعاقد بناء على اتفاق على سعر ساعة محددة. يتميز هذا النوع من الأعمال بالمميزات التالية:

- ضمان الحصول على الأموال:** يتم من خلال تأكيد العميل لوسيلة الدفع Verify Payment، حيث تقوم منصة Upwork بخصم المبالغ المستحقة بعد اعتماد ساعات العمل من طرف العميل بعد إرسالها من قبل المستقل .freelancer
- ضمان المنصة أن الساعة التي ينجذبها العمل هي ما سيتم دفعها :** An hour worked is an hour paid. ربما تتساءل كيف يتم التأكد أن المستقل freelancer قد أنجز فعلاً الساعات المطلوبة منه؟ لا يمكن مثلاً أن يدعي إنجاز 5 ساعات عمل بينما قد عمل لمدة ساعة واحدة فقط مثلاً! الإجابة هي: لا! المنصة تطلب بشكل واضح من المستقل freelancer القيام بتحميل برنامج خاص لاحتساب وتبعد الوقت وهو Time Tracker، وعند بدء العمل في الوظيفة المتعاقد عليها بنظام الساعة فعليك تشغيل البرنامج ليقوم باحتساب ساعات العمل. يمكنك تحميل برنامج التتبع من خلال صفحة الرئيسية موقع Upwork من خلال الرابط في القائمة اليمنى كما هو موضح في الصورة التالية:



وعند تشغيل البرنامج تظهر لك الشاشة التالية:

**تحذير مهم:**

يفضل للمستقلين الجدد على منصة أبورك استخدام نوع العقود الثابتة Fixed term وذلك لضمان وجود المبلغ في الحساب. حيث أن بعض العملاء الجدد إذا لم يكن قد فعل وسيلة الدفع فإن عقد الساعات Hourly سيظهر لك أنه يحسب ساعات عملك ولكنك لن تحصل على أي نقود. حتى لا تقع في شباك المحتالين اطلب من عملائك تحويل العقد إلى عقد ثابت.

#### كيف يضمن برنامج متتبع الوقت Time Tracker إنجاز العمل؟

أثناء عملك في وظائف الساعة يجب كما أسلفنا أن تقوم بتشغيل برنامج المتتابع وأن تحدد للبرنامج الوظيفة التي يجب أن يتبعها. ما يقوم به البرنامج هو عمليةأخذ صور من الشاشة الخاصة بك Screenshots على فترات عشوائية، بينما تكون 9 دقائق أو 12 دقيقة مثلاً بحيث يتم تسجيل هذه الأوقات كفترات زمنية time intervals في سجل العمل الذي يتم إرساله للعميل. يضمن المتتابع للزبون متابعة مدى تقدم الفريلنسر في العمل وكذلك أنه هو شخصياً من يقوم بالعمل وليس شخص آخر.

**انتبه!** يجب عدم القيام بأعمال خارج إطار الوظيفة التي تقوم بها أثناء تشغيل المتتابع لأن العميل سيتابع تفاصيل الساعة التي سيدفعها من خلال تقارير العمل التي يرفعها الموقع له لاعتمادها. إذا احتجت لفتح ملف خاص بك أو البريد الخاص بك أو الفيس بوك فيجب في البداية أن توقف برنامج المتتابع ثم تقوم بما تشاء، وبعد الانتهاء تعود لتشغيله مرة أخرى.

يتيح لك برنامج المتتابع كتابة رسالة مرفقة بكل صورة يتم أخذها للعميل قبل إرسالها له. وبالتالي يمكنك كتابة توضيح أن شئت لبعض الصور المأخوذة.

#### ماذا لو شئت حذف أحد الصور المسجلة في برنامج المتتابع؟ Time Tracker

يتتيح لك Upwork حذف أي مقطع لا ترغب في وصوله للعميل، ولكن **انتبه!** سيتم حذف الفترة الزمنية المرتبطة بهذه الصورة! أنصحك بالاهتمام بإنجاز العمل بشكل جيد والتأكد أن العميل سيكون راضياً عن أدائه. لا تحاول التباطؤ بالتنفيذ فالعميل ذكي وسينتبه أنك تضيع وقتاً طويلاً في إنجاز أعمال بسيطة.

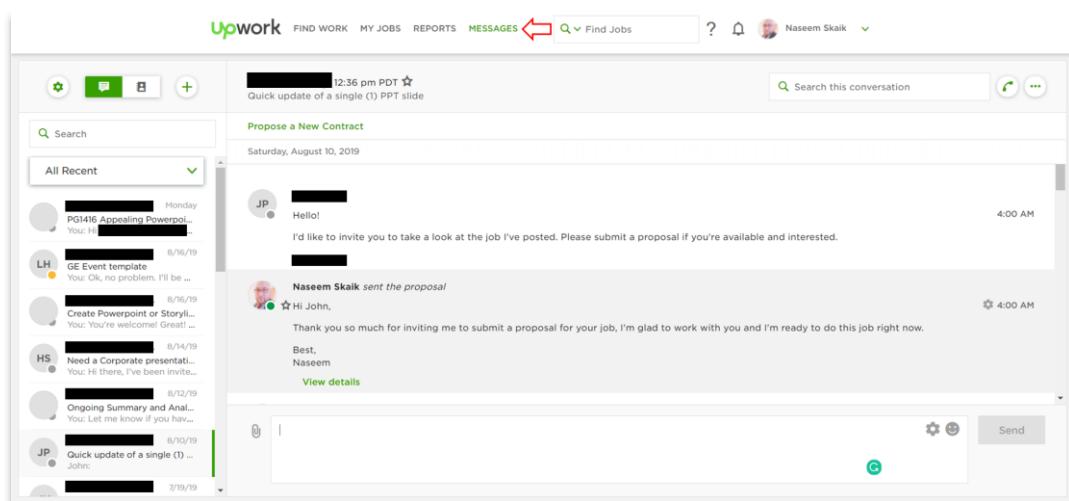
### تجذير مهام:

يحتوي موقع أبورك على خوارزميات برمجية تعمل على تحليل استخدامك لجهاز الحاسوب طوال فترة تشغيل عدد الوقت وحساب مدى إنجازك من خلال عدد النقرات واستخدام الماوس في الدقيقة وحساب متوسط سرعتك. لذا يجب الانتباه لهذه النقطة جيداً والالتزام بالعمل والمصداقية في حساب الساعات.

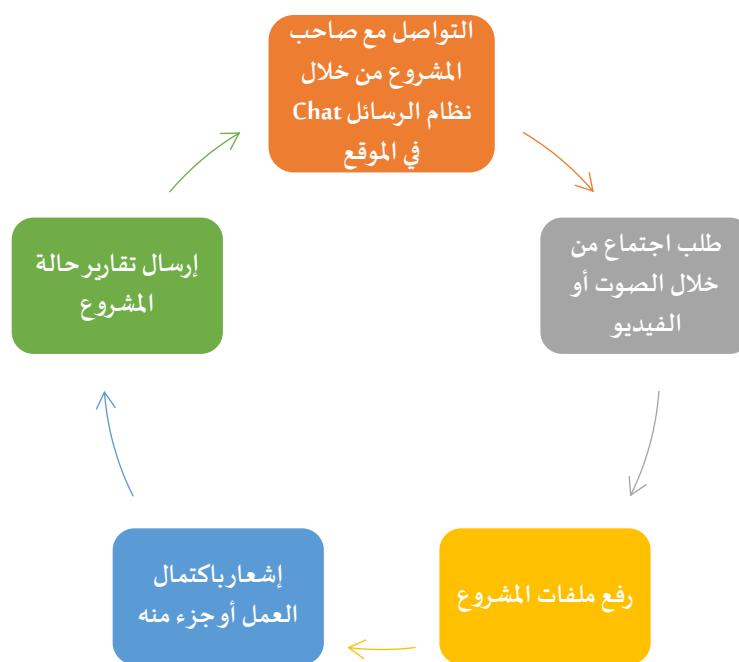
يتيح لك البرنامج أيضاً تسجيل ساعات العمل التي تتم خارج إطار الكمبيوتر والإنترنت Offline Work مثل إجراء مقابلة أو رسم لوحة على الورق، ويتم إدخالها يدوياً وتحسب ضمن ساعات العمل ولكن بعد موافقة العميل عليها.

### غرفة العمل Work Room

وهي صفحة مركبة مخصصة لإدارة الوظائف التي تقوم بها وكذلك تسهيل التواصل بين المستقل freelancer وصاحب العمل client، ويمكنك الوصول لها من خلال الرسائل الخاصة بينك وبين العميل كما هو موضح في الصورة التالية:



وتلخص مهامها في التالي:



يمكنك من خلال هذه الصفحة الوصول لمعلومات التعاقد (View Contract) وبالتالي متابعة المهام المطلوبة والدفعات المالية كما هو موضح بالشكل التالي:

#### تحذير مهم:

من المخاطر في منصة Upwork التقدم لكثير من الاعمال مع عدم وجود تفاعل من قبل معظم العملاء مع العروض التي تقدمها، وهو ما سيؤدي إما لإغلاق حسابك من قبل منصة Upwork أو جعل الحساب مخفى (private). يتم ذلك نظراً لأن المنصة ستقوم باستبعادك لعدم اهتمام العملاء بالعروض المقدمة منك لـإتاحة المجال أمام مستقلين آخرين أكثر كفاءة، وبالتالي تحافظ المنصة على جودة العروض المقدمة للعملاء.

## التعرف على المعلومات الخاصة بالوظائف

ستجد في كل منصة من منصات العمل الحر طريقة خاصة لعرض الوظائف بما يسهل عليك قراءة تفاصيل المشروع قبل التقدم له. في هذا الفصل سنتحدث بتفصيل أكبر عن مكونات كل وظيفة في منصتي "مستقل" و "Upwork".

### عرض الوظائف على "مستقل"

عند استعراض الوظائف عبر منصة مستقل ستجد المعلومات التالية:

- **عنوان الإعلان الموجود في أعلى الصفحة.**
- **حالة الإعلان: "مفتوح"** تعني أن الوظيفة متاحة للتقدم لها.
- **التصنيف الذي تتبع له الوظيفة** (مثلا: تصميم وأعمال فنية وابداعية، تسويق إلكتروني، كتابة، الخ).
- **تاريخ النشر:** ويساعدك على تحديد مدى مناسبة التقدم للوظيفة، فمثلاً إذا كانت الوظيفة مطروحة منذ فترة طويلة فقد تقرر عدم التقدم، وتاريخ النشر يساعدك على معرفة ما إذا كان لديك متسع من الوقت للتقدم للوظيفة أم أن الوقت محدود وبالتالي يجب الإسراع في التقدم لها. علماً بأنه في موقع مستقل آخر شخص قدّم للوظيفة يظهر اسمه أول القائمة عند استعراض المتقدمين من قبل صاحب الوظيفة (الزبون).
- **المراحل الخاصة بالوظيفة:** في منصة "مستقل" توجد ثلاثة مراحل وهي: مرحلة تلقي العروض وهي المرحلة التي يمكنك خلالها التقدم للوظيفة، ومن ثم مرحلة التنفيذ وهي المرحلة التي يتم خلالها اختيار المستقل freelancer ومن ثم يبدأ بالعمل على تنفيذ المهام المطلوبة، وأخيراً مرحلة التسليم وتعني انتهاء العمل المطلوب واستلام الأموال والملفات الخاصة بالعمل، وبالتالي إغلاق الوظيفة وانهاء التعاقد على المنصة.
- **تفاصيل المشروع:** وهي التفاصيل التي قام العميل بكتابتها عن الوظيفة.

- بطاقة المشروع وهي موجودة على الجانب الأيسر من الصفحة. وهي تشمل:
- **الميزانية:** وهي الحد الأدنى والأعلى الذي وضعه العميل لتنفيذ العمل، وهذا السعر يعطي مؤشرًا لحجم المبلغ المرصود للعمل وبالتالي حجم العمل. للعلم يمكنك التقدم بسعر مختلف إن شئت.
- **مدة التنفيذ:** وهي المدة التي حددتها صاحب المشروع "العميل" لتنفيذ وتسليم العمل.
- **متوسط العروض:** وهو المتوسط الحسابي للأسعار التي قدمها المستقلين freelancers لمن هذه الوظيفة. وهذه المعلومة مهمة حيث ستحدث عنها في الفصل القادم بشيء من التفصيل لمعرفة السعر المناسب الذي يمكنك التقدم به.
- **عدد العروض التي تم التقدم بها لهذه الوظيفة:** كلما ازداد عدد المتقدمين للوظيفة كلما زادت المنافسة عليها وبالتالي تقل فرص حصولك عليها. حاول البحث عن الوظائف الأقل منافسة!
- **صاحب المشروع:** وتتوفر بعض المعلومات عن صاحب الوظيفة ورابط ملفه الشخصي على المنصة. هذه المعلومات مهمة للتعرف بشكل أكبر على العميل عند التقدم للوظيفة ويمكنك عن طريقها إقناعه بشكل أفضل بالعرض المقدم الخاص بك.

### "Upwork"

تقدم لك منصة Upwork معلومات متعددة عن الوظيفة سواء في نتائج البحث أو عند استعراض الوظيفة، وذلك بهدف تسهيل الوصول للوظائف الأكثر علاقة بمجال عملك.

عند استعراض النتائج بعد عملية البحث تجد المعلومات التالية والتي ستحدث عنها بالتفصيل في الفصل القادم (قد تختلف الشاشة في حالة عدم تسجيل الدخول لحسابك):

The screenshot shows the Upwork interface. On the left, there's a sidebar with categories like 'Find Work', 'My Feed' (which is selected), 'Advanced Search', and a search bar. The main area is titled 'My Feed' and shows a job listing for 'Experienced Copyrighted needed!'. The listing details a fixed-price job for intermediate skills with an estimated budget of \$20, posted 3 minutes ago. The description asks for experienced copywriters to write up 5 product descriptions for various items like bracelets and sunglasses. It mentions paying attention to detail and SEO writing. Below the description, it says 'Proposals: Less than 5' and 'Payment unverified'. There are also icons for a thumbs up, a thumbs down, and a heart.

هذه هي الشاشة الأولى التي تظهر بها الوظائف مفلترة حسب المهارات على يمين الشاشة.

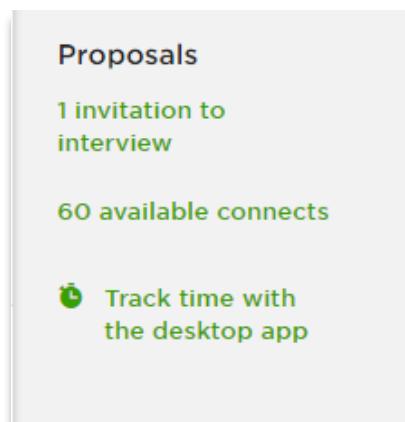
ولكن يفضل استعراض جميع المشاريع في حال كنت مبتدئ على المنصة لاحتمالية ايجاد مشاريع بسيطة تلاءم قدراتك خارج إطار المهارات التي اختبرتها مسبقاً، وذلك من خلال الضغط على العدسة بجانب صندوق Find Jobs بالأعلى ضغطتين متتاليتين: كما في الشكل:

The screenshot shows the Upwork homepage with a search bar at the top containing 'Find Jobs'. Below the search bar, there are navigation links: FIND WORK, MY JOBS, REPORTS, and MESSAGES. A search result for 'marketing' is displayed, showing 23,547 jobs found. The results are sorted by 'Newest'. One job listing is highlighted with a blue box and a checkmark icon, labeled 'INTERESTING JOB'. The job title is 'Several Market Research Jobs - Project 1 (Polyvinyl Chloride (PVC) Market Landscape in Mexico + Central America)'. It specifies 'Hourly - Expert (\$\$\$)' with an estimated time of 'More than 6 months, 30+ hrs/week' and was posted '1 hour ago'. The project details mention a client looking for a resource to assess the PVC market in Mexico and Central America. The proposal section indicates 'Less than 5' proposals, and the client information shows a verified payment method, a 5-star rating, '\$10k+ spent', and a location in the United States.

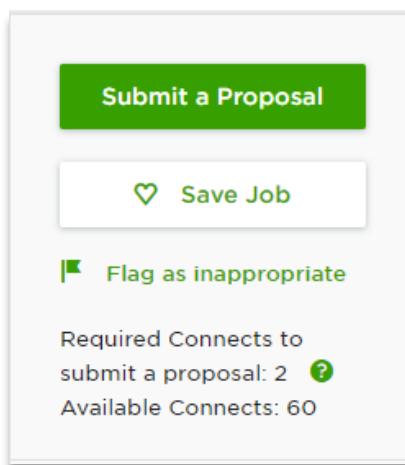
- عنوان الوظيفة.
- نوع الوظيفة: Fixed Price أو Hourly.
- مستوى الخبرة المطلوب: Beginner أو Intermediate أو Expert، وهي تساعدك في معرفة مستوى الخبرة المطلوب لهذه الوظيفة.
- وقت التنفيذ المطلوب .Est. Time
- تاريخ النشر Posted بالإضافة إلى عدد العروض المستلمة Proposals.
- تفاصيل الإعلان: يظهر جزء من الإعلان مع رابط لاستكمال قراءة الإعلان الكامل.
- معلومات عن العميل: Payment Verified تم تأكيد وسيلة الدفع من قبل العميل وتبصر بجانبها علامة صح كما في الشكل.
- معلومات الدفع، وهناك حالتان: Payment Unverified لم يتم تأكيد وسيلة الدفع من قبل العميل.
- مقدار ما أنفقه العميل سابقاً على الموقع Spent. حيث يمكنك معرفة متوسط السعر الذي يدفعه عادةً.
- الدولة.

كما ستجد معلومات تفصيلية أكثر عند الدخول للوظيفة والاطلاع على تفاصيلها، وهو ما سنتطرق له عند الحديث عن التقدم للمشاريع والوظائف في الفصل القادم.

ملاحظة/ في هذا الفصل تحدثنا عن أهمية اختيار الوظائف وتحديدها قبل بدء التقدم، وذلك لحدودية العدد الذي يمكنك أن تقدم له. منصة Upwork تقدم لك كمستقل جديد 20 نقطة لتببدأ العمل فيها، ومن ثم يمكنك شراء النقاط من المنصة بحيث تدفع \$0.15 مقابل كل نقطة، وتظهر لك النقاط المتاحة لك في الصفحة الرئيسية في الجانب الأيمن:



وعند التقدم للوظائف، يظهر لك مقدار النقاط المطلوبة (connects) للتقدم لهذه الوظيفة كما هو موضح في الصورة التالية:



عدد النقاط لكل وظيفة في أبورك ينقسم إلى قسمين (بخلاف الدعوات للوظائف والتي لا تخصم من رصيد نقاطك):

أكبر من \$500	\$500 – 50	أقل من \$50	حسب المبلغ
6	4	2	عدد النقاط (Connects)
Expert	Intermediate	Entry level	حسب مستوى الخبرة
6	4	2	عدد النقاط (Connects)

**ملاحظة:**

توجد على منصة "مستقل" عدد من الرموز التي تظهر حالة المشروع وهي كالتالي:

المشروع متاح لتقديم عرض	<b>مفتوح</b>
تم تقديم عرض وباانتظار قرار العميل	<b>باتنتظار الموافقة</b>
انتهى الوقت المخصص للتقدم للمشروع	<b>مغلق</b>
تم اختيار مستقل آخر لتنفيذ العمل	<b>مستبعد</b>
قام العميل بإلغاء المشروع	<b>ملغى</b>
انتهى المشروع بعد تسليم العمل بالكامل	<b>مكتمل</b>
جاري تنفيذ المشروع من قبل المستقل	<b>قيد التنفيذ</b>
مشروع تم طرحة لمستقل محدد دون اعلان عام	<b>خاص</b>

**الخلاصة:**

في هذا الفصلتناولنا آلية الوصول إلى المشاريع المختلفة المطروحة وتعززنا على أنواع هذه المشاريع. تعتبر هذه الخطوة أساسية ومهمة قبل البدء الفعلي للتقدم للوظائف نظراً لحدودية المشاريع التي يمكنك التقدم لها في منصات العمل الحر.

في الفصل القادم سنتناول بشيء من التفصيل آلية التقدم للوظائف وكيف يمكنك أن تقنع العميل بالعرض الخاص بك بطريقة مميزة.

## أسئلة الفصل الرابع:

س1: ما هي الخطوات التي يمكنك اتباعها لتفعيل الملف الشخصي على منصة Upwork؟



.....  
.....  
.....

س2: قارن بين كل من الوظائف بنظام الساعة والوظائف بنظام المبلغ الثابت (ثلاث أوجه لكل منها):

الوظائف بنظام المبلغ الثابت	الوظائف بنظام الساعة	وجه المقارنة
.....	.....	الإيجابيات
.....	.....	
.....	.....	السلبيات
.....	.....	
.....	.....	.....

س3: كيف يمكن أن تفيدك المعلومات التالية عن الوظيفة/المشروع قبل أن تقرر التقديم لها؟

• مدة التنفيذ.

• مستوى الخبرة المطلوب.

• عدد العروض المقدمة.

.....  
.....  
.....



# الفصل الخامس:

## التقدم للمشاريع والوظائف



## أهداف الفصل:



- التعرف على آلية التقدم للوظائف والتحضير الجيد لها.
- تحديد سعر ووقت مناسبين للوظيفة قبل بدء التقدم لها.
- كتابة عرض Proposal مناسب بشكل احترافي.
- التعرف على الامتيازات الخاصة التي تمنحها كل منصة.
- التعرف على أنواع العضويات المتاحة والمميزات لكل منها.
- ربط الحسابات في منصات العمل الحر بطرق استلام الأموال المختلفة.
- معرفة العملاء المخادعين والوظائف الوهمية والمضللة.

## ملخص الفصل:

بعد أن تعرفنا في الفصل السابق على أهم طرق الوصول للوظائف والبحث عنها من خلال منصات العمل الحر، نقدم لك في هذا الفصل الخطوة التالية وهي الاستعداد للوظيفة والتقدم لها بطريقة احترافية. تبدأ عملية التفاوض مع العميل عند التقدم بعرض والذي يشتمل على تحديد السعر والوقت اللازم لأداء الوظيفة بالإضافة لإقناعه من خلال كتابة محتوى مناسب يوضح تفاصيل العرض المقدم.

كما نتناول في هذا الفصل كيفية الاستفادة من الاختبارات الموجودة في منصات العمل الحر بالإضافة إلى التعرف على أنواع العضويات المتاحة والمميزات المرتبطة بكل منها. وننطرق إلى الطرق المختلفة المتاحة لسحب الأموال وكيفية ربطها مع حسابك الشخصي. أما في نهاية الفصل نقدم لك مجموعة من النصائح المهمة والتي ستساعدك في رحلتك عبر منصات العمل الحر.

## ■ التحضير للتقدم بالعرض

التقدم للمشاريع والأعمال على موقع العمل الحر هو بداية مرحلة التفاوض مع العميل وهو الفرصة الأولى للحصول على اهتمامه والتواصل الأول معك من قبل العميل.

### ملاحظة: التواصل مع العملاء في موقع العمل الحر

غالباً ما تمنعك منصات العمل الحر عبر الإنترنت من بدء التواصل المباشر مع العملاء، ولكن تسمح للعملاء بالتواصل معك ودعوك للتقدم بعرض للمشروع أو تسليمك المشروع مباشرة. لذلك من المهم العمل على إعطاء العميل سبباً مقنعاً للتواصل معك سواء من خلال الملف الشخصي المميز أو عرض العمل Proposal المقدم وغيره.

بعد الوصول للوظيفة المناسبة، وقبل البدء في التقدم للوظيفة تأكد من عمل الخطوات التالية:

#### **أولاً: قراءة إعلان الوظيفة جيداً!**

نعم! الخطوة الأولى هي أن تقرأ الإعلان بشكل جيد قبل التقدم للوظيفة. قد تعتبر هذه الخطوة عملاً افتراضياً ستقوم به بشكل طبيعي، ولكن تأكد أن العديد من المستقلين freelancers يقومون بالتقديم للوظائف دون أن يطّلعوا على متطلباتها والاكتفاء بقراءة العنوان!

قد يحدث ذلك معك بعد فترة من التقدم للوظائف، حيث تبدأ بالشعور بالملل وعدم الرغبة باستكمال القراءة فترغب بالتقديم مباشرة للوظيفة باستخدام عرض سابق موجود لديك.

عدم قراءة وفهم الإعلان من الأمور التي ينزعج منها العملاء clients وبالتالي يتطلب بعضهم كتابة كلمة معينة في بداية العرض حتى يتتأكد أنك قد قرأتة! لأن العميل دائماً يبحث عن شخص يعطي مشروعه الاهتمام اللازم ويخرجه بأفضل جودة ممكنة وبالتأكيد لن يود العمل مع مستقل freelancer ينظر لمشروعه على أنه مهمة على الهاشم سينجزها بأي شكل ويحصل مقابلها على المال.

#### **ثانياً: التأكد من مناسبة مهاراتك للإعلان**

لا تتقدم لوظائف لا تستطيع تنفيذها بشكل مرضي للزبون، تأكد من قدرتك على إنجاز العمل بشكل احترافي ومميز وأن ملفك الشخصي يعكس هذه القدرات. انتبه! إذا نفذت العمل بطريقة سيئة ستحصل على تقييم سلبي في ملفك الشخصي مما يقلل من فرصك في الحصول على مشاريع أخرى على منصة العمل الحر! لأن أي عميل سيراجع تقييماتك السابقة الظاهرة على صفحتك الشخصية، وبالتالي لن يرغب باختيار مستقل لم يبني بلاءً حسناً في أعماله السابقة!

#### **ثالثاً: تأكيد أن العميل مناسب لك**

يوجد عدد كبير من الوظائف على منصات العمل الحر عبر الإنترنت التي قد تستطيع القيام بها ولكن يجب أن تختار بين هذه الوظائف نظراً لمحدودية عدد الوظائف الذي يمكنك التقدم لها شهرياً. ننصحك في البداية بالاطلاع على العميل client الذي قام بعرض الوظيفة، وخاصة التركيز على المعلومات التالية: (سنأخذ موقع Upwork كمثال):

About the Client ✓

**★★★★★** (4.98) 90 reviews

United States  
Powell 04:24 PM

257 Jobs Posted  
55% Hire Rate, 1 Open Job

\$70k+ Total Spent  
172 Hires, 16 Active

\$14.00/hr Avg Hourly Rate Paid  
5,123 Hours

Member Since Jul 3, 2011

1. **تأكيد طرق الدفع:** وهنا تظهر العلامة في حالة ادخال العميل لطريقة من طرق الدفع، وعندما يتم التأكيد من قبل المنصة بأن وسيلة الدفع صحيحة وفعالة يتم اظهار علامة ✓ في صفحة المشروع حتى يطمئن المستقلون freelancers بأن العميل قام مسبقاً بربط وسيلة دفع وبإمكانه الدفع مقابل هذا العمل.
2. **التقييمات السابقة:** وهذه التقييمات تكون من طرف المستقلين freelancer للعميل بعد انتهاء العمل. من المهم جداً أن تفحص تقييم العميل قبل التعامل معه، لأن آراء المستقلين قد freelancers تساعدك على أخذ القرار بالتعامل معه أو التوجه لوظيفة أخرى.
3. **الدولة:** ستتجد عادةً أن العملاء من الدول المتقدمة يدفعون بشكل أفضل من العملاء من الدول النامية، ولكن قاعدة استثناء بالتأكيد. يمكنك بسهولة معرفة المدينة والدولة التي يقيم بها العميل من خلال المعلومات في ملفه الشخصي.
4. **إحصائية التوظيف السابقة:** حيث تعرض المنصة عدد الوظائف التي طرحتها العميل client سابقاً بالإضافة لنسبة التوظيف لديه: وهي النسبة التي توضح عدد الوظائف التي تم تنفيذها من قبل مستقلين freelancers مقابل الوظائف التي أعلنتها ولم يوظف عليها أي شخص. هذا المؤشر مهم لمعرفة مدى جدية العميل في طلب الخدمات وأيضاً يساعدك على التعرف على العملاء الذين يستخدمون الموقع بشكل كبير، وبالتالي يمكن أن تكون فرصة عملك معهم مستمرة. كما تظهر المنصة عدد الوظائف المفتوحة حالياً من قبل نفس العميل.
5. **مقدار ما أنفقه في المنصة:** وهو مؤشر مهم يُظهر مدى قدرة العميل المالية وأيضاً تستطيع من خلاله الوصول إلى العملاء الذهبيين Golden Clients وهم العملاء الذين لديهم فرص عمل متعددة ويمكن أن يكون العمل معهم بشكل مستمر وعادةً يدفعون أفضل من غيرهم لأنهم يتطلعون للجودة.
6. **معدل الدفع للساعة:** وهو ما يساعدك على معرفة مقدار ما يدفعه العميل في المتوسط للساعة، وهذا يساعدك في تحديد السعر للوظيفة الخاصة به.
7. **تاريخ التسجيل في المنصة:** معلومة التاريخ الخاص بتسجيل العميل في المنصة عند ربطها مع غيرها من المعلومات تقدم لك فرصة للتعرف على مدى جدية العميل في الوظيفة المعلن، كما أنه يساعدك في أخذ قرار بالتقدم للوظيفة إن كانت وسيلة الدفع غير مفعلة لو كان عميلاً جديداً، وبالتالي ربما يفعل الوسيلة الخاصة بالدفع لاحقاً لأنه حديث التسجيل في المنصة. وهذه فرصة جيدة للحصول على أسعار جيدة مقابل المشروع الذي طرحة العميل المستجد.

قبل التقديم للوظيفة، يجب الاهتمام ببعض المعلومات المتعلقة بها والتي تظهر في منصة Upwork في نهاية الإعلان. على سبيل المثال توجد المعلومات التالية:

### Activity on this Job

Proposals: Less than 5 

Last Viewed by Client: 2 hours ago 

Interviewing: 0

Invites Sent: 1

Unanswered Invites: 1

عدد العروض المقدمة (Proposals): والرقم هو عبارة عن الحد الأدنى والأعلى من العروض التي تم التقديم لها في هذه الوظيفة. تقدم لك منصة Upwork مجموعة من الخيارات لإظهار هذه المعلومة كما يظهر في الأمثلة التالية:

#### Arabic/Chinese/English Translator - GameRecommendation on social media



Fixed-Price - Intermediate (\$\$) - Est. Budget: \$1,500 - Posted 2 hours ago

We are looking for an editor who likes playing video games (smartphone or pc or flash games) to do social media work for our blog, Facebook, Instagram and Youtube. - The First Priority: Commitment to milestone and responsible. - Qualifications you ... [more](#)

[Game Testing](#)

[Social Media Management](#)

[Translation](#)

[Video Editing](#)

[Video Ripping](#) 1 more

Proposals: Less than 5 

Client:  Payment verified  \$700+ spent  China

#### Feasibility study-market study specialist (urgent)



Fixed-Price - Intermediate (\$\$) - Est. Budget: \$1,000 - Posted 14 hours ago

Need help in conducting market research and feasibility study. This job was posted from a mobile device, so please pardon any typos or any missing details.

[Financial Analysis](#)

[Market Research](#)

Proposals: 5 to 10 

Client:  Payment unverified  \$0 spent  United Arab Emirates

## Web Scraping & Specialist Marketing Research with Data mining experience



Hourly - Entry Level (\$) - Est. Time: More than 6 months, Less than 10 hrs/week - Posted 8 hours ago

I need someone to collect information from the internet and enter it into an Excel spreadsheet. Web scrape of an online database. Looking for quick turn around. Need the database to be populated in Microsoft Excel. The data that needs to be collected ... more



Proposals: 20 to 50 Number of freelancers needed: 10

Client: Payment verified \$700+ spent United Arab Emirates

- آخر تواجد للعميل client على الوظيفة (Last Viewed by Client): وهو الوقت الذي شاهد فيه العميل الوظيفة مؤخراً، ويدلل ذلك على مدى اهتمام العميل بالوظيفة كما أنه مهم جداً في حال كون الوظيفة طرحت منذ فترة طويلة نسبياً (أكثر من أسبوع مثلاً) حيث أنها تدلل على أن العميل يتبع المتقدمين للوظيفة. من خلال هذه المعلومة يمكنك معرفة ما إذا كان العميل متواجد حالياً أو أنه قد اطلع على العرض الخاص بك إذا كنت قد تقدمت للوظيفة بالفعل.
- عدد من تم التواصل معهم (Interviewing): وهو المستقلون freelancers الذين بدأ صاحب الإعلان بالتواصل معهم، وهو مؤشر مهم أن الوظيفة قد تكون من نصيب أحد هؤلاء المستقلين. إذا وجدت هذا العدد كبيراً فقد يكون مؤشراً على عدم جدية العميل في الوظيفة أو أنه يبحث عن أقل سعر ممكن، وبالتالي عليك فحص الوظيفة جيداً ومحاولة فهم ما يريد العميل بشكل مسبق.
- عدد الدعوات المرسلة (Invites Sent): حيث يمكن للعميل أن يرسل دعوات لمجموعة من المستقلين freelancers ليدعوهم للتقدم للإعلان. هذه الخطوة تقدمها المنصة للعميل عند إنشاء الوظيفة بحيث تطلب منه (إن رغب) أن يختار مجموعة من المستقلين freelancers والذين تتناسب مهاراتهم مع الوظيفة المطروحة. وجود الدعوات لا يعني أنك غير مناسب للوظيفة ولكن يؤشر لاحتمالية وجود مرشحين أقوىاء يتنافسون على الوظيفة. من مميزات الحصول على الدعوة أنه عند قبولها والتقدم للوظيفة لا يحصل خصم للنقطات المتعلقة بالوظيفة "سيتم الحديث عن النقاط بشكل تفصيلي لاحقاً في هذا الفصل". Connects
- الدعوات التي لم تتقدم للوظيفة (Unanswered Invites): وهو مؤشر جيد إذا كان من تم دعوته لم يتقدموا للوظيفة وبالتالي يمكن أن تتقدم بعرض مميز يساعدك على النجاح في هذه الوظيفة.

مثال آخر للمعلومات المتعلقة بالعميل من منصة "مستقل" والتي تظهر كالتالي في صفحة الإعلان الخاص بالوظيفة:



وعند الدخول لصفحة العميل تجد المعلومات التفصيلية والتي تشتمل على تفاصيل الوظائف السابقة ونسبة التوظيف والتقييمات السابقة وبعض المعلومات المهمة.

في المنصات الأخرى قد تجد معلومات أقل أو أكثر، بشكل عام تسعى كل منصة للعمل الحر أن تقدم لك المعلومات الكافية للتعرف على العميل بشكل مسبق.

## بداية التفاوض مع الزبون وتحديد السعر والوقت

تبدأ مرحلة التفاوض عند كتابة العرض Proposal للعميل، حيث يجب أن تفهم جيداً ما هي متطلبات العمل وما هي أولويات العميل في هذا الإعلان. عادة توجد ثلاثة أمور مهمٌ بها أي عميل:

1. **التكلفة Cost:** وهو المبلغ الذي تطلبُه لقاء تنفيذ الخدمة.
  2. **الجودة Quality:** تختلف جودة العمل بناءً على نوع الوظيفة، في التصميم مثلاً يمكن أن تصمم شعار بجودة عالية بحيث يكون فريد ومميز وبه معاني تلي حاجات العميل، ويمكن أن تصمم شعار متواضع الجودة بحيث يحتوي على أيقونة ونص. بالتأكيد كلما زادت جودة العمل تزيد التكلفة المتعلقة به والمدة الازمة لتنفيذها.
  3. **مدة التنفيذ Time:** وهو الوقت الذي يتم التوافق عليه بين العميل والمستقل freelancer لتسليم العمل النهائي.
- من مصلحة العميل الحصول على أقل سعر وأفضل جودة وأقصر فترة تنفيذ، ولكن من الصعب أن تقدم له هذه الأمور المجتمعة معاً. عليك أن تفاوض العميل بطريقة مناسبة للتقدم للعمل بالشكل المناسب.
- ولا يسعنا في هذا المقام سوى أن نذكر ما قاله الرائع GordonJosh في كتابه Tough Calls وهو كتاب مميز ينصح بقراءته يتحدث بأسلوب فريد عن تطوير مهارات البيع وكيفية التعامل مع أصعب أنواع العملاء. ذكر الكتاب تقريراً 20 نوعاً مختلفاً من أنواع العملاء ولكننا سنسرد 6 أنواع منهم فقط وهم:

نوع العميل	الأخطاء التي يمكن أن تقع لك مع هذا النوع من العملاء وكيفية تحنيها
المساوم (يطلب أقل سعر)	هذا النوع يسعى للحصول على أكبر قيمة ممكنة بأقل سعر بالمقابل. لا تركز على السعر أبداً ولكن حاول دائماً إظهار القيمة، من الأخطاء الكارثية أن تناقش معه السعر في بداية العمل حاول دائماً مناقشة كل التفاصيل واترك السعر للأخير، نسبة كبيرة من هذا النوع من العملاء غير جادين ومستعدون للتخلص منك عند وجود البديل الأرخص. كن محدد وواضح في تقديمك للوظيفة من كل الجوانب ولا تتعاطى مع ما يخبرك به من أسعار المنافسين فقط قم بتوضيح جودة خدمتك. في حال قمت بتقليل السعر سيتجه لأن يطلب سعر أقل في المرات القادمة لهذا فكر فيما سوف تكسبه بعد سنين.
المحتال	إما أن يكون وسيط بينك وبين صاحب العمل الحقيقي أو أنه تسرع باتخاذ قرار توظيفك أو أنه شخص غير منظم وغير ملتزم بالأساس. لذا تجده بعد اكتمال العمل يرفض الدفع أو يحتال عليك. لهذا السبب يُنصح بأن تكون كل المعاملات والتفاصيل مكتوبة أو مسجلة لضمان الحقوق. لا تخبر العميل بكذبه أو تحاول مواجهته وإثبات كذبه ولكن اظهر أنكم في نفس المركب من ناحية حدوث سوء تفاهم لأن عواقبه وخيمة.
العميل المهتم ولكنه لا يشتري منك	من أفضل العملاء المحتملين لك. لكنه قد يعجب بعملك وفي نفس الوقت لا يوظفك وربما يوظف شخص آخر. حاول كسب ودهم لأن أغلب قراراتهم الشرائية مبنية على الجانب العاطفية، أو تحدث عن مشكلة أو تحدي صغير في العمل وللاحظ ردة فعله.

م	نوع العميل	الأخطاء التي يمكن أن تقع لك مع هذا النوع من العملاء وكيفية تجنبها
.4	العميل المتطلب (كثير الشكوى)	على الأغلب إن الشكوى المقصود منها تحويلك إلى وضعية دفاعية من أجل تقليل السعر أو تعديل العرض، ببساطة قم بالتركيز على نقاط قوتك فقط.
.5	العميل المتردد	محاولتك لتحفيزه على اتخاذ قرار الشراء من الممكن أن ينتج عنه مقاومة أكبر من ناحيته اترك له مخرج ملائم، من الممكن أن توفر له ضمان مجاني أو دعم فني لمدة معينة، وحاول أن تكون صبور في التعامل.
.6	العميل الذي يعرف كل شيء	لا تتعامل معه كأنك بائع وانصت له جيداً لكتسب ودّه، قم بتقديم حلول حقيقة وتتجنب الطريقة التقليدية في التسويق، لا تخش من قول رأيك أيضاً.

في الفصول السابقة تعرفنا على آلية البحث عن الوظائف، وبالتالي أصبح لديك مجموعة من الوظائف التي يمكنك التقدم لها. في هذا الفصل سنتعامل مع آلية التقدم للوظائف عبر منصتي "مستقل" و "Upwork"، ولكن من المهم قبل البدء بالتقدم للوظائف على المنصات أن نفهم الآلية الخاصة بها وكيفية توفير المعلومات المطلوبة لذلك.

لكل منصة من منصات العمل الحر متطلبات خاصة عند التقدم للوظائف، ولكن بشكل عام ستتجدد المتطلبات الأساسية التالية:

### أولاً: السعر / التكلفة:

من سلبيات العمل الحر أن الدخل غير مستقر، وبالتالي ستتجدد دخلاً جيداً في بعض الأشهر ودخلًا منخفضاً في فترات أخرى، قد يرجع الأمر إلى طبيعة العمل والدفعات المتفق عليها مع العملاء حيث تمر فترات بدون وجود دفعات مجدولة. كما أن الذي يعمل في هذا المجال لا يحصل على تأمين وادخار وراتب تقاعدي، وبالتالي عليه أن يضع هذه الأمور في الحسبان عند القيام بتسعير خدماته التي يقدمها. وهذا لا يمنع أن الكثير من المستقلين وصلوا لمرحلة مستقرة من الدخل من خلال قاعدة عملاء كبيرة أو من خلال الحصول على وظيفة عن بعد مع أحدهم.

يوجد في منصات العمل الحر عادة طریقتان لتحديد الأسعار التي تظهر للعملاء:

1. **السعر الافتراضي في الملف الشخصي:** وهو سعر الساعة الافتراضية الذي يظهر للعملاء عند الدخول على ملفك الشخصي مباشرة.

2. **السعر المقدم في العروض proposals:** وهو إما أن يكون سعر الساعة لوظائف التعاقد بالساعة أو السعر الإجمالي لوظائف المبلغ الثابت. وحاول أن يكون متناسقاً مع السعر الافتراضي في ملفك الشخصي.

عند التقدم للوظيفة فأنت مطالب بتحديد التكلفة التي سيدفعها لك العميل مقابل إنجاز العمل المطلوب. وهنا يقع البعض في حيرة، فكيف يمكن أن أحدد التكلفة المطلوبة للعمل؟ إليك بعض النصائح التي تساعدك على ذلك:

1. **من خلال احتساب التكلفة الفعلية والأرباح المطلوبة:** ويتم ذلك من خلال احتساب التكاليف اليومية التي تتتكلفها لإنجاز المهام المطلوبة، وتشمل الإيجارات، فواتير الكهرباء، الإنترنت، .. الخ، وتضييف إليها مقدار الدخل الذي تريد تحقيقه في العمل وهو ما يشكل إجمالي المبلغ المطلوب تحقيقه.

.2. **مقارنة أسعار المنافسين:** ويمكن معرفة الأسعار من خلال استعراض الملفات الشخصية للمستقلين في موقع العمل الحر وغيرها. ويمكن أيضاً استخدام العضوية المدفوعة (Paid Membership) في منصة Upwork في هدف معرفة متوسط أسعار العروض المقدمة والحد الأعلى والأدنى لها. في حالة العضوية المجانية لن تظهر لك المعلومات الخاصة بالمقارنة كما هو موضح بالصورة التالية:

Preferred Qualifications	Activity on this Job
Job Success Score: At least 90%	Proposals: Less than 5
-	Last Viewed by Client: 6 hours ago
	Interviewing: 3
	Invites Sent: 0
	Unanswered Invites: 0
<a href="#">Upgrade your membership to see the bid range </a>	

بينما في حالة العضوية المدفوعة، يتغير السطر الأخير ويظهر فيه متوسط العروض المقدمة والحد الأعلى والحد الأدنى للمتقدمين لهذه الوظيفة كما هو موضح في الصورة التالية (من عضوية مدفوعة):

Bid range - High \$9,500.00 | Avg \$6,071.43 | Low \$2,500.00

.3. **الاسترشاد بالموازنة المرصودة من العميل:** في بعض الوظائف يضع العميل الموازنة المتوقعة المرصودة للوظيفة. يمكن أن تكيف السعر بناء على موازنة العميل إن كانت مناسبة، وإن كانت الموازنة محدودة فيمكن التفاوض على الوقت وعلى جودة العمل المطلوبة مقابل المبلغ الأقل.

.4. **مستوى التخصص في الخدمة ومدى المنافسة فيها:** قانون العرض والطلب ينطبق في هذه الحالة، كلما زاد الطلب على الخدمة التي تقدمها وقل العرض عليها من قبل المستقلين زاد تكلفة الخدمة. كما يرتبط السعر بمستوى التخصص حيث يزيد سعر الخدمة عادة كلما زاد مستوى التخصص للخدمة المطلوبة. فمثلاً تكلفة تقديم ترجمة متخصصة في المجال الطبي أكثر سعراً من الترجمة لموضوع عام.

.5. **مقدار ما دفعه العميل سابقاً:** تقدم منصات العمل الحر في الأغلب عرضاً للأعمال التي طرحتها العميل سابقاً، وبالتالي يمكنك الرجوع لهذه الأعمال ومعرفة معدل ما يدفعه للوظائف المشابهة لما ستقوم به. وتظهر هذه المعلومة أسلف الوظيفة الحالية التي تقوم باستعراضها كما توضحها الصورة التالية:

Client's Work History and Feedback (4)

Jobs in progress

magento multi store setup

★★★★★  
To Freelancer: Maneesh G. ★★★★★

Dec 2017 - Jan 2018  
Fixed Price \$50.00

Magento site speed

★★★★★  
To Freelancer: Maneesh G. ★★★★★

Jun 2017 - Sep 2017  
Fixed Price \$80.00

Adwords expert for a magento site (English/Arabic)

★★★★★  
To Freelancer: M A. ★★★★★

Apr 2017 - Apr 2017  
6.5 hrs @ \$25.00/hr  
Billed: \$162.50

يمكنك أيضاً الاطلاع على الأعمال المقدمة من عمالء آخرين من نفس الدولة أو من نفس مستوى العمل المطلوب لتقدير التكلفة المناسبة للعمل.

6. **معدل سعر الساعة الذي يدفعه العميل:** وهذه المعلومة تقدمها بعض المنصات مثل Upwork للعملاء الذين لديهم سجل سابق من الوظائف المنفذة. من خلال هذه المعلومة يمكنك تقديم سعر مناسب للعميل بحيث لا يقل عن المتوسط الذي يدفعه عادة للمستقلين freelancers الآخرين.

7. **سعر مقترح Rate Tip:** وهو رقم تقديري تقدمه لك منصة Upwork لبعض الأعمال بالساعة، ويتم احتسابها بناء على مهاراتك وطبيعة العمل الذي تتقدم له. ويظهر هذا السعر عند التقديم للعمل كالتالي:

Terms

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

Your profile rate: \$25.00/hr  Rate Tip: \$36.63 /hr 

Hourly Rate  
Total amount the client will see on your proposal.  \$ 0.00 /hr

20% Upwork Service Fee [Explain this](#)  \$ 0.00 /hr

من الأخطاء التي قد يقع فيها المستقل freelancer عند التقديم للوظائف هي الاعتقاد أنه يجب الالتزام بالسعر الذي وضعه العميل<sup>8</sup>!

عندما يقوم العميل بإضافة وظيفة جديدة، فإن المنصة تطلب منه عادة تحديد المبلغ الذي يرصده لتنفيذ العمل. أحياناً لا يعلم العميل ما هي الموازنة المناسبة ويخشى بعضهم من وضع موازنة قد تكون أكثر من المطلوب وبالتالي يدفع مبالغ إضافية. عندما تجد السعر المطروح أقل من المطلوب لا تلتزم به وضع السعر المناسب لوقتك وجهدك في الوظيفة، ووضح ذلك للعميل. هذه بعض الأمثلة على وظائف حصل عليها مستقلون freelancers رغم أن السعر الذي عرضوه أكبر من السعر المرصود من العميل:

**Copywriting for my Coaching Website**

Copywriting Posted 3 days ago - View Job Posting

Fixed Price      \$ \$ Intermediate  
I am looking for a mix of experience and value

Budget: \$100

Hired Client: The [redacted]

Agreed terms:  
Bid/Budget: \$200.00  
(\$222.22 charged to client)

وحلقة أخرى:

**Copywriting for website redesign / refresh**

Copywriting Posted 22 days ago - View Job Posting

Fixed Price      \$ \$ \$ Expert  
I am willing to pay more for the most experienced freelancers

Budget: \$100

Hired Client: P [redacted]

Agreed terms:  
Bid/Budget: \$270.00  
(\$300.00 charged to client)

### ثانياً: احتساب المدة الزمنية:

عند التقديم بعرض للوظيفة سواء داخل المنصات أو من خلال وسائل التواصل الاجتماعي أو من خلال شبكة المعارف يجب أن تلتزم بوقت محدد للتسليم بناء على اتفاق بينك وبين العميل. ومن المفترض أن تكون قادراً على تحديد الوقت المناسب بناء على خبرتك في التخصص، إليك بعض النصائح لمساعدتك في احتساب الوقت بشكل مناسب:

- 1. اعط لنفسك وقتاً كافياً لإنجاز المهمة:** افترض حدوث تعقيدات في أداء المهمة المطلوبة وضع وقتاً مناسباً للتسليم. لا تنس احتساب الوقت اللازم للتحضير للمهمة سواء من حيث فهم المطلوب أو البحث عن بعض الجوانب أو تزيل برامج معينة أو حتى التواصل مع طرف ثالث.
- 2. احتسب وقت التعديلات:** عند تسليم العمل كنسخة مبدئية قد يقوم العميل بوضع ملاحظات أو طلب بعض التعديلات، وبالتالي يعتبر العمل غير منتهي ويُتوقع منك تسليم التعديلات قبل الموعد النهائي المحدد في التعاقد. لذلك ضع هذه النقطة بعين الاعتبار عند تحديد الوقت ووضح للعميل منذ البداية إن كان الوقت هو لاستلام العمل النهائي أو النسخة المبدئية.

3. **وازن بين الوقت المطلوب من العميل والوقت الذي يمكنك أداء المهمة به:** قد تجد في إعلان الوظيفة وقتاً محدداً لأداء الوظيفة، وقد يطلب منك العميل أداء العمل بشكل عاجل، في حال قدرتك على أداء المطلوب ضمن وقت العميل فقم بذلك مع الأخذ بعين الاعتبار إعطاء أولوية للمهام العاجلة لتسليمها في الوقت المطلوب.

**ملاحظة/ إذا واجهت أي مشكلة أثناء التنفيذ قد تؤدي إلى تأخير عن موعد التسليم المحدد، يجب التواصل المسبق مع العميل واخطاره بالأمر بشكل مسبق قبل الموعد حتى لا يفاجأ بالأمر عند انتهاء الوقت المحدد.**

4. **الالتزام بالوقت المحدد:** غالباً لن يتقبل منك العملاء الأعذار التي تقدمها لتأخرك عن تسليم العمل بالموعد المتفق عليه سواء لأسباب شخصية أو أسباب متعلقة بإجازاتك أو أي ظروف أخرى. اجهد لتسليم العمل مهما كانت الظروف وإن حدث معك أي طارئ تواصل مع العميل مباشرة لتوضيح الأمر وأبلغه بأنك على استعداد لتعويض الوقت أو حتى إنهاء العمل إن كان محتاجاً لإنجازه بشكل عاجل.

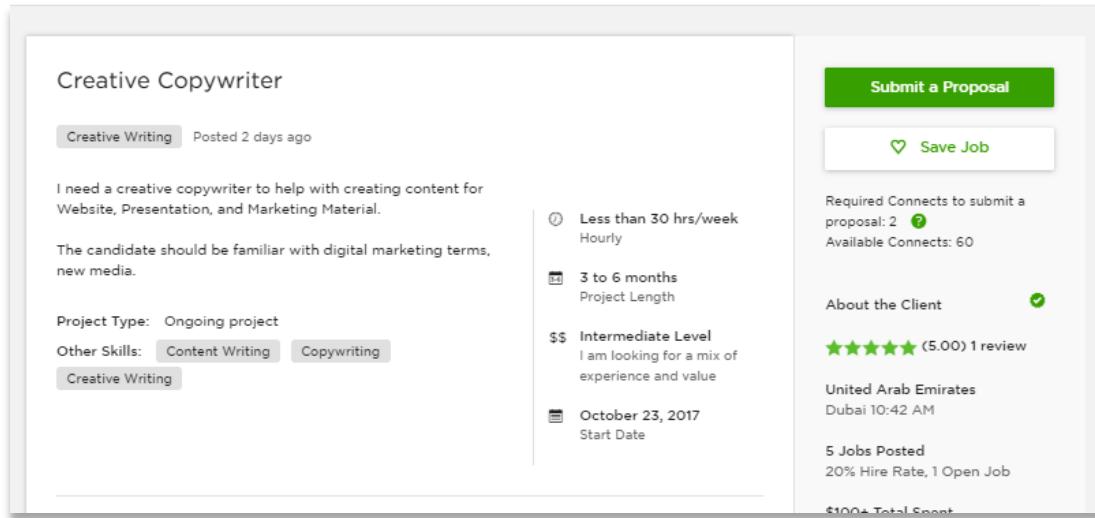
5. **انتبه من أداء الأعمال المتعددة:** يقوم بعض المستقلين freelancers بالتعاقد مع عدد من العملاء بنفس الوقت دون اعتبار لتنظيم الوقت بالشكل المناسب الذي يتبع لك الالتزام بمواعيد التسليم المتفق عليها. ارتكاب أي خطأ وتأخير مع أحد العملاء قد يكلف الحصول على تقييم سلبي يبقى في ملفك الشخصي كنقطة سوداء قد تعيق حصولك على وظائف أخرى. احرص على الموازنة في استقبال الأعمال وأعط الأولوية لتسليم الأعمال الحالية بشكل احترافي لتحصل على تقييم مميز.

### ثالثاً: كتابة مقترن العرض Proposal

وهي خطوة مهمة في بعض المنصات مثل People Per Hour و Upwork و "مستقل"، وتقل أهميتها في عملية التقدم لبعض الوظائف في منصات أخرى مثل Freelancer.com. والمقترح (Proposal) هو بمثابة خطاب العمل/ رسالة تغطية (Cover Letter) تظهر للعميل مرفقة بعرض السعر والوقت الذي تقدمه له لأداء الوظيفة. لأهمية الموضوع سنتحدث عنه بالتفصيل في الجزء القادم ضمن التقدم بالعروض.

## التقدم للوظائف على منصات العمل الحر

يمكنك التقدم للوظائف من خلال زر "Submit Proposal" في منصة Upwork أو ما يكافئه في المنصات الأخرى. كما يظهر في هذه الصورة:



في منصة "مستقل" ستجد بيانات التقدم بشكل مباشر أسفل إعلان الوظيفة كالتالي:

مستحقاتك النهائية	قيمة العرض*	مدة التسليم*
\$ 0	\$ [empty]	أيام [empty]

بعد خصم عمولة موقع مستقل

**تفاصيل العرض\***

أرفق ملفات (اختياري)

- لاتستخدم وسائل تواصل خارجية
- لاتضع روابط خارجية، قم بالاهتمام بمعرض أعمالك بدلاً منها
- اقرأ هنا كيف تضيف عرضاً مميزاً على أي مشروع

**أضف عرضك**

عند التقدم للوظيفة يجب الانتباه للعدد المحدود من الوظائف التي يمكن التقدم لها، وكل منصة من منصات العمل الحر سياسة خاصة بذلك:

- منصة "مستقل" تتيح لك التقدم لعدد 10 وظيفة في الشهر، ولكن غير مسموح أن تعمل على أكثر من 3 وظائف في نفس الوقت وبالتالي لن تتمكن من التقدم لوظيفة جديدة قبل أن يتم إغلاق أحد الوظائف السابقة التي تقدمت لها.
- منصة Upwork تقدم لك رصيد من النقاط إذا كنت مستقل جيد بحيث تحصل على 20 نقطة (Connect)، ومن ثم يمكنك شراء نقاط إضافية بسعر \$0.15 لكل نقطة.
- منصة Freelancer تقدم لك عدداً مع الوظائف يتناسب مع مستوى العضوية الخاصة بك، وتبدأ من 8 عروض (bids) للعضوية المجانية ويجدد العرض (bid) كل 90 ساعة، ويزيد العدد المتاح كلما زادت عضويتك المدفوعة في الموقع. للاطلاع على السياسة الكاملة للموقع المتعلقة بعدد الوظائف التي يمكن التقدم لها قم بزيارة رابط الدعم الفني للموقع.<sup>9</sup>
- منصة Guru: تقدم لك المنصة إمكانية التقدم لـ 10 وظائف شهرياً في العضوية المجانية وتزيد في العضوية المدفوعة. تفاصيل العضوية للمنصة متوفرة في رابط الدعم الفني.<sup>10</sup>
- منصة PeoplePerHour: تقدم لك شهرياً 15 نقطة (credit) وكل وظيفة تتقدم لها يتم خصم نقطة واحدة. كما تتيح لك المنصة شراء المزيد من النقاط، وللعرفة سياسات الموقع يمكن الاطلاع على صفحة الدعم الفني.<sup>11</sup>

بعد أن تقرر التقدم لإعلان الوظيفة، ستظهر لك شاشة بها معلومات الوظيفة مرة أخرى مع إمكانية إدخال كل من السعر والوقت اللازم للتنفيذ بالإضافة لكتابة العرض. في حال كان لدى العميل أسئلة إضافية ستظهر لك أيضاً بالأسفل مع إمكانية إجابتها بشكل تفصيلي.

تحدثنا سابقاً عن آلية احتساب السعر، توفر لك منصة Upwork خانة مخصصة لإدخال السعر الذي سيظهر للعميل مع إظهار العمولة التي ستحصل عليها المنصة وما ستحصل عليه أنت بعد خصم عمولة المنصة.

The screenshot shows the Upwork bidding interface. At the top, it asks 'What is the amount you'd like to bid for this job?'. Below is a 'Bid' section with a note: 'Total amount the client will see on your proposal.' A field shows '\$ 1,000.00'. The next section is 'Upwork Service Fee' with a note: 'Explain this'. It shows a field with '\$ -150.00'. The third section is 'You'll be paid' with a note: 'The estimated amount you'll receive after service fees.' It shows a field with '\$ 850.00'. At the bottom, it asks 'How long will this project take?' with a dropdown menu labeled 'Select duration'.

<https://www.freelancer.com/support/freelancer/project/bid-limit-and-replenishment?keyword=bids> 9

<https://www.guru.com/help/freelancer-help-center/my-leads/submitting-quotes/> 10

<https://support.peopleperhour.com/hc/en-us/articles/205217547-How-many-proposals-can-I-send-in-a-month-11>

كما تقدم منصة Upwork توضيحات حول آلية الخصم ونسبة من المبلغ، وتظهر كالتالي:

The screenshot shows a modal window titled "Upwork Service Fees". It explains that Upwork's pricing structure is a sliding scale based on lifetime billings with each client. It then details the fees for a specific job bid of \$1,000.00.

**Previous billings with this client:** \$0.00

**Your bid for this job:** \$1,000.00

FOR LIFETIME BILLINGS OF	FEES	BILLINGS BREAKDOWN	YOU'LL BE PAID
First \$500	20%	\$500.00	\$400.00
\$500.01 - \$10,000	10%	\$500.00	\$450.00
Over \$10,000	5%		n/a
		<b>\$1,000.00 total</b>	<b>\$850.00 total</b>

Still have questions about your service fees for this job? Visit our help article to [learn more](#).

**Close**

حيث تقوم منصة Upwork بخصم مبالغ مختلفة بناءً على إجمالي مبلغ التعاقد مع نفس العميل، وتنقسم إلى ثلاثة أقسام:-

- 20% عمولة عن أول 500 دولار كإجمالي القيمة التراكمية مع نفس العميل.
- 10% على المشاريع مع نفس العميل ما بين 500.01 دولار أمريكي وحتى 10 آلاف دولار.
- 5% للمدفوعات التي تزيد عن 10 آلاف دولار للمستقل من نفس العميل كقيمة تراكمية.

أما منصة مستقل فتظهر لك معلومات مشابهة كما أوضحنا سابقاً، ولكن تختلف النسب الخاصة بالموقع كالتالي:

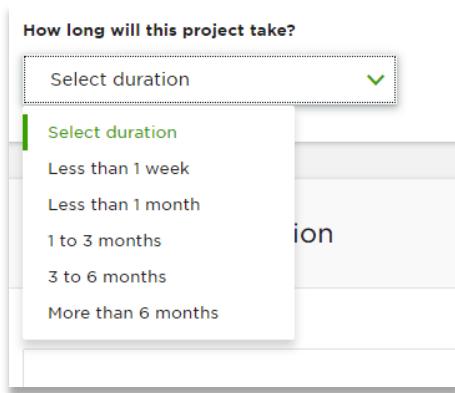
- 20% عمولة عن أول 500 دولار كإجمالي القيمة التراكمية مع نفس العميل.
- 15% على المشاريع مع نفس العميل ما بين 500.01 دولار أمريكي وحتى 5 آلاف دولار.
- 7% للمدفوعات التي تزيد عن 5 آلاف دولار للمستقل من نفس العميل كقيمة تراكمية.

بعد إدخال السعر يمكنك اختيار فترة التنفيذ الازمة والتي تظهر بالأيام في منصة "مستقل"، كما هو موضح في الصورة التالية:

أضف عرضك الآن

مستحقاتك النهائية	قيمة العرض*	مدة التسليم*
\$ 0	\$	أيام
بعد خصم عمولة موقع مسقفل		
تفاصيل العرض*		

وتظهر المدة كفترات زمنية في منصة Upwork كالتالي:



**ملاحظة:** تتيح لك منصة Upwork تقسيم المشروع إلى دفعات / مراحل Milestones للوظائف ذات المبالغ الأكبر من \$100 بحيث تقوم بتقسيم كل مرحلة إلى مدة زمنية ومبلاً مخصص لها.

## كتابة تفاصيل العرض Cover Letter

بعد ادخال التكلفة والمدة الزمنية، يمكنك ادخال خطاب العمل ويطلق عليه مقترح العرض أو رسالة التغطية Cover Letter وهو الذي من خلاله تبدأ التواصل الكتابي مع العميل، ويظهر في منصة Upwork بالشكل الآتي:

The screenshot shows a user interface for Upwork's 'Additional Information' section. At the top, it says 'Additional Information'. Below that is a field labeled 'Cover Letter' with a large empty box for input. Underneath is another field labeled 'Attachments (optional)' with a dashed green border around its input area, and the text 'drag or upload project files' inside.

من الأخطاء الشائعة التي يقوم بها بعض المستقلين freelancers هي استخدام قالب جاهز لكل الوظائف، مما يوفر عليهم الجهد والوقت ويسرع من عملية التقدم للوظائف. هذه الطريقة رغم مساوتها الكثيرة إلا أنها تقدم بعض الفوائد ومنها:

- عند نجاح العرض المقدم في الحصول على مشروع، سترغب بالتأكيد في استخدام نفس الأسلوب مع زبائن آخرين بما أنه أثبتت نجاحه.
- إذا لم يتتوفر لديك الوقت الكافي لكتابة عرض جديد في كل مرة، فستجد أن عملية نسخ ولصق العرض في المربع الخاص أسهل بكثير وأسرع للحصول على الوظائف التي تتطلب سرعة في التقدم.
- قد تشعر بالملل بعد فترة من الوقت وبعد التقدم لعدد كبير من الوظائف، بحيث تجد في استخدام القوالب السابقة أكثر سهولة وسرعة للتقدم للوظائف الجديدة.

هذه الميزات يقابلها عيوب كبيرة أهمها:

- من أهم ما يتطلع إليه العميل أن تكون على دراية جيدة بتفاصيل الوظيفة، لذلك عندما يجد العميل عرض مقدم بهملا تفاصيل المشروع ومتطلباتها فلن ينظر له بالتأكيد. بعض العملاء يطلبون وضع كلمات معينة في بداية العرض بغرض التأكد أنك قرأت الإعلان!
- استخدام قالب جاهز سيجعل العرض الخاص بك عام وليس مخصصاً بشكل جيد للوظيفة والإعلان، وبالتالي فرصة حصولك على الوظيفة تقل.
- اعتمادك على قالب جاهز سيعملك بعد فترة تتقدم للوظائف بمجرد قراءة العنوان، وهو ما قد يؤدي إلى التقدم لوظائف لا تناسب مع مؤهلاتك أو أن تصيب نقاطك في وظائف غير مجديّة.

**إليك بعض النصائح لكيفية اعداد مقترن حبد:**

1. **الالتزام بحجم مناسب للعرض:** الإيجاز أفضل ولكن عليك الانتباه! تجنب الإيجاز المخل بالمعنى أو الاسهاب الممل. اجعل العرض مختصراً ومفيداً ومبهاً للعميل. العروض الطويلة لن يقرأها أحد، فوقت العميل محدود ولا يسمح غالباً بقراءة العروض الطويلة.
2. **رکز في الحصول على اهتمام العميل في الأسطر الأولى للعرض المقدم:** من المهم جداً أن تبدأ العرض بشكل قوي يجذب الانتباه، وأن تجيب على السؤال المهم: لماذا يختارك العميل؟ هذا هو الجزء الأهم في العرض والذي يظهر في البداية، وبالتالي يجب أن تعطيه أولوية قصوى في العرض. فالعميل قد يتتجنب استكمال قراءة عرضك إن شعر أنه غير مخصص له، وبالتالي اجعل الصياغة موضحة بأن العرض مخصص لهذا المشروع بالذات. من الأمور التي تساعده على جذب اهتمام العميل أن تدعوه باسمه أو تذكر اسم الشركة! يمكنك الحصول على هذه المعلومات من خلال زيارة موقع العميل إن كان قد وضعته في الإعلان أو في التقييمات السابقة من مستقلين freelancers آخرين.

استخدم تعبير تحاكي ثقافة العميل للتحية.. مثلاً يمكن استخدام G'Day mate عند تحية عميل من استراليا بدلاً من استخدام Hello، وكذلك ممكن أن تبدأ بـ"السلام عليكم" عند التقدم لعميل من السعودية. وذلك لجذب الانتباه.

تحدث بلغة الأرقام وسنوات الخبرة – إن توفرت لديك- ويمكنك ادراج بعض التقييمات الإيجابية التي حصلت عليها. تحدث عن خبراتك ذات العلاقة بالإعلان سواء التي نفذتها داخل المنصة أو خارجها، وإن حصلت على اختبارات متعلقة بالوظيفة فتحدث عنها وخاصة إن كانت مقدمة من المنصة أو شهادة معتمدة.

**انتبه!**

يحتوى موقع أبورك على خوارزميات متقدمة تستطيع تمييز العروض المكررة وبالتالي تُعرض حسابك للإغلاق.

3. **ضع نماذج أعمال ذات علاقة:** أثناء كتابة العرض حاول وضع نموذج مميز نفذته سابقاً وضع رابط أو اثبات عنه. من المفيد جداً أن تقنع العميل بعمل حقيقي أجزته بدلاً من الحديث المطول عن مهاراتك.

4. **حاول تضمين سؤال للعميل:** في هذه الحالة سيقوم غالباً بالرد عليك مما يساعدك على بدء محادثة مع العميل في الرسائل ويسهل فرصك في الحصول على الوظيفة.

5. **كن احترافياً في أسلوب الحديث:** استخدم الكلمات الرسمية بدلاً من العبارات الدارجة، فمثلاً: استخدم Dear أو Hi أو Hello في بداية الرسالة، وفي النهاية استخدم عبارات مثل Best wishes أو Best regards.

6. **جرب أكثر من أسلوب حتى تصل للطريقة الأنسب:** في بداية مرحلة التقدم للوظائف عليك محاولة استخدام أكثر من أسلوب وطريقة في كتابة المقترن والحديث مع العملاء حتى تصل للطريقة الأنسب والأكثر نجاحاً.
7. اعرض أول مقترنات تكتبه على مستقلين محترفين في مجالك وخذ رأهم وعدل حسب نصائحهم. وللفائدة نضع لكم بعض النماذج التي يمكن الاستفادة منها في كتابة العرض الخاص بكم:

**نموذج 1:**

في الأسفل عبارة عن مقترن حقيقى والذى أدى بصاحبه الحصول على \$300 دولار خلال دقائق!<sup>12</sup> كان وصف الوظيفة يتحدث عن طلب كاتب محتوى لكتابة بيان صحفى لشركة جديدة والتي ستطلاق تطبيقها الأول.

## Cover Letter

Hi there,

Congrats on the launch of your company and app.

I don't usually look for new clients but I happened to see your job post and I wanted to tell you about the biggest mistake I see app developers make when they put out a press release...

They make it sound like a commercial for their app/company. Then it doesn't get widely distributed because it's not an interesting story.

So the key is to come up with a hook that people will want to know about. In other words, make it about what your app can do for PEOPLE...rather than just sounding like an infomercial.

For example, I once wrote a press release for a real estate app. But instead of talking about all the cool things the app could do, I came up with a "hook" about how the app would help the "Average Joe" make a smart home-buying decision based on his income and credit score. That story worked because, ever since the real estate crisis of 2008, making sure people buy homes they can afford has been a popular topic with the media.

Can you tell me more about your app and what it does? Remember, the key is to come up with an interesting angle... Love to know more if you'd like to chat about it.

-Danny less

ملاحظة: يمكنك تطبيق نفس المبادئ على أي وظيفة أنت مهتم بها، من خلال قراءة المقترن السابق سوف تلاحظ التالي:-

- بدأ المستقل "freelancer" بالحديث عن إنجازات العميل (بدل الحديث عن نفسه).
- زود العميل بمعلومات هامة بإمكانه استخدامها في التطوير، بغض النظر أنه سيوظفه أم لا.
- أخبره قصة عن مشروع سابق عمل عليه بدلاً من أن يعطيه قائمة مملة من المؤهلات.

وهكذا كان رد العميل على المقترن:

The screenshot shows a messaging application. At the top, there is a back arrow labeled "Back" and a placeholder text "Write press release for launch of media...". To the right, there is a green icon representing users. Below this, a message from a user with the initials "NK" is shown, containing the following text:

Really impressed with your cover letter and think you will be able to help us achieve our goal of getting our story picked up by the media.

Our company is called [REDACTED]. We are a

بعد دقائق قليلة جاء العرض من العميل.

Offer: Write press release for launch of media company

OFFER DETAILS

Client: [REDACTED]  
Freelancer: Danny Margulies  
Job Posting: Write press release for launch of media company  
Contract Title: Write press release for launch of media company  
Estimated Budget: \$300.00

Milestone 1: "Write press release for launch of media company" - \$300.00 (funded)

This offer will expire on Monday, August 22, 2016.  
[Review and accept](#) this offer to start working now!

من المهم الانتباه بأنه يمكن كتابة العرض بعدة طرق، ولكن المبادئ الأساسية التي تجعل المقترن فعالاً غالباً هي نفسها.

## نموذج ٢:

### Cover Letter

Hi [REDACTED] team,

I see you're looking for a developer proficient in Ruby on Rails and AngularJS to complete an existing project!

Your project reminds me of one of my previous projects called "████████". It's a SaaS app used for managing travel plans. I developed this application using Ruby, Ruby on Rails and Postgres. For the front-end, I used HTML5/CSS3, JavaScript, jQuery, and Twitter Bootstrap. I even deployed this app to Heroku. This app uses Devise for user registration and authentication and it also has an admin area where users can log in using their email and password.

You can try out this app yourself here: <http://████████.com> and you'll find the source code on my GitHub account: <https://github.com/████████>

Will you be available for a quick, 5-minute Skype call? Click here to schedule a time for a call:  
<http://calendly.com/████████>

Thanks for your time,



less

### نلاحظ في هذا المثال:

- ذكر المستقل freelancer أحد المشاريع السابقة في نفس مجال العمل المطلوب.
- ذكر بعض التفاصيل التقنية بإيجاز توضح فهم المستقل للمطلوب.
- إثبات القدرة على تنفيذ العمل المطلوب من خلال روابط تظهر ملفات المصدر.
- طلب تحديد موعد من خلال موقع Calendly.com "سنتحدث عنه في الفصل القادم".

## نموذج 3:

**Cover Letter**

Hello!

First of all, magnetics ARE cool. And you've honed in already on some compelling language using that CNET quote... "Lego for the 21st Century"? I mean, that's a killer line.

Secondly, I love that you're trying to bring voice to this project. I can't tell you how many companies are scared to sound human in their copy. (Hint: it's a lot.)

And since I'm gushing here, I ALSO love that Little Big Planet video. It reminded me of being a kid and visiting San Francisco's Exploratorium. It felt like magic, not science.

So it sounds like you need a script writer who can tie together the actual science behind magnetism, but inject it with enthusiasm and a little bit of magic.

I read through your project sheet and think the video needs to incorporate more storytelling. We can't just tell them how cool magnets are, but the myriad possibilities of creation in their daily lives. To open up that sense of wonder again.

For example, watch this video I wrote, produced and starred in for tech giant, [REDACTED]:  
[https://www.youtube.com/\[REDACTED\]](https://www.youtube.com/[REDACTED])

We didn't just tell pros how to use the platform—we illustrated real-life stories that could help relate a tricky piece of technology to their real lives. Make sense?

I'd love to talk more about this. Want to hop on Skype for 5 minutes today?

Best,

نلاحظ في هذا المثال:

- بدأ بعبارات ملفتة وجذابة تجلب الانتباه للعرض ومتصلة بالمشروع المطروح بشكل مباشر.
- مدح العمل الخاص بالعميل بطريقة مناسبة مع ربط شخصي بينهم.
- تقديم نصائح للعميل حول المهمة المطلوبة.

## نموذج ٤:

### Cover Letter

"████████ did a TERRIFIC job on my email campaign. She was able to advise me on how to structure the mailing, setup Mailchimp for me, cleaned up my lists, did email tests ... and made sure the lists went out on time. HIGHLY RECOMMENDED"

The above testimonial, taken directly from my Upwork profile, is from a recent client who also needed a list cleaned and MailChimp set up quickly so he could start sending out his monthly newsletter to his list of over 4,000 subscribers.

Not only would I be able to help you set up MailChimp ASAP, but I could also advise on best practices for email copywriting and write the emails for you if needed.

Here is an email I wrote and designed as part of a promotional campaign for a local juice company:

<https://www.upwork.com/att/download/portfolio/persons/uid/████████/profile/projects/files/████████>

The goal of the campaign was to generate new leads and grow the company's mailing list. The email includes easy ways for the customer to share the offer with friends and colleagues and a clear CTA.

This is an email I wrote for a drip campaign:

<https://www.upwork.com/att/download/portfolio/persons/uid/████████/profile/projects/files/████████>

The sample above was part of a series that offered quick, simple tips for improving marketing emails. By providing valuable information in each email, I was able to transition into a pitch for the client's ebook without being overtly salesy.

I'd love to hear more about your business and this project. How big is your email list? less

نلاحظ في هذا المثال:

- ذكر أحد التقييمات الإيجابية من قبل العملاء لمشروع مشابه.
- تقديم خدمات إضافية ونصائح للعميل عند البدء بالتنفيذ.
- نماذج مع روابط مباشرة لأعمال مشابهة للمشروع المطلوب.
- طرح تساؤل ذو علاقة ومهم للعميل.

في بعض الوظائف، يتم طلب الإجابة عن بعض الأسئلة والتي تظهر لك في نهاية العرض للإجابة عليها. يجب الاهتمام بالإجابة على هذه الأسئلة بشكل مفصل لأنها من متطلبات العميل للحصول على الوظيفة.

بعد الانتهاء من تعبئة كافة الحقول المطلوبة، يمكنك إدراج ملفات مرفقة خاصة بالعرض مثل أعمال محددة متعلقة بالوظيفة أو أي ملفات يمكن أن تساعدك في اقناع صاحب الإعلان بأنك الأقدر لتنفيذ العمل المطلوب.

Submit A Proposal

Cancel

في النهاية لتسليم العرض عليك الضغط على الزر الخاص بتسليم العرض

### انهاء الوظيفة والحصول على التقييم:

بعد انتهاء الوظيفة التي تم التعاقد معك عليها وبعد تسليم العمل للعميل والتأكد من رضا العميل التام عن العمل، يجب عليكما انتهاء العقد واعطاء تقييم وتغذية راجعة Feedback عن الوظيفة، ويمكنك طلب ذلك من العميل.

بعد انتهاء العقد، سيقوم العميل بتقييمك عبر المنصة. يظهر التقييم (نجمة - 5 نجوم) مع كتابة تغذية راجعة عن تجربته بالعمل معك. انتبه أن هذا التقييم سوف يظهر في ملفك الشخصي لجميع العملاء الآخرين فاحرص على أن تحصل دائمًا على تقييم ممتاز وتغذية راجعة ممتازة مما سيشجع عملاء آخرين من التعامل معك.

Graphic Design Review and critique of Twitter	\$132.50
Bootstrap/Visualforce Application	\$15.00 / hr
★★★★★ 5.00 Jul 2016 - Aug 2016	9 hours
<i>Ann does great work, she is quick, efficient and effective. I have used her for several jobs and whole-heartedly recommend her.</i>	

أيضاً بإمكانك أن تقييم العميل الذي عملت معه، وسوف يظهر هذا التقييم في ملفه الشخصي.

Contract info	
Your Feedback to Client	★★★★★
	<i>It was a great experience. I really enjoyed working with him. I highly recommend this client to all freelancers. He is very cooperative and has a clear vision of what he want. I am looking forward to work with him again.</i>
Client's Feedback to You	★★★★★
	<i>It was a pleasure to work with Ann, she is very talented and professional. Great project outcome, we will definitely repeat.</i>
	<b>My Response:</b> Thank you very much Mr. Adrian for this great feedback. It is a pleasure to work with you. I am looking forward to work with you again.

موقع Upwork يتيح 14 يوماً للتقييم بعد انتهاء العقد، وبالتالي لا يظهر التقييم إلاً بعد أن يقيم الطرفان (الفريلانسر، العميل) بعضهم البعض. إذا لم يعطي أحد الطرفين التقييم، فسيظهر تقييم واحد بعد مرور 14 يوم. كما يمكن للعميل تعديل التقييم المعطى لك، وذلك بناءً على موافقتك.

سيتم تقييمك بناءً على ستة معايير كما يتضح في الشكل التالي، كل مهارة سيتم تقييمك عليها من نجمة إلى 5 نجوم، ومن ثم احتساب الدرجة الكلية التي سوف تظهر في ملفك الشخصي.



هناك بعض الاشارات المميزة التي يمكن أن تضاف إلى ملفك الشخصي لملفك الشخصي من قبل المنصة وهي كالتالي:

**Job Success**

**Top Rated**

**Raising Talent**

#### Job Success Score:



**Collin M.**

Tucson, United States - 11:50 pm local time - 10 hrs behind

**95%**

Job Success

**Web Development With Spark**

Hi,

My name is Collin McCabe and I'm a web developer from Tucson Arizona. I've worked as a web developer for over a year on UpWork. I specialize in Wordpress and SquareSpace development and my skills include:

يعتبر (JSS) Job Success Score مقياساً لمدى رضا العملاء عن عملك ومدى نجاحك على موقع Upwork. أصحاب العمل الحر الذين يحصلون على JSS عالية تزيد فرصتهم في الحصول على وظائف جديدة حيث أنهم يعكسوا صورة جيدة عن أدائهم.

تتضمن هذه الدرجة كافة وظائفك على الموقع، والتقييم الذي حصلت عليه مقابل تلك الأعمال، لذلك يجب أن تحرص دائماً على أداء عالي ومتين، وبالتالي الحصول على تقييم ممتاز لأن أي تقييم سلبي سيؤدي إلى خفض هذه الدرجة.

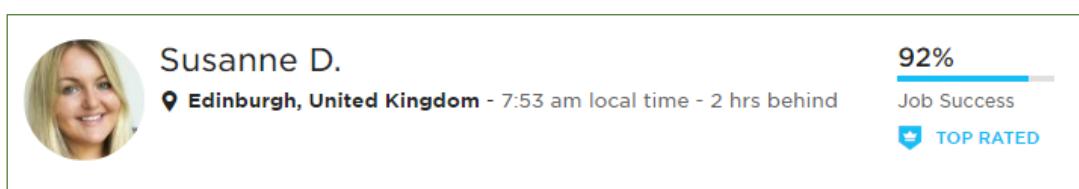
يمكنك معرفة JSS الخاص بك من خلال زيارة صفحة My Stats. احرص على أن يكون دائماً أعلى من 90% مما سيزيد فرصتك في الحصول على وظائف جديدة وسيبني لك سمعة جيدة على الموقع، حيث أن بعض العملاء يفضلون العمل مع من يحصلون على JSS بنسبة 90% على الأقل.

يقوم الموقع بتحديث JSS باستمرار بناءً على الوظائف التي تتقدم لها وتحصل عليها. ستلاحظ أن JSS لا يظهر بعد حصولك على أول وظيفة على الموقع، فإن ما يقارب 90% من العاملين يحصلوا عليه بعد اتمام 5 وظائف على الأقل من عملاء مختلفين.

من العوامل المؤثرة في نسبة JSS: عدد المرات التي قام العملاء فيها بالاطلاع على حسابك، عدد العملاء الذين أرسلوا لك دعوات، عدد الوظائف التي حصلت عليها بنجاح، عدد مرات التوظيف مع نفس العميل، قيمة العقد نفسه.

أما في موقع مستقل هناك ما يسمى "معدل إكمال المشاريع" وهي تعتمد على عدد الوظائف المنجزة ومدى قدرة المستقل على انجاز الاعمال التي تصله. كما يوجد أيقونة "مستقل ملتزم" وهي تدل على عدد المشاريع التي أنجزت بنجاح وتقييم يتعدى 4 نجوم.

#### Top Rated :



هذا البرنامج مخصص للعاملين المتميزين والذين ينجذبوا أعمالهم بجودة عالية ورضا عالي من العملاء. لتكون ضمن برنامج Top Rated على موقع Upwork يجب أن:

- يكون معدل JSS 90% على الأقل.
- أن تكون أرباحك خلال السنة على الأقل \$1000.
- أن تكون قد أكملت ملفك الشخصي بنسبة 100%， وحسابك بحالة جيدة على الموقع.
- أن يكون لك نشاط مستمر على الموقع بالتقدم للوظائف والحصول عليها، وعلى الأقل لديك ما لا يقل عن 30 يوم من تاريخ العمل على الموقع.

عند حصولك على هذه الميزة ستحصل على علامة مميزة في ملفك الشخصي "Top Rated" ، كما وستحصل على العديد من المزايا الإضافية في الموقع تسهل عليك التعامل مع العملاء ومع فريق Upwork، مثل دعوات للتقدم للوظائف وأولوية ضمن الدعم الفني في الموقع.

#### Raising Talent :



**David S.**

📍 Seattle, United States - 11:51 pm local time - 10 hrs behind

★ RISING TALENT

هذا البرنامج مخصص للعاملين ذوي الكفاءة العالية في مجالهم ولكنهم حديثي الانضمام للموقع، ولتكون ضمن برنامج الموهوبين في موقع Upwork يجب أن تثبت أنك متميز في مجالك وفي تعاملك مع العملاء. في حال تم اختيارك من قبل الموقع لتكون ضمن هذا البرنامج، فإنه سيرسل لك بريدًا الكترونياً بخصوص ذلك. لاحظ أنك حتى ولو أنك لم تحصل بعد على ISS يمكنك الانضمام لهذا البرنامج.

عند حصولك على هذه الميزة ستحصل على علامة مميزة في ملفك الشخصي "Raising Talent" ، وستحصل على العديد من المزايا الإضافية في الموقع للتعامل مع العملاء ومع فريق Upwork، تماماً كبرنامج Top Rated . بعد حصولك على عدد كافٍ من الوظائف سيتم استبدال هذه الخاصية بـ ISS، وبعدها يمكنك السعي للحصول على Top Rated .

من خلال صفحة My Stats يمكنك تتبع العوامل التي تساهم في رفع سمعتك على موقع Upwork مما يؤثر على حصولك على ISS، Raising Talent، وTop Rated .

هناك امتيازات إضافية استثنائية يمكنك الحصول عليها مثل: المجموعات والشركات مثلاً عند تعاونك مع عميل له باع في المنصة أو عضو في إحدى المجموعات سيقوم بإرسال رابط انضمام لك لهذه المجموعات، المميز في الأمر أن هناك وظائف لا تظهر للأعضاء هذه المجموعات. أما إذا عملت مع شركة مرموقة من الشركات المعتمدة لدى الموقع سيتم إظهار اسم الشركة بجانب ملفك الشخصي على اليمين.

Languages

English: Fluent

Associated with



**Soft Development**  
100% Job Success  
Job Success  
6,407 hours

## أمثلة على العضويات

تقدم لك منصة Upwork إمكانية ترقية العضوية الخاصة بك من عضوية مجانية إلى عضوية مدفوعة، ويتم ذلك من خلال إعدادات الحسابات settings ومن ثم اختيار "العضويات والنقاط" Membership & Connects، وعندما يمكنك اختيار العضوية المناسبة.

وعند ترقية العضوية ستحصل على مميزات إضافية، الصورة والجدول التالي يوضح الفروقات بين العضوية المجانية والعضوية المدفوعة:

Membership plans	
<b>Basic</b>	<b>Plus</b>
Free	\$14.99 /month
This is your current plan	<b>Upgrade to Plus</b>
Includes:	Includes everything in Basic and also:
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Buy Connects as you need them for \$0.15 each*</li> <li>✓ Unused Connects rollover up to 140</li> <li>✓ Hourly protection to ensure you're paid for each hour worked</li> <li>✓ Fixed-price payments are secured through milestones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 70 Connects/month</li> <li>✓ Your profile will never be set to hidden due to inactivity</li> <li>✓ Setting to keep your earnings confidential</li> <li>✓ View competitor bids for any job</li> <li>✓ Customize your profile URL</li> </ul>
<small>*Connects expire one year after purchase date</small>	

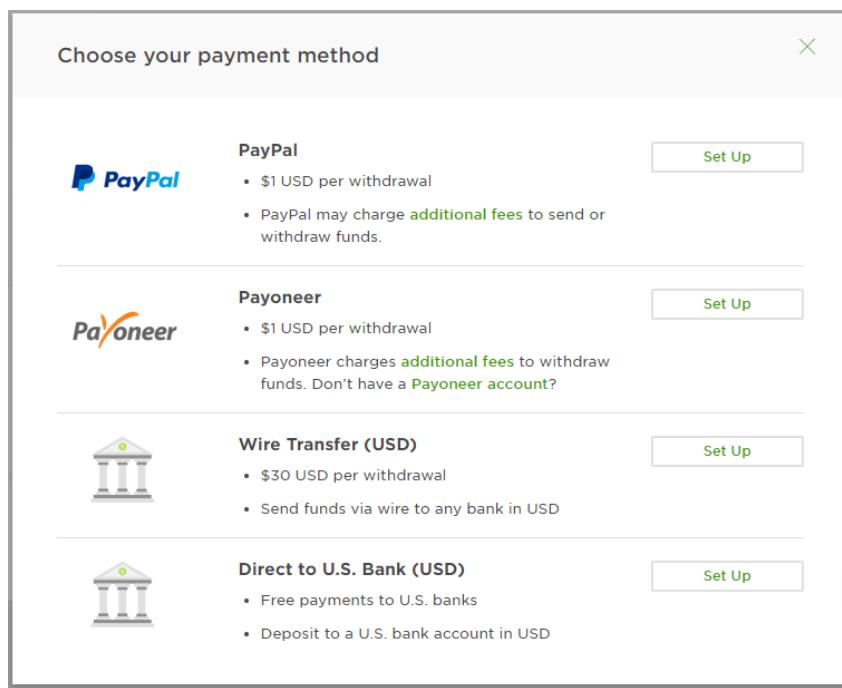
النوعية المدفوعة	النوعية المجانية	الخصائص	م
\$ 14.99 / الشهر	\$ 0 / الشهر	التكلفة	.1
70	0		.2
شراء النقاط الإضافية	شراء النقاط بـ \$0.15 للوحدة	النقط (connects) المتاحة شهرياً	
		حماية الوظائف بالساعة + المبلغ الثابت	.3
✓	✗	حماية الملف الشخصي من الآخاء Private	.4
✓	✓	تحويل النقاط غير المستخدمة للشهر التالي	.5
✓	✗	إمكانية إخفاء المكاسب المالية في الملف الشخصي	.6
✓	✗	اظهار معلومات مالية عن مزايدات المنافسين (متوسط العروض، العرض الأعلى، والعرض الأقل)	.7
✓	✗	تخصيص رابط الملف الشخصي	.8

النوعية المدفوعة ستساعدك كثيراً في بداية مشوارك في المنصة، ويمكنك إلغاء النوعية المدفوعة بعد تجربتها.

## طرق استلام الأموال

لكل منصة طرقها خاصة بعملية سحب الأموال، وخلال عملك سيبقى المبلغ موجوداً في المنصة حتى تضيف الطريقة المناسبة لاستلام المبالغ ومن ثم تقوم بتحويل الجزء المراد من خلالها. سنغطي هنا أهم ثلاثة طرق يتعامل معها موقع Upwork

للوصول إلى الصفحة الخاصة بربط حسابك الشخصي بالطرق المختلفة للدفع، اذهب إلى صفحة الإعدادات Settings ومنها إلى صفحة Get Paid. ستجد خيار إضافة طرق استلام الأموال كما هو موضح بالشكل التالي:



لكل من الطرق الموجودة ميزات خاصة بها. سنتحدث عنها باختصار:

### أولاً: حسابات PayPal

وهي عبارة عن محفظة إلكترونية مرتبطة بحساباتك وبطاقاتك البنكية، وتتوفر ميزات أمان وحماية تساعدك في التعامل مع الواقع الإلكتروني. مشكلة حسابات باي بال أنها غير مفعلة على الحسابات البنكية الفلسطينية (حق لحظة كتابة هذه الكلمات)، ولكن يمكن تفعيلها على البطاقات البنكية. وهو ما يشكل عبء إضافي عند السحب حيث تكون عمولة باي بال عند التحويل إلى الحساب 4-5% ومن ثم خصم تكالفة 2% من المبلغ المسحوب عند تحويل المبلغ من حساب باي بال إلى البطاقة البنكية الفلسطينية من قبل البنك.

يتم خصم 1 دولار من منصة Upwork لكل عملية تحويل للمبالغ على الباي بال، كما يمكنك العمل على جدولة عملية التحويل بحيث تتم بشكل شهري لحسابك.

### ثانياً: بطاقة Payoneer

وهي عبارة عن بطاقة ائتمانية مرتبطة بحساب بنكي أمريكي، ويمكن طلبها من الموقع مباشرة.

توجد عدد من العمولات المرتبطة بالبطاقة وهي مفصلة في الموقع الرسمي كالتالي<sup>13</sup>:

- العمولة السنوية للبطاقة: \$29.95
- رسوم استبدال البطاقة: \$12.95
- رسوم الشراء من البطاقة: مجاناً

- رسوم السحب من ماكينة الصراف الآلي ATM: تصل إلى \$3.15 لكل عملية تحويل (بخلاف رسوم الصرف المحلي والتي تصل إلى 4%).

كما يتم خصم عمولة \$1 لكل عملية استعلام عن الرصيد من خلال ماكينات الصرافات المحلية ATM، ويتم خصم مبلغ مشابه في حال فشلت العملية إلى تقوم بها في ماكينة الصرف المحلي ATM.

### ثالثاً:حوالات البنوك

Add Payment Method: Wire Transfer

Wire funds directly to your bank. [Learn more about Wire Transfer](#)

Bank Information

Bank SWIFT Code  Go  
SWIFT codes are 8 or 11 characters

Add this Account Cancel

وهي حوالات مصرافية يتم تحويلها لحسابك البنكي الخاص، ويتم ذلك من خلال ربط المعلومات البنكية بحسابك على Upwork، وبالتالي عليك الحصول على هذه المعلومات بشكل مسبق. المعلومات المطلوبة هي:

رقم السويفت الخاص بالبنك، ويمكنك الحصول عليه من موقع البنك على الإنترنت أو من خلال البحث في الإنترنت عبر موقع: <https://www.theswiftcodes.com/palestine>

ومن ثم يتم استكمال البيانات وهي كالتالي:

The screenshot shows a form titled "Account Holder Information". It includes fields for Account Number (empty), Name on Account (Mohammed Alafifi), Address (empty), City and State/Province (empty), Country (dropdown menu showing "Please select..."), Phone Number (format (XX) XXX-XXXX, area code plus phone number), Remittance information (optional, empty), and a checkbox for attesting to ownership. Below the form is a note: "Please double-check your account info! Incorrect or mismatched account name and number can result in withdrawal delays and fees." At the bottom are "Add this Account" and "Cancel" buttons.

Account Holder Information	
Account Number	<input type="text"/>
Name on Account	Mohammed Alafifi
Address	<input type="text"/>
City and State/Province	<input type="text"/>
Country	Please select...
Phone Number	( <input type="text"/> ) <input type="text"/> Area code plus phone number
Remittance information (optional)	<input type="text"/>
<input type="checkbox"/> I attest that I am the owner and have full authorization to this bank account.	
<b>Please double-check your account info!</b> Incorrect or mismatched account name and number can result in withdrawal delays and fees.	
<a href="#" style="background-color: green; color: white; padding: 5px;">Add this Account</a>	<a href="#" style="color: black; padding: 5px;">Cancel</a>

بعد عدة أيام سيقوم الموقع بإرسال تأكيد عملية الربط وبالتالي يمكنك تحويل المبالغ من حساب Upwork إلى حسابك البنكي مباشرة. رغم أن عملية التحويل تكلف 30 دولار إلا أنها مناسبة في المبالغ الكبيرة، حيث يصل المبلغ إلى حسابك البنكي بدون عمولات أخرى كما هو الحال في الطرق الأخرى للتحويل.

**ملاحظة مهمة:**

عند تحويل المبالغ من العميل إلى المستقل freelancer تبقى عدة أيام في خزنة المنصة حتى يتم التأكد من إتمام الأمور، وعادة تستمر فترة الانتظار 14 يوماً أو حسب سياسة المنصة. وبعد ذلك يتم تحويل الأموال لحسابك على المنصة وتظهر كرصيد يمكن تحويله لأي من الطرق الخاصة بك لاستلام الأموال.

## ■ تجنب الخداع والاحتيال

العمل عبر الإنترنت تواجهه العديد من الصعوبات، وتعد عمليات الاحتيال عبر الإنترنت مصدر قلق كبير بالنسبة للعديد من الأشخاص الذين يبحثون عن فرص العمل عبر الإنترنت، وستجد أنه من السهل نسبياً تجنب الاحتيال إذا كنت تعرف كيفية اكتشاف هؤلاء الأشخاص.

### انتبه!

تذكّر دائماً، لا تقوم بأي عمل مجاناً، وأن لا تبدأ في تنفيذ أي مشروع قبل أن يقوم العميل بتوظيفك وأن يضع مبلغ المشروع في محفظة الموقع.

### أنواع عمليات الاحتيال في العمل الحر:

- الوظائف الوهمية المعروضة في منصات العمل الحر.
- الخدعة المتعلقة بالشراء والدفع.
- موقع العمل الحر والتوظيف الوهمية أو المقلدة.
- عمليات السرقة وانتحال الهوية.

### إشارات تحذير من الاحتيال:

- في حال طلب العميل معلومات شخصية حساسة مثل: رقم البطاقة الائتمانية، رقم الحساب البنكي، أو معلومات مالية خارج نطاق منصة العمل الحر.
- طلب العميل للدفع المسبق قبل تنفيذ الخدمة، وقد يطلب هذه المبالغ باسم رسوم فتح حساب أو عضوية في موقع معين.
- عدم وجود أي ردود أو تصنيفات على صفحة العميل مع الاخذ بعين الاعتبار إذا كان عميل جديد.
- تقييم سلبي للعميل ينوه لهذا الأمر من المستقلين freelancers الآخرين.
- طلب العميل منك أن تباشر العمل قبل أن يقوم بتوظيفك، وبالتالي سيسلم منك العمل الذي يريد دون أن يدفع ولن يكون لك الحق في المطالبة لأنه لم يوظفك من الأساس.
- انتبه إلى عدد الأشخاص الذين أرسل إليهم العميل دعوات وقابلهم لنفس الوظيفة عندما يطلب منك القيام بجزء من المشروع، لأنه يكون قد وزع أجزاء المشروع على الذين قابلتهم دون أن يدفع شيئاً، مثلاً لو كانت الوظيفة كتابة 20 مقال وطلب منك العميل أن تكتب له مقال في عنوان هو يختاره لك كعينة، وسيفعل نفس الشيء مع الآخرين وبذلك سيحصل على العشرين مقال دون أي تكلفة.

## نصائح مهمة للعمل الحر عبر الإنترن트

### 1. التخصص وعدم التشتيت، والتركيز على خدمة واحدة في البداية:

التحصص في تقديم خدمة واحدة في بداية العمل الحر والتركيز عليها وبناء سمعة جيدة لها أفضل من التوسيع في تقديم خدمات متعددة. سيبحث العميل عن المستقل freelancer المتخصص في مجال العمل ويفضله عن الآخرين الذين يمتلكون مهارات عامة.

### 2. بناء السمعة والعلامة التجارية الشخصية:

طالما قررت الدخول في عالم العمل الحر فعليك أن تسعى للتميز في مجالك، وبناء سمعة مميزة وعلامة تجارية شخصية قوية تعتبر أساساً للنجاح في العمل الحر. يجب عليك الحرص على الظهور بكل حرفية أمام العملاء وفي جميع الاتصالات مع العملاء.

### 3. احرص على بناء الثقة لدى عملائك:

في عالم الإنترن特 والعمل عن بعد، تعتبر الثقة أساس النجاح للمستقلين freelancers، حيث تستند كافة أعمالك على الثقة المتبادلة وهذا يؤدي لبناء سمعة جيدة على الإنترنرت، ويمكن بناء ثقة جيدة من خلال:

a. توفير الأعمال بجودة عالية وبناء على الاتفاق مع العميل.

b. التواصل المسبق مع العملاء والحفاظ على علاقة جيدة معهم.

وهذا يؤدي إلى ردود أفعال وتقديرات إيجابية تساهم في النجاح على المنصة التي تستخدمها.

### 4. بناء ملف شخصي متكامل ومعرض أعمال مميز:

إنشاء ملف تعريفي مميز ومتكملاً هو بوابتك للتعرف بقدراتك في منصات العمل الحر، وهذا من أسهل الطرق لبناء الثقة عبر الإنترنرت، وكلما كان الملف التعريفي أفضل كلما زادت فرصتك في الحصول على الوظيفة الأولى.

### 5. كن مثابراً

المثابرة وعدم الإحباط في حالة عدم الحصول على الوظيفة فوراً حيث غالباً يكون الحصول على الوظيفة الأولى أمراً صعباً نظراً لعدم وجود سمعة قوية لك، وب مجرد الحصول على الوظيفة والتقييم الإيجابي الأول ستصبح الأمور أسهل.

### 6. الاشتراك في منصات متعددة

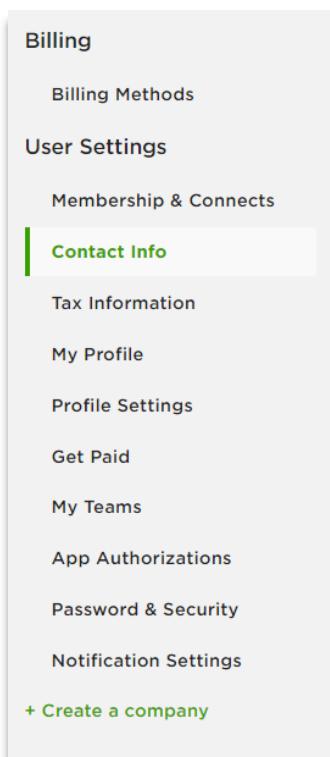
تنوع مصادر البحث عن العملاء، ومحاولة العثور على العمل في منصات متعددة. ضرورة تسويق نفسك على منصات التواصل الاجتماعي المختلفة.

## 7. تسويق خدماتك عبر المنصات المتخصصة

لكل مجال في العمل ستجد غالباً منصات تساعدك في الترويج لأعمالك، فمثلاً يمكن للمصممين عرض أعمالهم على منصة Behance، وللمبرمجين استخدام منصة GitHub وأيضاً منصات أخرى عديدة سيساهم تفاعلك من خلالها على بناء سمعة خاصة بك تساعدك في الحصول على أعمال في المستقبل مثل (Quora, Reddit, ...)

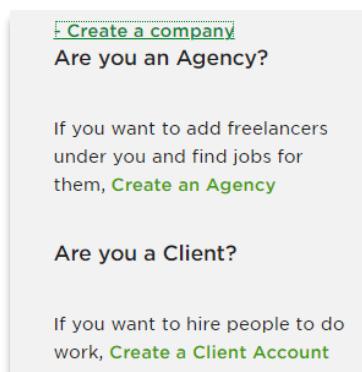
## 8. العمل ضمن فريق Agency

تتيح لك منصة Upwork تكوين فريق من مجموعة من المستقلين freelancers وبالتالي تظهر كشركة ضمنها عدد من الأفراد. هذه الخاصية متاحة من خلال الإعدادات الخاصة بالملف الشخصي كما هو موضح بالصورة التالية :



عند الضغط عليه يظهر لك خيارات: إما إنشاء حساب شركة Agency أو إنشاء حساب عميل مرتبط بحسابك

الحالى:



<sup>14</sup> يمكنك من خلال رابط Create an Agency إنشاء شركة خاصة بك، وتحصل من خلالها على مميزات متعددة منها عدد أكبر من النقاط connect وإضافة أعضاء فريق ومميزات العضوية المدفوعة. بالمقابل تكلفك العضوية \$20 شهرياً.

### بعد تطبيق كل ما سبق، ماذا تفعل اذا لم تحصل على وظائف؟

- راجع ملفك الشخصي، لربما انت بحاجة الى اعادة كتابة النبذة التعريفة عن نفسك او تغيير مسماك الوظيفي او بحاجة الى صورة أكثر احترافية ونماذج اعمال أفضل.
- حسن من العروض التي تكتمها وحاول أن تكون أكثر اقناعاً وأن تبرز مهاراتك بشكل يشجع العميل على توظيفك.
- قيم الوظائف التي تتقدم لها، لربما أنك لم تتقدم الى الوظائف المناسبة أو أن أصحاب هذه الوظائف لم يقوموا بتوظيف أحد.
- طور من قدراتك في تخصصك او تعلم مهارة جديدة.

### الخلاصة:

في هذا الفصل تعلمنا مهارات مهمة وأساسية لمن يرغب في النجاح في العمل الحر عبر الانترنت. ويبقى المجال متاحاً لك لتطبيق هذه المهارات بشكل عملي على ملفك الشخصي. من المهم أن تقوم بالعمل بشكل تطبيقي للتقدم للوظائف ومحاولة فهم ما يحتاجه العميل ومتطلباته لإنجاز المطلوب. كما يجب أن تكون ملتاً بالمعلومات المالية وطرق تحويل الأموال المختلفة، وأن يكون لديك بدائل في حالة احتجت لطريقة أخرى لتحويل الأموال.

في الفصل القادم سنتحدث عن المهارات التي تحتاجها في منصات العمل الحر وكيف يمكن أن توظفها في سبيل الارقاء بمستوى عملك عبر الانترنت.

### أسئلة الفصل الخامس:

س1: ما هي الطرق المختلفة التي تساعدك على تحديد السعر عند التقديم للوظيفة؟



.....

.....

.....

س2: بناء على فهمك، كيف يمكن أن

نميز بين العميل الجيد والعميل الخادع؟

.....

.....

.....

س3: اذكر ما يمكنك القيام به لتحويل الأموال الخاصة بك والمربطة بمنصة Upwork.

.....

.....

.....

س4: أذكر الطرق المختلفة لاستلام الأموال من منصات العمل الحر؟

.....

.....

.....

# الفصل السادس:

# مهارات وأدوات مهمة للعمل الحر



## أهداف الفصل:



- فهم أهمية التسويق الإلكتروني وأدواته الأساسية للنجاح في العمل الحر.
- التعرف على أهمية مهارة التفاوض.
- التعرف على أهمية التعلم الذاتي .
- التعرف على أدوات مهمة للعمل الحر عبر الإنترنت.
- التعرف على منصات أخرى للعمل الحر.

## ملخص الفصل:

يقدم الفصل الأخير مجموعة من الموارد التي سوف تساعده على التعرف على بعض المهارات الأساسية والحياتية اللازمة للنجاح في العمل الحر عبر الانترنت. هذه المهارات لا تقل أهمية عن الجوانب التقنية ولذلك سنتحدث خلال الفصل عن التسويق الإلكتروني ومهارات التفاوض وكيفية التعلم الذاتي. كما نقدم لك خلال الفصل أدوات مهمة ستساعدك في عملك عبر الانترنت وتتوفر عليك الوقت والجهد.

في نهاية الفصل نستعرض بعض المنصات المهمة والتي يمكنك العمل عليها إن احتجت لبدائل عن المنصات التي تم شرحها خلال الكتاب.

## ■ مهارات التسويق الإلكتروني

**التسويق الإلكتروني:** هو علم وفن الترويج للزيارات باستخدام الوسائل المتعددة عبر شبكة الإنترنت باستخدام الممارسات والأساليب ذات الصلة بالتسويق.

باستخدامك للتسويق الإلكتروني، فأنت تقوم بشكل أساسي بترويج منتجاتك وخدماتك عبر الإنترنت، حيث أنك ترغب في الوصول إلى جمهورك المستهدف، وإيصالهم إلى موقعك الإلكتروني أو صفحتك على الفيسبوك ... الخ، وتحويلهم إلى عملاء يدفعون المال مقابل تلك الخدمات والمنتجات التي تقدمها. بسيط جداً، أليس كذلك؟

هناك عدة أنواع من التسويق الإلكتروني، ومنها:

- المحتوى التسويقي.
- التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي.
- التسويق من خلال تهيئة موقع الويب الخاص بك لمحركات البحث (SEO)، وغيرها.

في هذا القسم، سنتحدث عن التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي :

يُعرف التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي بأنه: عملية الحصول على تفاعل واهتمام العملاء المحتملين من خلال موقع التواصل الاجتماعي.

باستخدامك لمنصات التواصل الاجتماعي، أنت تقوم بنشر المحتوى عبر قنوات التواصل الاجتماعية الخاصة بك للترويج لنفسك أو لشركتك أو لمنتجاتك أو لخدماتك التي تقدمها، أو أي شيء آخر تريده.

قد تبدو منصات التواصل الاجتماعي سهلة لك، ولكن هنالك علمٌ مخصص لها؛ يجب أن تكون على دراية بكيفية تحسين منشوراتك لجعلها تحقق وصولاً وتفاعلًا ومشاركةً أكبر.

ولتحقيق أهدافك من التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي، لا بد من وجود استراتيجية خاصة ضمن خطة تقويدك إلى تحقيق أهداف محددة مسبقاً، مما يتيح عملية التواصل الفوري مع العملاء لرفع درجة الرضا لديهم، والتعرف على احتياجاتهم وتساؤلاتهم. ومن النصائح المهمة للنجاح في مجال التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي:

### وضع الأهداف العامة

عند إنشاء حساباتك على منصات التواصل الاجتماعي حاول جعل صورتك ومعلوماتك الشخصية متداولة في جميع المنصات وذلك لتسهيل عملية البحث عنك من قبل العملاء، وكذلك أرفق السيرة الذاتية الخاصة بك.

قم بإيجاد أماكن تواجد الفئة المستهدفة لديك، فمثلاً هل يستخدمون Facebook؟ هل يتفاعلون أكثر على Twitter؟ وماذا عن استخدامهم لـInstagram؟ كذلك لا يجب أن تحصر ترويجك على منصة نشر واحدة، استخدم أكثر من منصة تواصل اجتماعي لتجذب عدد أكبر من العملاء. عند الترويج للخدمة أو المنتج الخاص بك لا بد من بناء صورة ثابتة واضحة المعالم للعملاء لتدلل على احترافيتك في العمل.

## وضع استراتيجية العمل

يتوجب عليك عند القيام بالعمل عبر الإنترنت وضع خطة تضمن تحقيق أهدافك والوصول للفئة المطلوبة بالشكل الصحيح، فمثلاً باستخدام إعلانات Facebook يمكن الوصول لفئة عمرية معينة أو منطقة سكنية مستهدفة.

## تعلم الكتابة التسويقية Copywriting

والتي بدورها ستساعدك في كتابة المحتوى الخاص عبر الإنترنت، سواء في مجال الكتابة عبر منصات العمل الحر أو في مجال الكتابة عبر منصات التواصل الاجتماعي. يمكنك استخدام التقنيات المختلفة للكتابة التسويقية أو ما تسمى (كتابة الإعلانات) للحصول على تفاعل أكبر ووصول أفضل للجهات المستهدفة.

## اختيار المنصة المناسبة للنشر ونوعية المنشورات

تشكل منصات التواصل الاجتماعي العامل الأساسي في التواصل مع العملاء، فمن الوارد أن نرى مشروعًا ضخماً لا يحقق أهدافه ولا يُسمع صداته بسبب تنفيذه على منصة غير مناسبة في وقت غير مناسب. لا شك أن دور وسائل التواصل الاجتماعي يعتبر محورياً في التواصل مع العملاء، حيث تشكل موقع التواصل الاجتماعي قاعدة للتواصل مع جمهور هذه القنوات حول العالم بشكل مباشر، وكذلك يتيح للأفراد والشركات فرصه الترويج سواء للمنتجات أو الخدمات. ومما يسهل هذه العملية وجود خاصية "المشاركة" على Facebook أو "إعادة التغريد" على Twitter أو غيرها من وسائل النشر، كل هذه الوسائل تساعد على نشر ما يطرحه المسوق بسرعة وبدون جهد أو عناء. كذلك حاول قدر المستطاع جعل المحتوى الذي تقدمه واضحاً ومفهوماً بالنسبة للعملاء المحتملين.

عند إنشاء حساباتك على موقع التواصل حاول جعل صورتك الشخصية متشابهة في جميع المواقع وذلك لتسهل عملية البحث عنك من قبل العملاء، وكذلك أرفق المعلومات الشخصية (Bio) الخاصة بك، واستخدم كلمات مفتاحية في التعريف عن نفسك، وتأكد من مدى ارتباط الكلمات المفتاحية بالمنتجات والخدمات التي تقدمها.

## التواصل مع العملاء

**موقع التواصل الاجتماعي**  
تشكل أكثر الوسائل فاعلية في تسويق الخدمات والمنتجات للجماعات الافتراضية التي احتضنتها، ووسائل العمل عن بعد باختلافها جاءت نتيجة هذا التطور والتغير في المجتمعات.

كن على تواصل دائم مع العملاء على موقع التواصل المختلفة ولا تهمل في الرد عليهم. فيمكنك الإعجاب بأحد تعليقاتهم تارة، وتارة أخرى مشاركة أو إعادة تغريد آرائهم على منصة Twitter مثلاً.

عند اقتراح Twitter كموقع لترويج الخدمات، قد يعتقد البعض أن 280 حرفاً ليست كافية؛ ولكن على العكس تماماً، حيث يضع هذا مجالاً لإبداع، لأنه يجب عليك أن توصل فكرة التغريدة وتحثّ المتابعين (العملاء المحتملين) على التفاعل والمشاركة في هذا العدد المحدود من الأحرف.

تعتبر منصة Twitter أكثر منصات التواصل الاجتماعي تحقيقاً للاندماج والتفاعل بين المسوق والعملاء، فتغريدة على Twitter قد يتم الرد عليها خلال وقت قصير بينما تستغرق رسالة رسمية الرد عليها أسابيع بل أشهر إن لم يتم تجاهلها.

كذلك فإن Twitter يعد من وسائل التواصل المثلث لإيجاد شركاء ومعاونين حيث يتم ذلك من خلال متابعتهم والرد على تغريداتهم.

### استخدام Twitter

- عدد المستخدمين النشطين شهرياً يزيد عن 300 مليون مستخدم.
- عدد المستخدمين العرب 17 مليون مستخدم منهم 11 مليون سعودي.
- امكانية التواصل مع مستخدمين لا تربطك بهم اي علاقة
- امكانية البحث والوصول لروابط مواضيع ذات علاقة بتخصص معين

### كيف يعمل تويتر

- يمكنك نشر تغريدات بـ 280 حرف فقط وهذا يساعد المتابعين على التركيز في محتوى مختصر
- تحديث آني ولحظي آخر التغريدات والأخبار وعرضها حسب تاريخ نشرها
- عند عمل منشن لشخص سوف يظهر في التنبيمات عنده

### 10 طرق لزيادة متابعيتك على تويتر

#### أولاً: احصل على إعادة تغريدات من خلال الخطوات التالية

- قم بمشاركة محتوى جديد و اصلي حيث يحب المتابعين إعادة تغريد التغريدات الجديدة
- دائماً قم بتضمين صورة في التغريدة حيث ان التغريدات التي تحتوي صورة تلفت الانتباه
- اسئلة الناس لإعادة التغريد لتغريداتك (الرجاء إعادة التغريد)
- قم بشكر الأشخاص الذين أعادوا تغريد تغريداتك

#### ثانياً: حسن حسابك على تويتر

- قم باختيار اسم مستخدم مشابه لاسم على المنصات الأخرى
- ضع صورة شخصية لك او الشعار الخاص بك
- اختيار صورةخلفية لحسابك
- اكتب نبذة شخصية عنك "بايو"

#### ثالثاً: قم بنشر حسابك على تويتر link it up

- قم بوضع حسابك في توقيع بريدك الإلكتروني وفي بطاقة عملك "البزنس كارد"
- إن كنت تملك موقع او مدونة فضع فيهم زر المتابعة لحسابك على تويتر
- قم بوضع آخر التعليقات على حسابك على تويتر على صفحتك من خلال Twitter widget
- اطلب من الأشخاص في وسائل التواصل الاجتماعي الأخرى متابعتك

#### **رابعاً: استخدام الهاشتاقات**

- قم بوضع هاشتاق في تغريداتك (خصوصاً الهاشتاقات النشطة)
  - قم باستخدام 2 هاشتاق في التغريدة كأحد أقصى
  - قم باستخدام الرموز المعبرة في التغريدة للفت انتباه الأشخاص

**خامساً:** قم بمتابعة الحسابات المهمة في مجالك

- قم بمتابعة الأشخاص المؤثرين والمهمين في مجالك ، وقم بمتابعة نوع المحتوى الذي يقومون بنشره
  - استخدم twitter list لتنظيم عملية المتابعة

## Poster Boy Formula: سادساً

- قم بوضع mention للأشخاص حيث ستظهر تغريدتك في التنبهات لهم
  - قم باستخدام معادلة boy Poster وذلك من خلال عمل منشن للشخصيات المهمة و اظهار الأثر الذي حصل لك عند قراءة تغريداتهم او استخدام خدماتهم ، حيث يدفعهم هذا الى اعادة تغريد تغريداتك

**سابعاً: قم بدخول الحوارات المهمة** Trending Conversation

- قم بالبحث عن المواضيع النشطة و من ثم تفاعل معها من خلال عمل رد "replay" ثامنًا : أسأل بعض الأسئلة : يعتبر توير من أفضل الأماكن للحصول على آراء الأشخاص لذلك قم بالسؤال لتحصل على تفاعل

- لا تقم بنشر رابط بل قم بوضع سؤال جذاب
  - فيه بوضع حاف للحصول على الإجابات

تاسعاً: شارك حسابك في حباتك العملية

في كل مكان تشارك فيه بمحادثة او نقاش قم بذكر حسابك على تويتر

عاشرًا : قم بمتابعة النتائج من خلال الاحصائيات (Twitter analysis)

قم بمعرفة ومتابعة تأثيرك ونشاطك على توبيخ من خلال <https://analytics.twitter.com>

**بعض النصائح للحصول على عمل من خلال تويتر**

من المهم جداً بناء صفحة شخصية على تويتر بمعلوماتك الحقيقة لتعكس طبيعة عملك حتى تلفت عليك الأنظار من قبل الأشخاص أو حتى الشركات، والتي تتطلب عمل بالإضافة لأصحاب الشركات والمؤسسات وذلك من خلال اتباع الخطوات التالية:

**الصورة شخصية:** بشرط أن تكون صورة معبدلة ولا يجب أن تكون صورة سيلفي او شعار او رمز أو ما شابه. ويفضل أن تكون أقرب لصورة بطاقة الشخصية وبخلفية بيضاء.

حتى تعرف مدى احترافية الصورة ، ارفق الصورة على الموقع التالي : [www.photofeeler.com](http://www.photofeeler.com)

"يوجد على الموقع أشخاص يقومون بتقييم صورتك وبناءً على التقييم والتعليقات بتعرف مدى احترافية الصور "

**النبذة الشخصية (بايو):** كتابة وصف مختصر يصف اهتماماتك ومجال عملك يكون معبراً عن اهتماماتك ويجب أن يحتوي على يحتوي على كلمات لها علاقة بمجال عملك حتى يساعد هذا للعثور على صفحاتك في محركات البحث.

أمثلة على بايو مميز:

" أنا مجد ، مصمم جرافيك / أعمل كمسئل / مهتم بتصميم الشعارات والهويات البصرية والمطبوعات بالإضافة لتحويل الصور الشخصية لرسم /يسعدني العمل معك لإنتاج تصاميم مميزة تليق بشركتك."

**أسم المستخدم "اليوزرنام":** اسم المستخدم الخاص بك هو هو يتيح على الإنترنت ، يجب أن يكون باسمك الشخصي وقصير حتى يسهل البحث عنك ، دون وجود أي رمز أو لقب حتى يعكس مدى احترافيك .

majddagga.designer1998

@majddagga8@

**صورة الغلاف :** يجب أن تُعرض فيها الخدمات التي تقدمها وتصميم جميل ومميز لكي تلفت انتباه المشاهد عند دخوله لصفحتك الشخصية ، وإضافة معلومات الاتصال الخاصة فيك.

**متابعة الأشخاص :** من النقاط المهمة أيضًا هي متابعة أشخاص وشركات في المجال الذي تود العمل به . والنشر مع هذه الحسابات يساعد على بناء علاقة جيدة والتعرّف بمدى معرفتك في مجال عملك.

**نشر التغريدة :** نشر التغريدة مع الوسوم "الهشتاكات" المتداولة في البلد التي تريد العمل فيها بالإضافة إلى وضع إشارة "تاق" أو ذكر "منشن" للأشخاص المؤثرين من نفس المجال وينصح بنشر التغريدات ذات المحتوى الذي عليه اقبال من الأشخاص فيقومون بالتفاعل مع تغريدتك. مثلاً المحتوى التعليمي الذي تعرض فيه معلومة أو حل مشكلة. بالإضافة إلى عرض ونشر أعمالك بأسلوبك الخاص وبطريقة عرض مميزة تجذب الزبائن.

**الرسالة تسويقية :** يمكنك كتابة رسالة تسويقية تعرض فيها جميع الخدمات بالإضافة إلى معلومات الاتصال وإرسالها برسائل خاصة عبر البريد الإلكتروني وحسابات تابعة لشركات أو رؤاد الأعمال الذين يبحثون عن أشخاص لتوظيفهم.

مثال على الرسالة التسويقية :

"السلام عليكم"

معك مجد ، أعمل كمسئل ومهتم بتصميم الهويات البصرية "الشعارات" والمطبوعات والموشن جرافيك وإدارة صفحات سوشيال ميديا بالإضافة لتحويل الصور الشخصية رسم فيكتور ، يسعدني العمل معك لإنتاج جميع

ال تصاميم التي تناسب مجال عمل مشروعك . أعرض عليك رابطاً لأعمال (يوضع هنا رابط الى معرض الأعمال مثلاً على موقع بيهانس)

اتصل بي في أي وقت تحتاجه ، ستجد من يسمع منك ويترجم أفكارك إلى تصاميم حقيقة . (يوضع هنا البريد الإلكتروني وممكن وضع وسائل تواصل أخرى مثل سكايب، واتس اب ... الخ)

### استخدام LinkedIn

"لينكد ان" هو من أكثر مواقع التواصل الاجتماعي شهرة لدى المحترفين وأصحاب الأعمال، حيث يركز على العمل والتسويق بعيداً عن الأمور العامة التي تهتم بها وسائل التواصل الأخرى، إلا أنه أحياناً يقل استخدامه لعدم معرفة الناس به. فيما يلي بعض النصائح التي تساعد في استخدامه والحصول على فاعلية كبيرة منه:

- اجعل صفحتك ومنشوراتك أكثر جاذبية: بدلاً من استخدام النمط التقليدي، اجعل منشوراتك أكثر لفتاً لانتباх الزائر، وضع كلمات مفاتحية تدل على محتوى المنشورات.
- قم بتسهيل عملية البحث عنك: وذلك من خلال وضع كلمات ارشادية تدل على عملك واهتماماتك المهنية.
- قم بإرفاق نماذج من أعمالك.
- استخدم خاصية who's visited my profile والتي تمكنت من رؤية الحسابات التي زارت حسابك مؤخراً. يمكنك الاستفادة من هذه الخاصية من خلال إرسال رسالة من زار حسابك تعرفه بنفسك وتعرض خدماتك وبعضاً من أعمالك وتعرض مساعدتك في حال احتاج لها.
- ابحث عن وظيفة من خلال إعلانات وظائف لينكد ان: تقوم منصة LinkedIn باقتراح وظائف تتناسب باستخدام السيرة الذاتية الخاصة بك واهتماماتك ومعلوماتك الشخصية.

وأخيراً، فإن موقع التواصل الاجتماعي تشكل أكثر الوسائل فاعلية في تسويق الخدمات والمنتجات ، ووسائل العمل عن بعد باختلافها جاءت نتيجة هذا التطور والتغير في العمل الإلكتروني عبر الإنترنت.

### **مهارات التعلم الذاتي**

إن أردت التميز في مجال العمل الحر فإن من أهم المهارات التي ستحتاجها حتماً هي قدرتك على تطوير نفسك من خلال التعلم الذاتي. ومن خلال هذه الممارسة ستحصل على الميزات التالية:

- البقاء على اطلاع بكل ما هو جديد في مجال التخصص مما يعطيك ميزة عن المنافسين وخاصة عند استخدام تقنيات جديدة، فسيبحث العميل عن المستقلين freelancers القادرين على تنفيذها وستكون المنافسة عليها في البداية قليلة والأسعار مرتفعة.
- الاستفادة من المساقات والدورات الإلكترونية عبر الانترنت. منها ما هو مجاني ومنها ما هو مدفوع، ولكن التكلفة تعتبر قليلة مقارنة بالتعليم التقليدي.
- أغلب الواقع توفر شهادات إلكترونية لإثبات التحاقك بالدورات.

- توجد مرونة في الأوقات التي يمكنك فيها متابعة المحتوى التعليمي.
- تقدم بعض الواقع مقاطع فيديو مع إمكانية زيادة أو تقليل سرعة العرض بما يتناسب مع مستوى المتعلمين.

توجد العديد من المصادر المتاحة على الإنترن特 للتعلم ومن أهمها:

- <http://www.lynda.com>
- <http://www.udemy.com>
- <http://www.w3schools.com>
- <www.edx.org>
- <www.udacity.com>
- <www.ocw.mit.edu>
- <www.khanacademy.org>
- <www.skillshare.com>
- <www.ed.ted.com>
- <www.myopencourses.com>

ومن المصادر العربية:

- [/https://www.rwaq.org](https://www.rwaq.org)
- [/https://www.edraak.org](https://www.edraak.org)

## ■ مهارات تعلم اللغة الإنجليزية<sup>15</sup>

إن إتقان اللغة الانجليزية يزيد من فرصك في العمل الحر بشكل كبير، حيث إن معظم منصات العمل الحر تعتمد اللغة الانجليزية كلغة أساسية لعرض الوظائف والتواصل بين العملاء والمستقلين.

ت تكون اللغة بشكل أساسى من أربع مهارات رئيسية، وهى الاستماع والتحدث والقراءة والكتابة. هذه المهارات تتكمال مع بعضها، وتعلم أي مهارة منهم مرتبط بالمهارات الأخرى، فكلما زاد اتقانك لمهارة منهم ينعكس ذلك على المهارات الأخرى.

لكي تتقن اللغة عليك ممارستها، وخصوصاً في ظل عصر التكنولوجيا أصبح أمر ممارستها سهلاً ومتاح بشكل كبير. سنتحدث عن كيفية ممارسة كل مهارة على حدة واستغلال التكنولوجيا لتطويرها.

### أولاً، الاستماع:

يمكنك الاستماع بهدف التعود على اللغة الجديدة (الإنجليزية على سبيل المثال) بحيث تكون مدة الاستماع طويلة ومفتوحة ولا يشترط التركيز 100% في وقت الاستماع وليس غريباً إذا ما واجهت مشكلة عدم فهم ما يقوله المتحدث بشكل كامل لأن الهدف هنا هو تنشيط الممارسة الذهنية وتحليل النص ذهنياً.

أحد الأمثلة هي البرامج الإذاعية، مثل: برنامج الراديو: [Tunein -Stream NFL Radio](#)

هذا البرنامج يحتوي على العديد من القنوات المتنوعة، والذي لا يشترط التركيز الكامل عند الاستماع، لكن الهدف منه هو التعود على اللغة.

هناك نوع آخر من الاستماع وهو الاستماع الذي يكون بتركيز محدد بوقت، حيث يكون هنا التركيز على فهم المحتوى. والهدف من ذلك هو محاولة فهم التفاصيل بأكبر قدر ممكن واكتساب معرفة كلمات وعبارات جديدة، فيتمكن ترجمة النص المسموع أو تدوين الملاحظات وكذلك الاستفادة من الوسائل البصرية ونبرة الصوت لفهم المحتوى.

مثال على ذلك متابعة برامج، مثل: قناة TED على اليوتيوب أو تحميل تطبيق BBC NEWS

### ثانياً، التحدث:

هناك برامج تتيح لك تسجيل صوتك، حيث أنه بإمكانك التدرب على سرد يومياتك باستخدام الزمن الماضي، والأشياء التي ستحدث في المستقبل باستخدام زمن المستقبل.

تعتبر مهارة التحدث أحد أهم المهارات عند التواصل مع الآخرين وخصوصاً في مجال العمل الحر عبر الإنترنت، حيث أنه من الممكن أن يطلب الزبون الحديث مع المستقل عبر سكايب أو من خلال الاتصال داخل منصات العمل الحر، وسنستعرض هنا بعض التطبيقات المفيدة لممارسة هذه المهارة باستخدام تطبيقات الجوال.

هناك برامج تتيح لك تسجيل صوتك، حيث أنه بإمكانك التدرب على سرد يومياتك باستخدام الزمن الماضي، والأشياء التي ستحدث في المستقبل باستخدام زمن المستقبل، ويمكن أن تسجل نبذة عن نفسك تتحدث فيها عن مهاراتك بحيث تتقن الحديث عنها وذلك سوف يساعدك عند الحديث مع الزبائن.

هناك نوع آخر من التطبيقات التي تساعد في مهارة التحدث مثل: Hello Talki وموقع italki وهو متاح أيضاً كتطبيق: <https://www.italki.com/home>

ويوجد نوع ثالث وهي البرامج التي توفر المحادثة مع الروبوت، مثل: تطبيق Learn English with Andy وتطبيق سيري في الآيفون وأيضاً تطبيق دولينغو [Duolingo](#) ، يوجد فيه ميزة الحديث مع الروبوت.

### ثالثاً، القراءة:

تعتبر القراءة من أهم المهارات في اللغة والتي تلزم بشكل أساسى الشخص الذي يعمل على الإنترت فكلما كنت متقدماً لها بشكل أكبر، زاد فهمك عند قراءة وصف الوظائف وكذلك إتقان مهارة القراءة يعتبر ضرورياً في متابعة كل ما هو جديد في عالم التقنية. وأيضاً إتقان هذه المهارة يساعد في تحسين مهارة الكتابة بشكل كبير وكذلك الاستماع فأنت تستمع للكلمات التي قرأتها مسبقاً. بالإضافة إلى تأثيرها في تحسين مهارة التحدث بحيث أنك سوف تستخدم الكلمات التي تقرأها وتتعرف على معانيها واستخداماتها.

يوجد نوعين من القراءة وهي القراءة القصيرة مثل: المقالات، والقراءة الطويلة مثل الكتب وهي مختلفة في الهدف وطريقة التطبيق.

وتعتبر الاستمرارية من أهم العوامل التي تساعده في تحسن مهارة القراءة حيث أن قراءة مقال واحد في اليوم أفضل من لا شيء، ويمكن أن يكون هذا المقال في المجال الذي تحب فمثلاً إذا كان لديك اهتمام في التكنولوجيا، استمر في قراءة مقالات عنها.

ويعتبر موقع Quora من أكثر الواقع الذي تحتوي على محتوى شيق للقراءة ويساعد على الاستمرارية، حيث أنه يمكنك اختيار المجالات التي ترغب في متابعتها : <https://www.quora.com/>

ويوجد أيضاً هذا الموقع الذي تعتبر من أفضل الواقع من حيث المحتوى: <https://www.economist.com/>

ويمكن أيضاً تعلم القراءة من خلال الأخبار عبر تطبيق BBC learn English through news

وعند مواجهة مصطلحات جديدة أثناء القراءة يمكنك الاستعانة بالقاموس لمعرفة معناها وينصح باستخدام قواميس أحادية اللغة حيث أنها تعطي تعريفات الكلمة وكذلك معاني أخرى للكلمة وتضعها في أمثلة توضيحية مما يزيد من الحصيلة اللغوية بشكل كبير ومثال عليها قاموس أوكسفورد Oxford Advanced Learner's Dictionary

أما عند قراءة الكتب الكاملة ينصح بالتعرف على معاني الكلمات الجديدة من خلال السياق بدلاً من استخدام القاموس.

### رابعاً، الكتابة:

تعتبر مهارة الكتابة مهمة جداً في التواصل مع الزبائن في موقع العمل الحر، حيث أنها وسيلة التواصل الأولى وغالباً هي الوسيلة الدائمة في التواصل.

سوف نستعرض بعض التطبيقات المفيدة لممارستها باستخدام تطبيقات الجوال. ويمكن تقسيم التطبيقات إلى ثلاثة أنواع حسب محتوى التطبيق وطريقة استخدامه والهدف المرجو تحقيقه لتطوير الكتابة:

**النوع الأول، هو تطبيقات كتابة ملاحظات شخصية:** فكل جهاز محمول يوجد فيه دفتر ملاحظات فيمكن استغلال وجودها في ممارسة الكتابة بشكل مستمر مثل كتابة الأشياء التي تود فعلها خلال اليوم أو الأشياء التي فعلتها.

**النوع الثاني، تطبيقات المشاركة والتفاعل مع مستخدمين وتصحيح الكتابة بشكل تبادلي مجاني:** مثل تطبيق Busuu.

تذكر دائماً أن تعلم أي مهارة يثري المهارات الأخرى والمفتاح نحو إتقان المهارات هو ممارستها.

**النوع الثالث هو التفاعل عبر الشبكات الاجتماعية لممارسة الكتابة:** هذا النوع غير محدد بموقع أو مثال فهو مفتوح حسب اختيارك والموقع المفضل لديك. لا يشترط أن يكون الهدف تعليمي فقد تكون موقع ترفيهية أو أكاديمية وغير ذلك ولكن الهدف منها هو الممارسة والتعود على التواصل مع الآخرين باستخدام اللغة الإنجليزية.

وأيضاً هناك موقع توفر التصحيح الآلي كنوع من أنواع التدقيق النحوی والإملائي <http://www.reverso.net/spell-checker/english-spelling-grammar/> وغيره مثل:

وهناك أيضاً تطبيق Grammarly

وسوف نذكر هنا مجموعة من الواقع التي تقدم دروس أو سلسل من المواد المفيدة للتعلم:

**موقع EngVid:** يحتوي هذا الموقع على العديد من الفيديوهات التعليمية المختلفة ويوجد فيه فيديوهات خاصة بالمبتدئين وأيضاً المستوى المتوسط وكذلك أصحاب المستوى المتقدم، وعلاوة على ذلك توجد فيديوهات تساعده في اجتياز امتحانات التوفل والاليتس. / <https://www.engvid.com>

أمثلة أخرى:

- BBC learning English 
- <http://www.bbc.co.uk/learningenglish/> 
- <https://agendaweb.org/> 
- <http://www.esl-lab.com/> 

## مهارات التفاوض

من المهارات المهمة للمستقل freelancer هي مهارة التفاوض، حيث يمكنه من خلالها اقناع العميل بالعرض المقدم والاتفاق بشكل مرضي للطرفين على التكلفة والوقت المطلوب لأداء المهمة.

يساهم التفاوض في تحقيق عدة مزايا أهمها:

- كلما زادت مهارتك على التفاوض ساهم ذلك في زيادة أعمالك وبناء سمعة واكتساب خبرة مميزة على الإنترنت.
- القدرة على تحديد السعر الأدنى (أقل سعر يمكن قوله لاستكمال المهمة).
- القدرة على تحديد السعر المثالي للمهمة (عدد الساعات \* السعر المثالي للساعة).
- مهارات التفاوض الفعال تمكنت من زيادة السعر وصولاً للسعر المطلوب (السعر المثالي).

عند التفاوض مع العملاء، من المهم العمل على الوصول لحالة win-win بحيث يخرج الطرفان بشكل مرضي وباتفاق يتناسب معهم، بحيث لا يكون السعر والوقت مجحفاً بحق المستقل freelancer أو مبالغأ فيه بما يتعارض مع مصلحة العميل، حيث أنك سترغب بالعمل مع العميل مجدداً في المستقبل.

هناك العديد من الاستراتيجيات المتبعة للتفاوض ننصحك بالاطلاع عليها سواء من خلال الكتب المتخصصة في المجال أو من خلال المقالات والدروس التعليمية عبر الإنترنت. من الاستراتيجيات المهمة الاعتماد على المشاهدة لا الحديث، فعند التفاوض مع العملاء دع أعمالك تتحدث عنك بدل الحديث بشكل مسهب دون دليل واضح. أيضاً تحتاج للمرونة قبل وأثناء تنفيذ العمل مع العملاء، وذلك يؤدي إلى رضا أفضل عن الأداء. ومن الأمور التي تساعده على التفاوض هي أن تعرف حدود السعر والوقت الخاص بك وذلك لوضع حد أدنى للتنازل، كما أن الدراسة الجيدة للعميل ومشاريعه السابقة وأية معلومات عنه ستساعدك حتماً في التفاوض وتضعك في موقع أفضل!

## برامج وأدوات مهمة للعمل عبر الإنترنت

توجد العديد من الأدوات والبرامج التي يمكن أن تساعده المستقل freelancer لإنجاز المهام وأدائها بفعالية أكبر. نستعرض هنا بعضًا من هذه الأدوات:

Trello

هو أحد البرامج التي يمكنك استخدامها لإدارة المشروعات، وخاصة ضمن فريق عمل يحتاج لترتيب المهام والأفكار وتنظيم خطط العمل ومتابعتها. يتميز بأنه مجاني مع إمكانية ترقية العضوية، وهو متوفّر كتطبيق موبايل وتطبيق Windows و MAC.

- **إنشاء الحساب:** يبدأ من خلال التسجيل المجاني عبر الموقع [www.trello.com](http://www.trello.com) ومن ثم اتبع الخطوات لتسجيل الحساب، بعد انتهاء التسجيل ستحصل على مساحة عبر الموقع يمكنك من خلالها إنشاء عدد من اللوحات boards الخاصة بالمشاريع التي ستتابعها.
- **اللوحات Boards:** وهي المساحة الخاصة بالمشروع الخاص بك، وتقوم بداخلها بإضافة القوائم Lists والبطاقات Cards لكل مشروع أو مهمة خاصة بك.
- **أعضاء الفريق:** يمكن إضافتهم لكل لوحة تود مشاركتهم بها، ويمكن إضافة عضو الفريق من خلال الإيميل الخاص به أو اسم المستخدم عبر الموقع.
- **يتميز نظام trello بالعديد من المميزات منها:**
  - سهولة التنظيم للمهام من خلال نظام الألوان الخاص بكل بطاقة.
  - إمكانية إضافة قائمة مهام Todo list مع متابعة سير تنفيذها.
  - وجود خاصية تحديد موعد خاص بكل بطاقة، بحيث يظهر تنويه عند انتهاء المدة.
  - سهولة إضافة ملفات وصور وروابط عبر القوائم.

صورة من البرنامج توضح تنظيم العمل:

Calendly

# calendly

من الواقع التي ستساعدك بشكل كبير على حجز مواعيد مناسبة لك مع العملاء عبر منصات العمل الحر، فهو ببساطة يساعدك على إنشاء فترات زمنية time slots أنت متاح بها ويمكن للطرف الآخر أن يحجزها معك من خلال رابط تزوده به. يمكنك التسجيل به عبر الرابط <https://calendly.com> ، وبعد ذلك تنشأ رابط خاص بك لحجز المواعيد مع العملاء والذي سيظهر في المهاية كما هو موضح في الصور التالية:

Mohammed H. Alafifi ▾

Skype Business Meeting2

Times are in Asia/Gaza (12:43am) ▾

Please add my Skype: mohafifi84

Skype

Select a Day

- TODAY -

Mon Dec 11 Tue Dec 12 Wed Dec 13 Thu Dec 14 Sat Dec 16 Mon Dec 18 Tue Dec 19 >

THIS WEEK | NEXT WEEK

After Dec 19 ▶

وبعد اختيار اليوم المناسب من طرف العميل يتم اختيار الساعة المحددة بناء على الإعدادات التي قمت بتحديدها مسبقاً، على سبيل المثال قمنا هنا بإنشاء فترات زمنية كالتالي:

Select a Time

am/pm 24 hr

09:00am
09:15am
09:30am
09:45am
10:00am
10:15am

وفي المهاية يتم إدخال بيانات التواصل بناء على الإعدادات المسبقه كالتالي:

Skype Business Meeting2

09:00am - Thursday, December 14, 2017

Asia/Gaza

Please add my Skype: mohafifi84

Skype

**Enter Details**

Full Name \*

Your e-mail address \*

What is your Skype ID? \*

لتجربة حجز موعد يمكنك تجربة الرابط [التالي](#):

يتميز الموقع بالخصائص التالية:

- إمكانية إنشاء أكثر من رابط للمواعيد، فمثلا قد ترغب بإنشاء مواعيد للقاءات الطويلة وأخر للقاءات السريعة.
- الربط مع Google Calendar وخدمات التقويم الأخرى المختلفة وبالتالي يتم ربط المواعيد تلقائياً مع الأجندة الخاصة بك.
- إمكانية تخصيص المعلومات التي تطلبها من الطرف الآخر، فمثلا إن كان اللقاء عبر سكايب فسترغب بالتأكد بالحصول على حساب العميل عبر سكايب عند تحديد الموعد.
- التحديث التلقائي للأجندة بناء على الحجوزات التي تمت، فعند قيام أحد العملاء بحجز فترة زمنية معينة فيتم إخفاء هذه الفترة للعملاء الآخرين وبالتالي تتجنب تعارض المواعيد!

Google Translate

خدمة الترجمة الشهيرة المقدمة من عملاق البحث Google، والتي ستساعدك حتماً في ترجمة النصوص من أي لغة إلى اللغة العربية والعكس، يمكن من خلال خدمة الترجمة أن تقوم بتحويل الصفحة بالكامل إلى اللغة العربية من خلال نسخ ولصق الرابط في مكان الترجمة أو من خلال استخدام إضافة متصفح<sup>16</sup> Chrome<sup>16</sup> للترجمة الكاملة للنصوص في الصفحة. يجب الانتباه أن الترجمة المقدمة هي ترجمة حرفية وقد تؤدي إلى اختلاف بعض المعاني، حاول قدر الإمكان المقارنة بين النصوص الأصلية والنصوص المترجمة.

Grammarly

وهي إضافة مفيدة لمتصفح Chrome تساعدك على تصحيح الأخطاء اللغوية عند كتابة النصوص، مما يساعدك بشكل أكبر على الكتابة بطريقة صحيحة في اللغة الإنجليزية، وهذه الخدمة متوفرة أيضاً كتطبيق يسهل استخدامها.

## أدوات التخزين السحابية (Cloud Storage Tools)

من الأمور المهمة والمتكررة في التعاملات عبر الإنترنت هي مشاركة الملفات، تعتبر خدمات التخزين السحابية من الأدوات المهمة التي ستحتاجها حتماً عند مشاركة أعمالك مع العملاء أو عند الحاجة لنقل ملفات ذات أحجام كبيرة. ومن أهم هذه الخدمات:

م	الخدمة	الشعار
.1	Google Drive	
.2	DropBox	
.3	One Drive	

## نقطة عن منصات عمل أخرى

### منصة Freelancer.com



تعتبر المنصة من أهم منصات العمل الحر، حيث يوجد بها أكثر من 32 مليون مستخدم (زيون وفريلانس). تحظى المنصة بشعبية كبيرة جداً في مجال العمل الحر عبر الإنترنت مثل منصة Upwork كما أنها تتبع نفس التعليمات تقريباً مع بعض الاختلافات لبدء حصولك على المشاريع والتسجيل بها لبدء العمل مباشرة. وهي مناسبة لكل من الفريلانسرز المبتدئين والخبراء نظراً لتنوع مستوى المشاريع المعروضة، أنشئت المنصة عام 2009 ومقرها الرئيسي في استراليا، وتتميز المنصة بأمور متعددة ومنها:

- يمكن أن تطرح إعلانات الوظائف بلغات متعددة، فقد تجد إعلانات باللغة المحلية لصاحب الإعلان ويمكنك باستخدام أدوات التصفية اختيار إعلانات من لغات محددة.
- تتنوع العملات المطروحة في الوظائف بعكس منصة Upwork، فقد تجد بعض الوظائف مطروحة بالبيورو أو بالعملات المختلفة الأخرى بناء على ما ادخله العميل، وبالتالي يجب أن تتنبه بشكل جيد لرمز العملة مع الانتباه أيضاً للمسميات الخاصة بالعملة، فهناك الدولار الكندي مثلاً وهو مختلف بالقيمة عن الدولار الأمريكي.
- تتيح المنصة للعملاء طرح وظائف من خلال عمل مسابقة Contest وبالتالي يتم اختيار أفضل المتقدمين، فمثلاً يمكن أن يطرح العميل مسابقة لتصميم لوغو ويقوم مباشرة باختيار اللوجو الأفضل بين المتقدمين لهذه المسابقة.
- الكثير من الوظائف المطروحة على المنصة لا تتطلب كتابة عرض proposal مما يجعل المستقل freelancer يتتنافس بشكل أساسي على السعر والوقت بالإضافة لجودة ملفه الشخصي وأعماله المعروضة.
- تتطلب المنصة دفع مبالغ مالية مقابل خدمات قد تجدها بشكل مجاني على منصة Upwork، فمثلاً الاختبارات المطروحة في منصة freelancer.com هي مدفوعة في الأغلب.
- المنافسة في المنصة كبيرة جداً ولذلك ننصح عند التقدم للوظائف الإسراع في عملية التقدم لمحاولة المنافسة مع المستقلين freelancers الآخرين.
- تتميز بوجود نظام الدفع الآمن من خلال (Milestone). ولذلك لا تبدأ تعمل مع أي زبون إلا بعد أن يعمل (Milestone) في المشروع القائم بينكم. بذلك ستحفظ حقك.
- رسوم الموقع على المشروع الثابت هي 10% أو 5\$ أهما أكبر.

ستلاحظ عند التقدم للعرض في المنصة بأن السعر والوقت والعرض يظهرون بشكل واضح أمام الآخرين مما يرفع درجة المنافسة بين المتقدمين للوظيفة.


**maxsmith8**

Hello, Online Store Experts !! I am available to discuss the project and ready to get started. I have a team of highly skilled professionals, which consists of Designers, Web and App Developers. We have enough [ More ]

**\$100 AUD in 1 day**
**4.8** (218 Reviews)  
8.1 

**vtechiti**
**\$126 AUD in 7 days**
**4.7** (606 Reviews)  
7.8 

**abstractsoftweb**
**\$155 AUD in 3 days**
**4.8** (98 Reviews)  
7.1 

**jagjeetkmr90**

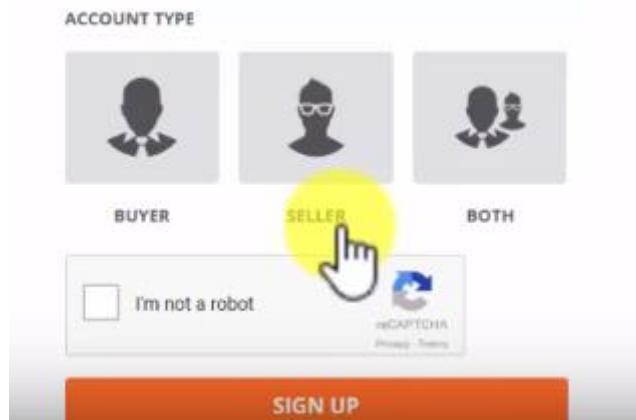
Hi I studied your requirements and i am very interested in discussion further regarding website. As i will provide you the website as per your requirements where you can easily manage the website content and funct [ More ]

**\$222 AUD in 3 days**
**4.9** (118 Reviews)  
6.9 


## PeoplePerHour منصة

أنشئت منصة PeoplePerHour أو اختصاراً PPH عام 2007 ومقرها في بريطانيا، وهي من المنصات المعروفة حيث يوجد بها أكثر من مليون مستخدم وهي مناسبة لكل من الفريلنسرز المبتدئين والخبراء نظراً لتنوع مستوى المشاريع المعروضة. وتشبه في عملها منصات العمل الحر الأخرى بشكل كبير. تتميز المنصة بنظام حماية الأسعار حيث أنها تراقب الأسعار التي يضعها الفريلنسرز على المشاريع ولا تقبل بأسعار أقل من الأسعار العادلة. ولذلك فهي تتميز بأن أسعارها بشكل عام أعلى من المنصات الأخرى. كما أنها تتميز عن المنصات الأخرى بوجود خدمة (Hourlies) والتي تسمح لك بعرض خدماتك وبيعها على المنصة. نقدم لك بعض الملاحظات والنصائح عند التعامل مع هذه المنصة:

- تختلف المسميات الخاصة بالمستقل freelancer، فيطلق عليه (البائع seller). والعميل يطلق عليه (Buyer).



- في المعاملات المالية يتعامل موقع PPH بثلاثة عملات وهي الدولار الامريكي والجنيه الاسترليني واليورو الأوروبي.
- عند التقدم لوظيفة احرص على أن يقوم العميل بإيداع كامل المبلغ المُراد للدفع الأولي من المشروع، لضمان الحصول على المال عند اتمام العمل المطلوب، يطلق على الخزنة الخاصة بالمنصة (DEPOSIT)
- عند التواصل مع العملاء، احرص على أن يظهر لديك العميل للعرض الخاص بك من خلال ظهور إشارة Accepted على العرض المقدم، وبعد ذلك يمكنك البدء بالعمل.
- عند الانتهاء من العمل المتفق عليه بشكل كامل اطلب من العميل ان تقوم بإرسال فاتورة له وموافقتها عليه بالسعر الذي اقترحته عليه بالبداية من خلال الضغط على (Raise Invoice) وضع فيها المبلغ كامل المتفق عليه مع الزبون.
- في حال تم الانتهاء من العمل ولم يتم الرد من طرف الزبون، ارسل اليه الفاتورة وإذا لم يقم بالدفع، سيقوم الموقع بشكل تلقائي بتحويل الأموال إلى حسابك خلال 14 يوم.

## ■ منصات تسويق الخدمات

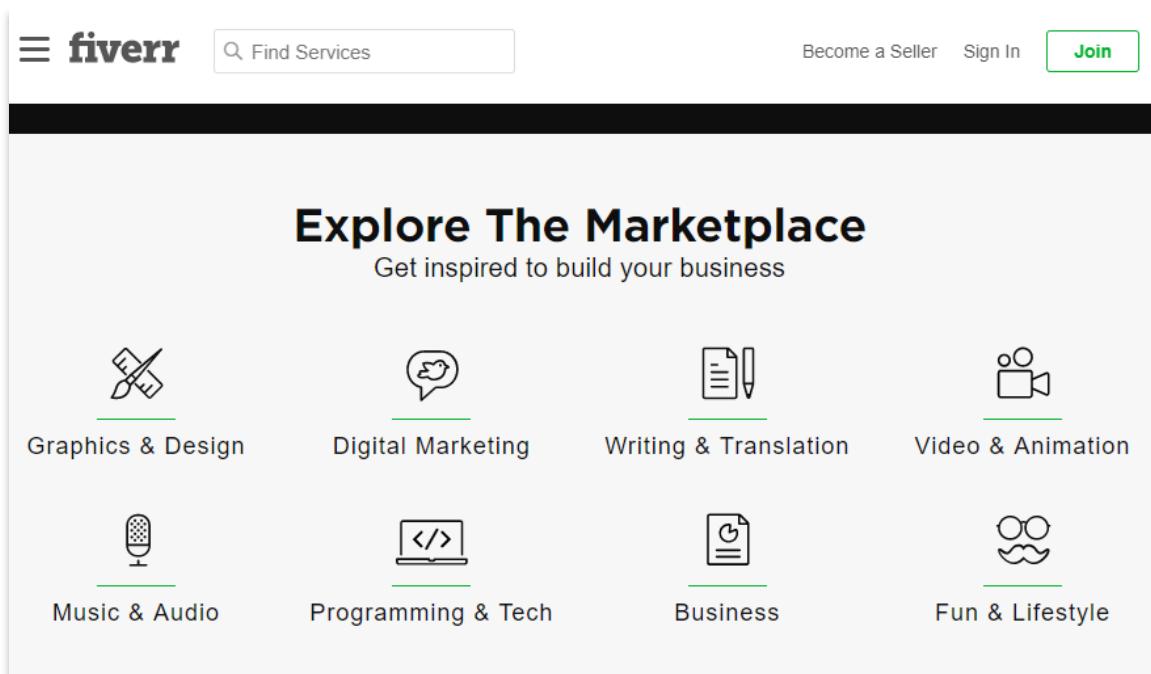
وهي منصات أو أسواق على الانترنت تمكّنك من عرض خدماتك وبيعها عن طريق الانترنت. فيمكنك مثلاً عرض خدمات تصميم أو برمجة مقابل سعر محدد أو بيع منتج الكتروني (مثلاً قوالب PowerPoint) مقابل تكلفة محددة مسبقاً.

من أشهر المنصات الخاصة بتسويق الخدمات:

- منصة فايفر: [www.fiverr.com](http://www.fiverr.com)
- منصة خمسات: [www.khamsat.com](http://www.khamsat.com)

تحتوي كل منصة على مجموعة ضخمة ومتنوعة من الخدمات، لا يحدها إلا خيال الفريلنسر (مقدم الخدمة) وشروط الخدمة لكل منصة. المنصتان بسيطتان وسهلتي الاستخدام، بنظام تقييمات وتعليقات.

تقدم كل من هذه المنصات تصنيفات مختلفة للخدمات يمكنك إدراج خدماتك ضمنها وهي:



The screenshot shows the Fiverr homepage. At the top, there's a navigation bar with the Fiverr logo, a search bar labeled "Find Services", and buttons for "Become a Seller", "Sign In", and a green "Join" button. Below the header, a large banner reads "Explore The Marketplace" with the subtext "Get inspired to build your business". Underneath the banner, there are eight service categories arranged in two rows of four: "Graphics & Design" (with a paintbrush icon), "Digital Marketing" (with a speech bubble icon), "Writing & Translation" (with a document icon), "Video & Animation" (with a video camera icon); and "Music & Audio" (with a microphone icon), "Programming & Tech" (with a code icon), "Business" (with a chart icon), and "Fun & Lifestyle" (with a person icon).

خدمات	تصفح الأقسام	البحث	دخول	حساب جديد
أعمال	استشارات ونصائح	برمجة وتطوير	تدريب عن بعد	
تجارة الكترونية	استشارات تسويقية	أنظمة إدارة المحتوى	تعلم البرمجة	
خدمات صوتية	استشارات شخصية	برمجة HTML و CSS	تعلم التسويق الإلكتروني	
خدمات قانونية	استشارات قانونية	برمجة Java و .NET	تعلم التصميم	
خدمات مالية	استشارات مالية	برمجة PHP	تعلم اللغة الانكليزية	
دراسات وأبحاث	نماذج سياحة وسفر	برمجة تطبيقات جوال	تعلم اللغة الفرنسية	
نصالح أعمال وتجارة	تطوير المنتديات	مساعدة بحل الواجبات	كتابة وترجمة	
تسويق الكتروني	تصميم	تقنيات	كتابية وترجمة	
إعلانات الواقع	أغلفة كتب ومجلات	اختبارات تجريبية	خدمات تدقيق لفوي	
التسويق على انستغرام	تصميم بازارات إعلانية	ادخال بيانات	خدمات ترجمة	
التسويق على تويتر	تصميم بطاقات أعمال	السيرفرات ولينكس	كتابية السيرة الذاتية	
التسويق على جوجل بلس	تصميم شعارات	حل مشاكل ويندوز	كتابية مقالات ومرجعات	
التسويق على سناب شات	تصميم عروض تقديمية	خدمات iOS وآيفون	خدمات ووردبريس	

تتيح لك المنصات أن تعرض خدماتك عليها مقابل عمولة 20% غالباً (لكل 5 دولار يتم خصم دولار واحد)، ويطلق عليك في هذه الحالة (البائع Seller)، ويطلق على العميل (المشتري Buyer).. كما أن الخدمة المقدمة قد يطلق عليها (خدمة مصغرة أو gig) وتطرح بأسعار هي مضاعفات الرقم \$5 في المنصتين السابقتين. وكل خدمة لها عدة مكونات تختلف حسب المنصة، نستعرض في الأشكال التالية نموذج لشكل الخدمة في كل من Fiverr وخمسات:

The screenshot shows a service listing on Fiverr. At the top, there's a navigation bar with categories like Graphics & Design, Digital Marketing, Writing & Translation, etc. Below the search bar, it says 'Overview'.

**I Will Design A Facebook Cover Photo Banner**  
 ★★★★★ (1299) 28 Orders in Queue  
 Graphics & Design / Social Media Design

A preview image shows a Facebook cover photo for 'Miami Getaway Experience' featuring the Statue of Liberty and palm trees.

To the right, there's a 'Fiverr Money Back Guarantee' badge and a dropdown menu showing price options: '\$35 Premium' and '\$15 Standard'. Under '\$15 Standard', it lists '2 Days Delivery' and 'Unlimited Revisions'. It also mentions 'Gold' services for \$35, which include 'Design any 4 Pro Social media covers + Display Picture + Unlimited revisions', '4 Platforms Included', and 'Commercial Use'.

A large green button at the bottom right says 'Proceed to Order (\$15)'.

تعريب قالب ووردبريس مع قلب اتجاهات وكل ما يلزم

تقييم المشترين للخدمة

★★★★★

5 ايجابي 0 سلبي

مدة التسليم: يوم واحد

م. سرعة رد البائع: 5 ساعات

اشتروا هذه الخدمة 8

طلبات جاري تنفيذها 0

خدمات ووردبريس

**مقدّم الخدمة**

hattavb  
بائع نشيط

...; السلام عليكم أنا مبرمج مواقع متخصص في الوردبريس والمواقع الإلكترونية يعنى أني اعمل على المهام الصعبة والتوعية بإرضاع العميل

بسم الله الرحمن الرحيم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،  
في هذه الخدمة سأقوم باذن الله بتعريب قالب الوردبريس

عند التعامل مع منصات بيع الخدمات، يجب الأخذ بعين الاعتبار الأمور التالية:

#### كتابة الخدمة بشكل احترافي:

وذلك يشمل العنوان، الوصف، الصور الخاصة بالخدمة والمعلومات الأخرى المتعلقة بها. هذه الأمور ستساعدك على تسويق خدمتك بشكل أفضل في نتائج بحث المنصة وبالتالي تساعدك للوصول لمبيعات أكثر.

#### التخصص في الخدمة:

لا تجعل خدمتك عامة وتشمل العديد من المواضيع. تخصص في مجال محدد واجعل التركيز على تسويق ما يميزك في هذا المجال بالذات.

#### قم بتسويق خدماتك خارج المنصة

استخدم وسائل التسويق الإلكتروني المختلفة للتعریف بالخدمات التي تقدمها، وابدأ بمنصات التواصل الاجتماعي الشخصية لنشر رابط خدماتك.

#### استخدم تطويرات الخدمة

تقديم لك منصات بيع الخدمات – غالباً – إمكانية إضافة تطويرات للخدمة التي تقدمها، وتختلف الإمكانيات حسب قوانين المنصة. على سبيل المثال تقدم منصة خمسات تطويرات مختلفة للخدمة حسب مستويات العضوية<sup>17</sup> وهي كالتالي:

الميزات	الشروط	مستوى العضوية
<ul style="list-style-type: none"> <li>- يمكنه إضافة 5 خدمات لحسابه في خمسات كحد أقصى.</li> <li>- تفعيل خاصية الخدمات المطورة في الحساب، بحد 5 تطويرات وبسعر أقصى 100 دولار للتطوير الواحد.</li> </ul>	لا يوجد	مستوى 1: بائع جديد
<ul style="list-style-type: none"> <li>- يمكنه إضافة 10 خدمات في خمسات كحد أقصى.</li> <li>- تفعيل خاصية الخدمات المطورة في الحساب، بحد 5 تطويرات وبسعر أقصى 100 دولار للتطوير الواحد.</li> <li>- يمكنه إضافة نبذة شخصية في ملفه.</li> <li>- دعم فني أسرع.</li> </ul>	قام بإنهاء وبيع 10 طلبات على الأقل	مستوى 2: بائع نشيط
<ul style="list-style-type: none"> <li>- يمكنه إضافة 25 خدمة في خمسات كحد أقصى.</li> <li>- تفعيل خاصية الخدمات المطورة في الحساب، بحد 5 تطويرات وبسعر أقصى 200 دولار للتطوير الواحد.</li> <li>- يمكنه إضافة نبذة شخصية في ملفه.</li> <li>- أولوية في الدعم الفني.</li> </ul>	قام بإنهاء وبيع 50 طلب بتقييم لا يقل عن %95	مستوى 3: بائع مميز
<ul style="list-style-type: none"> <li>- إمكانية إضافة خدمات بعده غير محدود على خمسات.</li> <li>- تفعيل خاصية الخدمات المطورة في الحساب، بحد 5 تطويرات وبسعر أقصى 200 دولار للتطوير الواحد.</li> <li>- إضافة شارة badge بائع موثوق لحسابه.</li> <li>- يمكنه إضافة نبذة شخصية في ملفه.</li> <li>- أولوية في الدعم الفني.</li> </ul>	يحدد حساب بائع موثوق يدوياً من إدارة خمسات، الاختيار يتم بناء على عدة عوامل منها: سيرة البائع الحسنة في الموقع والتزامه بضوابط وقوانين العمل، الأقدمية، تقييمات عملائه ومستوى الدعم والتواصل الجيد الذي يقدمه لهم، عدد المبيعات	مستوى 4: بائع موثوق

## طالع إجراءات كل منصة

من المهم الاطلاع على الإجراءات الخاصة بالبائع على كل منصة قبل أن تبدأ بالعمل عليها. فمثلاً في منصة خمسات:

- يضيف خدمة جديدة للبيع: سجل دخولك للموقع، ثم حرك المؤشر على اسم المستخدم الخاص بك من القائمة العليا، ثم اختر خدمة جديدة.
- بعد أن تضيف الخدمة (واحرص على عدم مخالفتها للشروط وعلى تقديمها بشكل احترافي واضح)، ستذهب الخدمة للمراجعة من قبل الدعم الفني "تم المراجعة خلال 24 ساعة".
- في حال لم تحتوي الخدمة على أي مخالفة فستُقبل وتظهر للمشترين ويمكنك البدء بالترويج لها، وإن رُفضت فسيتم إرسال بريد من خمسات يوضح سبب عدم قبولها.
- عندما يقوم أحد بشراء خدمتك سيصلكإيميل، وستتمكن من خلال قائمة طلبات واردة أن تتواصل مع المشتري عبر الرسائل داخل موقع خمسات.
- بعد أن تتفق مع المشتري وتقدم له الخدمة بشكل كامل يمكنك الضغط على زر إنهاء الخدمة ثم أرسل رسالة للعميل تخبره بذلك، عندها سيصلك 4 دولار إلى حسابك على كل طلب حيث يذهب 1 دولار لموقع خمسات. إن أنهيت طلب بـ 10 دولارات (خدمة أساسية+تطوير)، ستصلك 8 دولار في رصيده و2 دولار هي عمولة خمسات.
- بعد أن تصبح أرباحك أكثر من 10 دولار يمكنك سحبها عبر باي بال، التفاصيل في صفحة الرصيد.
- قبل تسليم الخدمة في حال لم تستطع تنفيذها لمشكلة أو لعدم اتفاقك مع المشتري اضغط على زر إلغاء الطلب وسيعود المال لحساب المشتري.

## اطلع على قوانيين المنصة

قبل بدء العمل، يفضل الاطلاع على قسم الأسئلة الشائعة الخاصة بالمنصة والذي سيجيب على العديد من الاستفسارات التي قد تواجهك. رابط الأسئلة الشائعة لمنصة خمسات هو: <https://khamsat.com/faq> بينما الرابط الخاص بمنصة Fiverr هو <https://sellers.fiverr.com/en/faqs-4963728> وبينما الرابط الخاص بالدعم الفني لمساعدتك في أي مشكلة قد تواجهك.

وفي النهاية نقدم لك بعض النصائح كمستخدم جديد لمنصة خمسات:

- سجل مستخدماً اسمك الحقيقي، هذا يؤدي لمزيد من الثقة بك من قبل المشترين.
- حاول تقديم خدمات مبتكرة وجديدة غير مكررة.
- أكتب خدمتك باللغة العربية الفصحى، تجنب العامية والأخطاء الإملائية.
- أخلص وأتقن عملك وحاول مساعدة طالب الخدمة قدر استطاعتك.
- قم بوضع عدد الأيام التي تناسبك لتسليم الخدمة، لا تستعجل بوضع يوم ولا تضع أكثر من حاجة الخدمة، وتتابع حسابك دائمًا فإن تأخرت فوق مدة التسليم لن ينتظر المشتري وسيلغى الطلب.
- لا تقم بتسليم الخدمة قبل تنفيذها بشكل كامل فهذا سيؤدي لإيقاف حسابك مباشرة.

- أكتب بالتفصيل ما الذي ستقوم به في خدمتك وأجب في الوصف على جميع الأسئلة المتوقعة، فلن يقوم أحد بشراء خدمة مهمة، ولا تنس ذكر المقدار الذي ستقوم بعمله مقابل ثمن معين، مثلاً تصميم شعارين، ترجمة 5 صفحات...
- انتبه إلى أن تعليمات المشتري لن تظهر إلا بعد طلب الخدمة ودفع المبلغ، ولن تظهر عند استعراض الخدمة في الموقع.
- لا تنسخ خدمات الآخرين فسيتم حذف الخدمة المنسوبة تماماً.
- إذا أعجبتك خدمة موجودة في الموقع وأمكنك تقديم شبيه لها، قم بإعادة صياغة شرح الخدمة، وحاول المنافسة مع الإتقان.

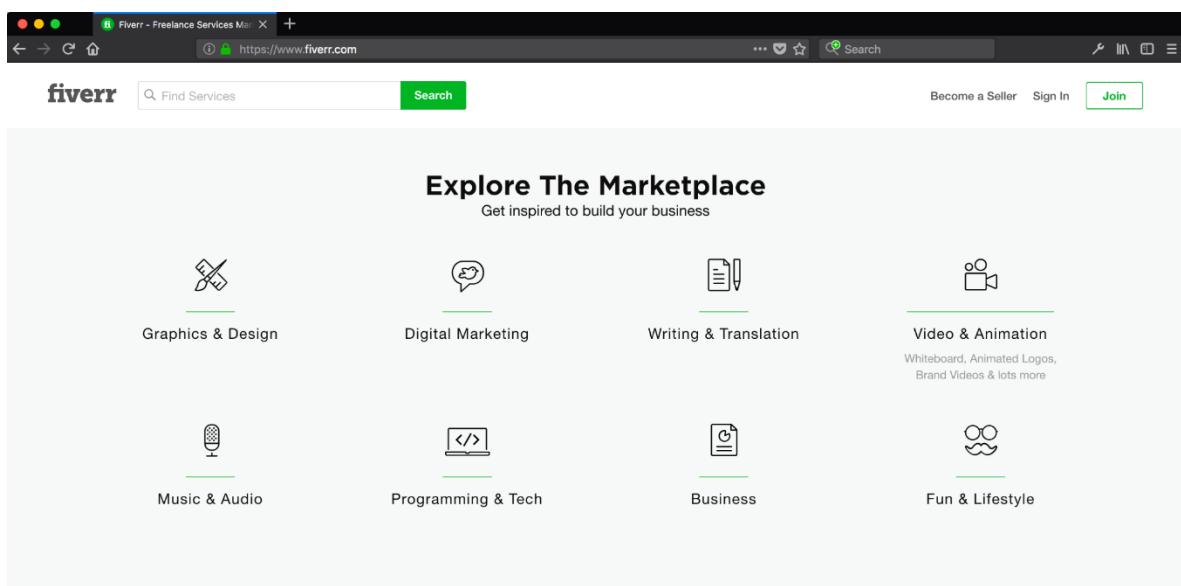
### مدخل إلى عالم الخدمات المصغرة – والأعمال الحرة

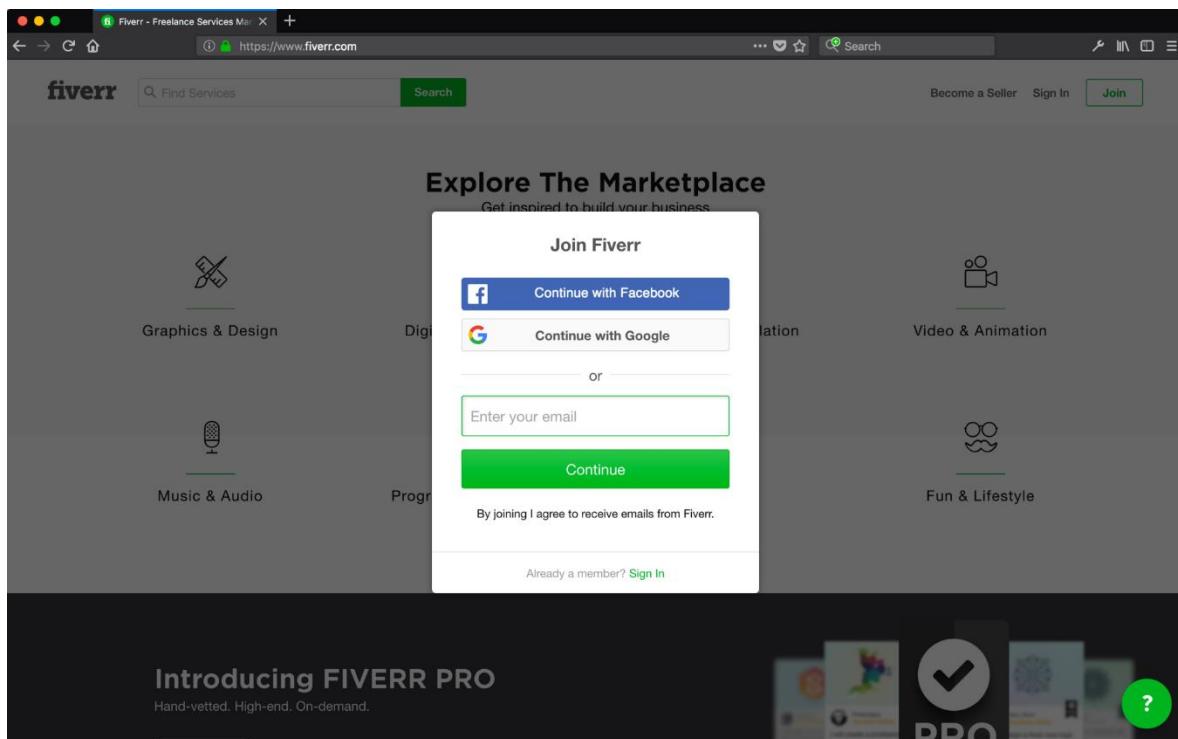
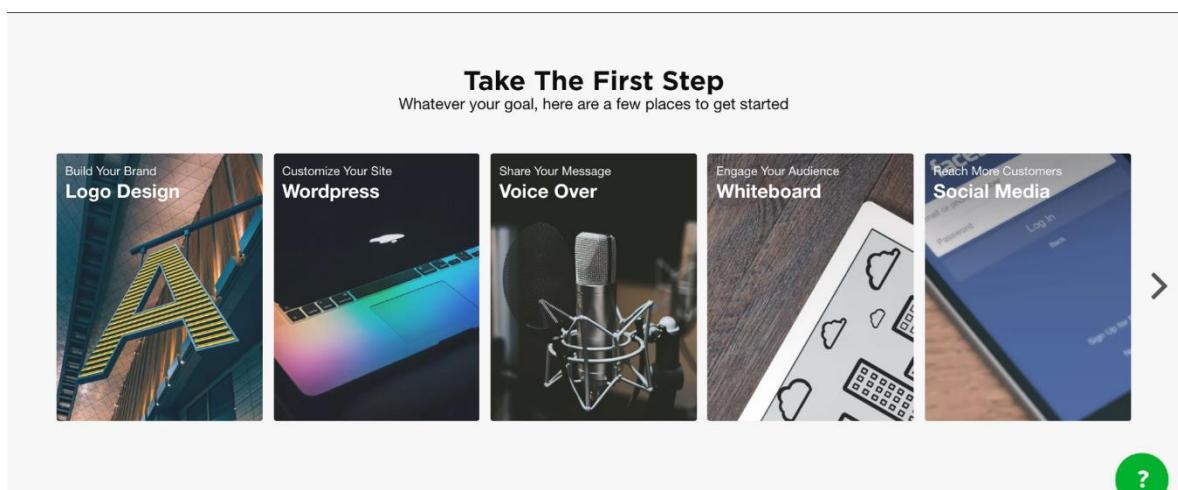
سوف نتحدث في هذا الفصل عن موقع fiverr الشهير والغني عن التعريف وسوف نتحدث بشكل سريع عن موقع خمسات.

يعد موقع Fiverr.com من بين أفضل المصادر الجيدة التي يلجأ إليها الكثير لربح مئات الدولارات يومياً أو أسبوعياً ، فيمكنك فيه بيع خدمات مصغرة تبدأ من 5 دولارات ومن الممكن ان يبدأ سعر الخدمة في Fiverr من مبلغ يفوق \$100 أو \$500 للخدمة الواحدة !

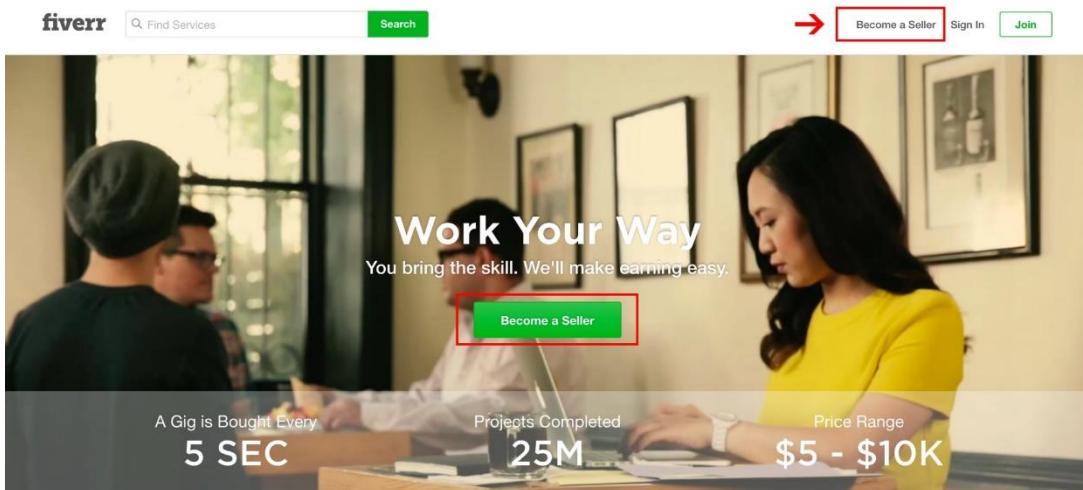
كما يتيح الموقع خدمة إنشاء الخدمات لأصحاب المواهب ويطلق على هذا البرنامج اسم (Fiverr Pro) وهو برنامج يمكن الفريلنسر من بيع خدمات تبدأ بأسعار مرتفعة جداً !! ويمكن للبائع أن يتقدم لهذا البرنامج من خلال عرض أعماله وإرسالها لفريق الدعم وبناءً عليه يتم تقييمه من ناحية هل هو مؤهل للبدء في العمل هذا البرنامج أو غير مؤهل.

عند قيامك بالدخول لواجهة الموقع في الصفحة الرئيسية تظهر مجموعة من الأقسام التي يحتويها الموقع يمكنك البدء بإحداها.





إذا كنت تري التسجيل في الموقع كيابع ، الخطوات سهلة ومرحية فقط يمكن الضغط على زر Join أو انضم لنا فتظهر لك شاشة ونافذة تمكنك بالتسجيل.



كما ذكرنا سابقاً فإن موقع fiverr لم يعد موقع لبيع الخدمات المصغرة فحسب، بل لبيع خدمات قد تصل إلى 1000\$ وعلى الصعيد الآخر يعتبر موقع خمسات Khamsat.com مشابهاً إلى حد كبير لموقع Fiverr فهو سوق أون لاين للخدمات المصغرة موجه للوطن العربي وللزيائين العرب ولكن من سلبيات موقع خمسات بالنسبة للبائعين هي:

- كيان جديد لا يمكنك وضع سعر افتتاحي للخدمة المباعة أكثر من \$5 فالملوّع يقوم بتنقييدك بهذا السعر.
- وسائل استلام الأموال المتاحة هي فقط عبر منصة PayPal فموقع خمسات لا يدعم وسيلة الدفع بايونير . Payoneer

### طريقة إنشاء حساب بائع في موقع Fiverr

قبل البدء بتفاصيل كيفية إنشاء الخدمة، لا بد وأنه يدور بيالك عدد من الأسئلة سوف نطرحها بشكل سريع مع ذكر إجابتها.

#### ☞ **السؤال الأول:** ما الذي يمكنني أن أقدمه من خدمات في هذا الموقع ؟

يوجد في هذا الموقع أكثر من 100 تصنيف رئيسي وفرعي في كافة المجالات، فبإمكانك ان تقوم ببيع أي خدمة رقمية ممكن أن تقوم بتقديمها عبر الإنترنت.

#### ☞ **السؤال الثاني:** هل يحقق لي الموقع دخل جيد ؟

نعم، ممكن أن يساعدك الموقع لتحقيق دخل ممتاز وبالذات إن كنت تعمل على المنصة بشكل دائم وبدوام كامل وليس بالضرورة أن تكون الطلبات 5\$ فمن الممكن أن تزيد إلى مبالغ تتراوح ما بين 100\$ - 200\$ في الطلب الواحد!

#### ☞ **السؤال الثالث:** ما هي العمولة التي يأخذها الموقع ؟

مثله مثل منصات العمل الحر، فالملوّع يأخذ عمولة محددة وهي 20% من المبلغ المطلوب أي يأخذ الموقع \$1 عمولة على كل \$.5.

#### ☞ **السؤال الرابع:** كيف أستطيع أن أقوم بتسعير خدماتي ؟

عند إنشاء خدمة بإمكانك عمل خطة تسعيرية بواسطة نظام (Gig Packages) والتي تمكّنك من تسعير خدماتك بسعر يبدأ من \$5 كحد أدنى إلى سعر \$995 كحد أقصى .

### ☞ **السؤال الخامس:** كيف يمكنني سحب الأموال عن طريق المنصة؟

يتيح لك الموقع إمكانية سحب الأموال عبر منصتين الأولى Payoneer والثانية PayPal، بمجرد الانتهاء من إرسال وإنتهاء الخدمة للعميل وموافقة عليها يتم اعتماد المبلغ بعد خصم 20٪ عمولة للموقع وتصبح في رصيده جاهز للسحب ولكن بعد 14 يوم كعملية تحقق.

بعد أن قمنا بطرح العديد من الأسئلة التي من الممكن أن تخطر على بالك، سوف نقوم بإعطاء بعض من النصائح والتوجيهات حول طريقة العمل في الموقع وكيف من الممكن ان تستغل خبراتك في العمل لكسب الأموال!

يوجد لدى خبرات ولكن لا أستطيع أن أقرر ما هي الخدمات التي يمكنني أن أقدمها، نقدم لك أهم ثلاثة أقسام بإمكانك البدء بإحداها وتقديم خدماتها وهذه الأقسام هي:

- التصميم الجرافيكي .Graphic design
- الكتابة والترجمة Writing & Translation
- التسويق الرقمي Digital Marketing

إذا كنت مصمم محترف أو مبتدأ فأصبح بإمكانك استغلال قسم التصميم والجرافيكي والعمل بواسطة برنامج Photoshop وتحقيق الكثير من الخدمات مثل: تصميم المطبوعات والتي تتضمن (الملصقات – البوسترات – الفلايرات – بطاقات الأعمال ) وواجهات الكتب Book covers – اللافتات Banners & Ads – وتصميم الويب والموبايل ) .

سوف نتحدث الآن عن الخدمات التي يمكنك تقديمها في قسم التسويق الرقمي، سوف نستعرض عليك عدة اقتراحات بسيطة تمكّنك من معرفة خدمات التسويق داخل الموقع.

### خدمات Voice Over أو التعليق الصوتي:

إذا كنت من يملكون صوت جميل وراقي وتتوفر عندك الإمكانيات الالزمة لإخراج جودة صوت عالية فأصبح بإمكانك تقديم هذه الخدمة وربح الكثير فيها، كل ما عليك فعله هو إنشاء فيديو تكون أنت المتحدث فيه وتقديم شهادات إيجابية حول أي موقع إلكتروني أو بما يسمى Feedback التغذية الراجعة سواء كانت خدمة أو منتج أو حسب طلب المشتري.

### خدمات موقع التواصل الاجتماعي (Social Media Marketing ):

يمكنك استثمار خبراتك في هذا المجال لإنشاء خدمات والربح منها فمثلاً: إن كنت تمتلك مجموعة أو صفحة على الفيسبوك فيمكنك بيع الإعجابات (Likes) وأيضاً إن كان لديك حساب تويتر يوجد عليه عدد لا يأس من المتابعين فإيمانك أيضًا بيع خدمات التغريدات ونفس الشيء بالنسبة لإنستجرام فهذا النوع من الخدمات عليه إقبال كبير فلا تتردد في اكتشافها بنفسك.

### خدمات النشر وتسويق الواقع الإلكتروني أو فيما يعرف بالبالك لنكس ! (Backlinks ):

إذا كان لديك خبرة جيدة في استغلال محرك البحث والبحث والمعرفة الجيدة فيما يعرف بتحسين محرك البحث وأرشفة الواقع والروابط في محرك البحث الشهير جوجل فيمكنك عمل دخل جيد من خلال هذا النوع من الخدمات.

روابط مفيدة وكورسات مجانية من موقع Udemy حول الفريلانس وفايفر:

- [/https://www.udemy.com/fiverr-selling-101-fiverr-for-complete-beginners](https://www.udemy.com/fiverr-selling-101-fiverr-for-complete-beginners)
- [/https://www.udemy.com/complete-fiverr-course-in-hindi-and-urdu](https://www.udemy.com/complete-fiverr-course-in-hindi-and-urdu)
- [/https://www.udemy.com/fiverr-buy](https://www.udemy.com/fiverr-buy)

**ملاحظة:**

من ضمن أفضل الطرق لتسويق خدماتك (gigs) خارج المنصة هو استخدام موقع Pinterest الذي يعد أفضل موقع لتخزين ومشاركة الصور ويعتبر أداة هامة جداً في أرشفة الروابط في محرك البحث جوجل.

## نصائح ووصيات ختامية

- ✓ إذا أحببت عالم العمل الحر عبر الإنترنت فلا تيأس وأنت تسعى أن تنجح في هذا المجال. إن فشلت في المراحل الأولى فذلك لا يعني أنك لن تنجح. جرب، حاول، اسأل ولكن لا تيأس حتى لو كانت مهاراتك متوسطة. أثبتت التجارب أن الأشخاص ذوي المهارات المتوسطة ولكن يملكون عزيمة على النجاح ناجحون أكثر من ذوي المهارات المتقدمة ولكن لا يملكون العزيمة الالزمة للنجاح.
- ✓ اعمل على بناء شبكة علاقاتك المهنية في بداية مشوارك مع العملاء، والفريلانسرز الآخرين الذين يكملون عملك (فمثلاً المصمم يحتاج إلى مبرمج أو مترجم)، و المؤثرون، الخ.
- ✓ تدرب وتتعلم على كيفية تسويق خدماتك ومهاراتك بطريقة احترافية.
- ✓ شارك نجاحاتك وانجازاتك لأنها تشكل دافع للاستمرار ونوع من التسويق لك.
- ✓ فكر دائماً كيف تميز نفسك عن المستقلين الآخرين لتكسب أكثر عدد من الزبائن والمشاريع. وهذا الأمر ليس صعب المنال. هذه بعض الأفكار البسيطة لتميز نفسك بالإضافة لما تم شرحه في فصول هذا الكتاب:-

  1. اطلق موقعك الخاص بك على الانترنت.
  2. اهتم بحساب LinkedIn الخاص بك وتأكد أنه مكتمل (الصورة، المهارات، التعليم، الأعمال، الخ)
  3. حدث نماذج أعمالك بشكل مستمر.
  4. أكتب مقالاً عن المجال الذي تعمل به وانشره على الانترنت.
  5. قدم الخدمات بشكل أسرع للزبائن مقارنة مع الفريلانسرز الآخرين.
  6. أعطي ضمانة للعملاء أنك سوف لن تنتهي من العمل إلا وهم راضون.

- ✓ في المشاريع التقنية ذات العلاقة بالبرمجة والتصميم وغيرها من المواضيع التكنولوجية، احرص على أن تكون المعلومات المتعلقة بالعمل واضحة وموثقة قدر الإمكان قبل التعاقد. اتفق مع العميل على التكلفة ومواعيد التسليم. انتبه أن بعض الأعمال قد لا يمكن أن توضع في إطار ملف واحد وخاصة في المشاريع الكبيرة، ولذلك من المهم اختيار نوع الوظيفة المناسبة لك وشروط التعاقد التي تساعدك على إتمام العمل المطلوب.
- ✓ اظهر احترافك في العمل على منصات العمل من اللحظة الأولى، واعط الانطباع بأنك متخصص ولست أحد الهواة! فمثلاً اختيار البريد الإلكتروني باسمك الشخصي أو باسم موقعك الرسمي أفضل من بريد Hotmail أو Gmail.
- ✓ احرص على تزويد ملفك الشخصي في منصات العمل الحر بكافة المعلومات المطلوبة، واهتم بتسويق نفسك من خلال ذكر أكبر عدد ممكن من المهارات ذات العلاقة بمحال تخصصك وكتابة النبذة ومعلومات الدراسة والخبرات السابقة والشهادات التي حصلت عليها.. إلخ.
- ✓ تأكد من إدراج أعمال سابقة لك حتى لو كانت قد أنجزت خارج منصات العمل الحر، وحتى لو لم تكن قد حصلت على أجر مقابلها!
- ✓ احرص على تحديث ملفك الشخصي بشكل مستمر مع الانتباه لأهمية التحضير الجيد للمعلومات قبل إنشاء حساب على منصات العمل الحر.

- ✓ من الطرق التي يمكن استخدامها في إنشاء نماذج أعمال هي أن تقوم بتصوير فيديو تعرض خلاله أحد الأعمال لمستقلين آخرين الموجودة بالفعل وأن تقوم بتوجيهه النصائح أو النقد البناء لصاحب هذا العمل. على سبيل المثال، إذا كنت تود عمل هوية بصرية لشركة ولكنك لا تمتلك الكثير من الوقت للقيام بذلك كنموذج أعمال، يمكنك تسجيل فيديو باستخدام برنامج مثل: Camtasia Studio ، تستعرض فيه وجهة نظرك في هذا التصميم وينبغي أن يكون ندلك محدد بشكل واضح وأن تطرح أفكار وبدائل أكثر فاعلية. وبعد ذلك تقوم بإرسال هذا الفيديو إلى الزبون، مما يساعدك على الاقتناع بخبرتك في المجال خصوصاً وأنك توجه النصائح للأعمال الأخرى.
- ✓ مثال آخر لكاتب قام باستبدال أحد النصوص التي تعتبر جيدة بنص آخر أكثر فعالية كما هو موضح في الصور أدناه، وبذلك فهو استعرض قدراته على الكتابة في مساحة صغيرة سوف تساعدك على إقناع الزبائن بقدراته وقام بتوفير الكثير من الوقت والجهد في كتابة أشياء جديدة، كمثال:

النص الأصلي:

## See what great Upwork proposals look like

Sign up below and I'll send you 3 real proposals that won real freelance jobs on Upwork.



التعديل المقترن:

## These 3 Upwork proposals won over \$3,000

See them now, FREE. Just tell me where to send them.

## الخلاصة

في هذا الفصل تحدثنا عن بعض الأدوات والمهارات التي يجب أن تمتلكها كمستقل freelancer، بالإضافة لمنصات أخرى يمكنك استخدامها في تسويق الخدمات. ستتجدد العديد من المهارات والأدوات الأخرى التي يمكنك من خلالها تحسين أدائك في هذا المجال. احرص على البحث عن هذه الأدوات وطبقها لزيادة فعالية العمل عبر الإنترنت.

أسئلة الفصل السادس:

س1: ما هي فوائد مهارات التسويق الإلكتروني للمستقلين freelancers؟



س2: كيف يمكن استخدام منصة LinkedIn للحصول على عمل عبر الإنترنت؟

.....  
.....  
.....

س3: ما هي المهارات الحياتية الأخرى (بخلاف المذكورة في الكتاب) التي يمكنك كمستقل freelancer العمل على تطويرها؟

.....  
.....  
.....

س4: قارن بين منصات العمل الحر المختلفة.. ما هي أبرز جوانب التشابه والاختلاف بينها؟

.....  
.....  
.....

## الخاتمة

أصبح العمل الحر عبر الإنترنت أحد مصادر الدخل للكثير من الشباب والخريجين في فلسطين والعالم العربي. وجاء هذا الكتاب كخطوة هامة لنشر هذه الثقافة داخل مؤسسات التعليم العالي من خلال تطوير منهاج يمكن تدريسه للطلبة من أجل تعريفهم على هذا النمط الجديد من العمل والذي من المتوقع أن ينمو بشكل متزايد خلال السنوات القادمة بوتيرة أسرع. وإن كنت تزيد المزيد من المعلومات عن العمل الحر يمكنك زيارة منصة العمل الحر عبر الانترنت . [www.skylanceronline.com](http://www.skylanceronline.com)

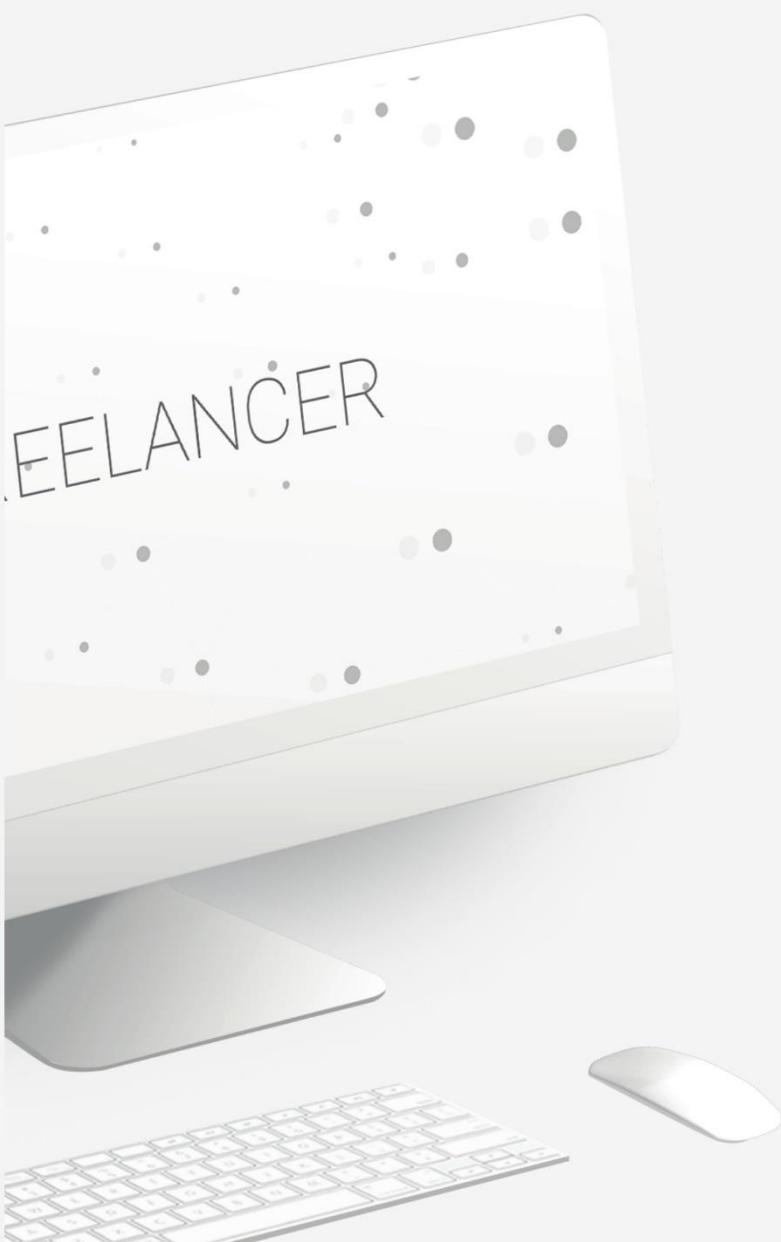
## المراجع

1. Miles Burke (2008). The Principles Of Successful Freelancing. Published by SitePoint
2. Cyan & Collis Ta'eed (2007). How To Be A Rockstar Freelancer. Elevate Press
3. Josh, Gordon (1996). Tough Calls. America: American Management Association.
4. David, Fred R. (1993). Strategic Management, 4th Ed. New York: Macmillan Publishing Company.  
(Dr. David also maintains a strategic planning website, Checkmate Plan, and is available by e-mail at strategy29@aol.com.)
5. Jones, Bernie. (1990). Neighborhood Planning: A Guide for Citizens and Planners. Chicago and Washington, D.C.: Planners Press, American Planning Association.

### المراجع الالكترونية:

- 1- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني – مسح القوى العاملة (الربع الثالث 2018) <http://www.pcbs.gov.ps/>
- 2- [www.guru.com](http://www.guru.com)
- 3- [www.khamsat.com](http://www.khamsat.com)
- 4- [www.fiverr.com](http://www.fiverr.com)
- 5- [www.freelancer.com](http://www.freelancer.com)
- 6- [www.freelancetowin.com](http://www.freelancetowin.com)
- 7- [www.mostaql.com](http://www.mostaql.com)
- 8- [www.peopleperhour.com](http://www.peopleperhour.com)
- 9- [www.upwork.com](http://www.upwork.com)
- 10- Rapid Market Systems Assessment: Online Freelancing for Women in oPt  
([http://www.pmdp.ps//files/server/Market%20System%20Analysis%20Studies/MSA\\_OFL%20Report%20\\_%20Final.pdf](http://www.pmdp.ps//files/server/Market%20System%20Analysis%20Studies/MSA_OFL%20Report%20_%20Final.pdf))
- 11- Payoneer (2018). The Payoneer Freelancer" Income Survey ." <https://blog.payoneer.com>
- 12- The Payoneer Freelancer" Income Survey, 2019, Payoneer

يعتبر كتاب "المنتور في العمل الحر عبر الإنترنٌت" مرجعاً مهماً للجامعات والكليات لتدريس مفاهيم العمل الحر عبر الإنترنٌت ضمن المساقات الأكاديمية، وهي بعض الوقت يساعد المهنيين في هذا المجال في بدء رحلتهم في عالم العمل الحر عبر الإنترنٌت. يقدم الكتاب الكثير من النصائح والإرشادات ليتمكنك من اكتشاف أسرار ومهارات العمل الحر عبر الإنترنٌت وفهم آالياته وطرق كسب المزيد من الدخل. يبدأ الكتاب بتعريف العمل الحر ومصطلحاته و مجالاته، ثم يرشدك بخطواتٍ بسيطة وسهلة التطبيق كيف تصبح مسؤولاً ناجحاً في هذا العالم.



جميع الحقوق محفوظة  
مؤسسة ميرسي كور الدولية - غزة سكاي جيكس



بدعم من

