

الكلمة المفتاحية الرئيسية البدء بالعمل الحر

عنوان المقال

كيف تبدأ عملك الحر في 6 خطوات

وصف المقال (بين 150 – 160 حرف)

البدء بالعمل الحر بخطوات واضحة ومحددة هو ما يحقق للعامل المستقل النجاح فيه، والحصول على العملاء، ويكون ذلك بالسعي العملي من خلال التسويق الشخصي والاستمرارية

النص

البدء بالعمل الحر هو ما يسعى له الكثيرون، ويسعون للانخراط في هذا السوق المتنامي الذي تزداد أهميته ويزداد رواده يوماً بعد يوم، وضمن هذا المقال سنعرض لك خطوات عملية للبدء بالعمل الحر من الصفر وحتى الاحتراف، وستكون لديك صورة واضحة عن سوق العمل الحر.

خطوات البدء بالعمل الحر

عوائق عديدة قد تقف في وجهك كشخصٍ متوجهٍ لدخول غمار العمل المستقل، لذلك عليك أن تملك خطةً تحدد فيها الخطوات الأساسية التي توصلك إلى دخول سوق العمل المستقل، وإليك أهم الخطوات:

1- حدد اختصاصك

إذا كنت ترغب باستثمار وقت فراغك وتعلم مهنة تدرّ لك دخلاً مميزاً فلن تجد أفضل من أن تصبح عاملاً مستقلاً، وهذه هي الخطوة الأولى نحو دخول سوق العمل كعاملٍ حر، وفي البداية يجب أن تعلم أنّ هناك مجالاتٍ عديدةٍ يمكنك العمل بها مثل:

- الترجمة

- التدقيق اللغوي

- البرمجة
- التصميم
- كتابة المحتوى
- تطوير الويب
- التسويق
- التدريس
- إدخال البيانات

يمكنك العمل بهذه المجالات بعد حضور تدريباتٍ فيزيائيةٍ أو على الانترنت، مع التركيز على الجانب العملي، ومحاولة اكتساب الخبرة لتكون منافسًا في سوق العمل؛ واتباع المعايير التالية لاختيار المجال الذي ترغب بالعمل به:

1. قريبًا من مجال دراستك
2. قريبًا من مجال اهتماماتك وهواياتك
3. تمتلك الأدوات اللازمة للعمل به

وفي بعض الاختصاصات كالهندسة والاستشارات القانونية والتدقيق يتطلب منك دراسة أكاديمية لتكون قادرًا على أن تكون عاملاً حرًا فيها.

2- أنشئ معرض أعمال

البورت فوليو هو بمثابة الـ CV الخاص بك في عالم العمل الحر، لذا احرص على جعله واضحًا، فهو المسؤول عن صورتك كعاملٍ حرٍّ وتوضيح أفضليتك في مجال عملك ويجب أن يتضمن:

1. معلومات الاتصال والتخصص.
2. تجاربك العملية، ووظائفك ذات الصلة.
3. مهاراتك.
4. نماذج من أعمالك.

وأكثر طريقةٍ فعالةٍ متعارفٍ عليها في سوق العمل الحر هي تجميع أعمالك والشهادات الحاصل عليها ورفعها على منصة تخزينٍ سحابي، مثل [Google Drive](https://drive.google.com/)، ومشاركة الرابط مع العملاء المحتملين لكي يتمكنوا من الاطلاع عليه.

3- سوق لنفسك

التسويق يوازي بأهميته عملك، و عليك بذل كثيرٍ من الجهد وربما بعض المال لتحقيقه على أمثل وجه، وذكر في كتاب "سوق لنفسك" أنّ 'التسويق الذاتي عملية يتمّ خلالها الترويج لنفسك بدلاً من الترويج لخدمتك' وهي جملةٌ مشهورةٌ ومعتمدة.

تتمحور هذه العملية بشكلٍ أساسيٍ حول إظهار ما تتقنه للعالم، فتتقن الآخريين بأنك تستطيع تقديم الخدمة التي يحتاجونها وهي استراتيجيةٌ يستخدم الباحثين عن عملٍ من المستقلين من أجل الحصول على عملاء جدد.

إذا كنت ممن لا يمتلكون هذه المهارة فننصحك باكتسابها عن طريق تدريبٍ عمليٍ متخصص، لكننا هنا سنقدم لك بعض النصائح التي نأمل أن تنفعك في سوق العمل التنافسي والضخم هذا، ومنها:

- حضور الملتقيات أو الفعاليات التخصصية

كن حاضرًا في المحافل والاجتماعات التي تتيح الفرصة للتعرف على أقرانك من اختصاصاتٍ متقاربةٍ وعرف عن نفسك كمستقلٍ أو عاملٍ حر؛ وحديثك الرزين البعيد عن المبالغة والإطالة سيعطي انطباعًا أوليًا جيدًا عنك.

- تقديم نفسك بشكل احترافي على منصات التواصل الاجتماعي

اصنع هويةً بصريةً وظهورًا بطابعٍ رسميٍ وعمليٍ على هذه المنصات.

الترم بمحتوى تخصصك، وانشر بشكلٍ مدروسٍ أي "التسويق بالمحتوى".

تجنب نشر صورٍ ومواقف ذات طابعٍ شخصيٍ أو غير مهنيٍ من محتوى ترفيهيٍ وما إلى ذلك.

هذا فيما يتعلق بـ [انستغرام](#)، تيك توك أو أيًا يكن، أما إذا أردت تقديم نفسك للسوق العالمية والمحلية كمحترف:

أنشئ حساب احترافي على لينكد ان

يمكنك الحصول منه على عملاء وإبراز أعمالك بشكلٍ احترافيٍ ومتسلسل.

يوفر لك فرصةً للتعريف بمهاراتك والحصول على تأكيداتٍ من متلقي الخدمة أو حتى الزملاء والأصدقاء.

يطلعك على آخر الأخبار والتحديثات في سوق العمل وضمن مجالك المهني.

يتيح لك نشر تجاربك العملية.

والأمر الأهم فرص التشبيك العالية في لينكد إن، وهو ما قد يتناسب طرْدًا مع حصولك على العملاء الجدد.

- التدريب

تقديمك للتدريب في مجالك المهني هو من أهم ما يرسِّخ احترافيتك في أذهان الناس، وهو من أبرز ما يساعد في توسيع دائرة معارفك ويذيع اسمك في المنصات في حال سوّقت لتدريبك كما يجب وعرّفت عن نفسك بطريقة جذابة.

وأكثر ما يحقق أهدافك التسويقية هو التدريبات المجانية في بداية مشوارك المهني، فيمكن أن تحصل على عملاء بعد عدة أشهر أو حتى سنواتٍ من تعارفكم، فلا تيأس إن مررت ببعض **تحديات العمل الحر**، المهم أن تترك أثرًا لا يمحي عند كلِّ من تقابله.

4- الإتيان

أفضل ما تقدمه لنفسك هو إتيان عملك، إذ يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "إنَّ الله يحب إذا عمل أحدكم عملًا أن يتقنه"، وهناك عبارة شهيرة تقول أن العميل الراضي يتحدث لثلاثة أشخاص آخرين عن خدمتك بينما العميل غير الراضي يتحدث لما لا يقل عن سبعة اشخاص!

وسوق العمل الحر سوقٌ عالميٌّ مما يعني أن منافسيك هم كلُّ مستقلٍ حول العالم فهذه ميزةٌ وتحدٍ للعمل عبر الانترنت، **فعملك أول مسوق لك في سوق العمل.**

5- تحضير نماذج عن العقود

لتظهر احترافيتك في العمل أمام عملائك من المهم أن تحضّر نموذج لطريقة تعاملك مع العملاء، ليكون بمثابة دستور تكتب فيه تفاصيل الخدمة التي تقدمها، وخطوات العمل، والمتابعة بعد التسليم، والأسعار لكلِّ خدمة، إذ يساعد تثبيت الاستراتيجية التي تعمل بها في جعل عملك سلسًا وواضحًا منذ بداية التعاقد حتى التسليم.

6- الاستمرارية

إذا أردنا معرفة سر تجربة الناجحين في القطاعات عامة والعمل الحر خاصةً بكلمةٍ واحدةٍ فإنَّ الجواب هو **الاستمرارية في العمل والمحاولة**، فيما أنك بالعمل الحر مدير نفسك فالانضباط بمواعيد التسليم وتنظيم الوقت وإدارة المهام من أصعب التحديات التي تواجهها.

وقد يمرّ عليك أوقاتٌ لا تملك فيها عميلاً واحداً، لكن استمرارك في عرض خدماتك في منصات العمل الحر، أو التسويق بالمحتوى على منصات التواصل الاجتماعي، ابتدع أساليب جديدة تجذب العملاء وتحقق لك الأرباح.

ختاماً

البدء بالعمل الحر يحتاج إرادةً وصبراً وسعيًا مستمرًا، وفق رؤيةٍ وخطواتٍ واضحةٍ ترسم بها معالم الطريق لتكون عاملاً مستقلاً محترفاً وقادراً على النجاح في العمل الحر، وللمزيد من التفاصيل عن العمل الحر زر موقعنا وقرأ أكثر، ولا تنردد في التواصل معنا للاستفسار.