

# راهکارهای موثر برای جذب کارفرما ویژه معماران

نگارنده :  
منا تراشی

[www.daneshop.ir](http://www.daneshop.ir)



## راهکار های موثر برای جذب کارفرما . ویژه معماران

نمیدانم چه حدی از دارایی و پول شما را راضی می کند ؟ درآمدی که به صورت ماهانه در ذهن خود دارید چقدر است؟

اما فکر میکنم بیشتر افراد می توانند درآمد بسیار بیشتری داشته باشند اما یک حد فکری از درآمد خود در ذهن خود دارند و به آن قانع هستند.

در این حالت برای چند لحظه فکر کنید که چه اتفاقی می افتد اگر پول بیشتری داشته باشید؟  
مثلا معادل ۱۰ برابر درآمد فعلی؟

احتمالا پروژه های انتخابی شما برای انجام دادن گزینشی تر خواهد شد . و انتخاب خواهید کرد که با کدام کارفرما کار کنید و با چه کارفرمایی کار نکنید؟

یا تصمیم خواهید گرفت به چه سفرهای علمی و کاری بروید؟

کیفیت زندگی شما با به دست آوردن پول بیشتر بهتر خواهد شد!

اگر فکر کنید که معماری یک بیزینس است و شما باید آن را مدیریت کنید!



فرض کنید که موقعیت نسبتاً مناسبی از لحاظ مالی در دفتر خود دارد. در حدی که موفق به پرداخت کرایه ها ، قبض ها ، بیمه و مالیات و ... می شوید. اما همچنان از وضع موجود رضایت ندارید.

فکر می کردید که تا آخر پاییز می توانید حداقل ده کارفرما داشته باشید ، اما فقط یکی دارید.

شما کارفرمای موجود خود را دوست دارید ، اما می دانید که پیدا کردن کارفرمای جدید به معنی توسعه بیزینس شماست.

**اگر این شرایط را دارید باید بدانید که به دست آوردن کارفرمای جدید ممکن است و به این سختی که فکر می کنید نیست!**

شما یک معمار خوب هستید و طبیعی است که تعداد بیشتری از افراد باید درباره کیفیت کاری که انجام می دهید بدانند.



راهکارهای ساده ای برای جذب کارفرمای بیشتر وجود دارد که در ادامه این مطلب به آنها می پردازیم :

## ۱. محتوای مرتبط با کارفرمای خود را تولید کنید و با کارفرمای بالقوه به اشتراک بگذارید

شما کارفرمایی دارید که دوست دارید با آنها کار کنید. افرادی که به راحتی پول زیادی بابت پروژه ای که طراحی می کنید می پردازند.

افرادی که به ایده های معمارانه شما احترام می گذارند.

لیست این افراد را پیدا کنید و هر هفته به دو نفر از آنها دسترسی پیدا کنید. مقالات ، عکس ها و مطالب مرتبط با حوزه کاری آنها را بیابید و برای آنها ارسال کنید.

مقالات زیادی در اینترنت موجود است که می تواند کمک کند.

می توانید از طریق ایمیل برای آنها ارسال کنید.



چیزی شبیه این:

سلام ، فکر می کنم این مطلب برای شما جالب باشد. در صورت تمایل می توانیم درباره آن صحبت کنیم.

می توانید جملاتی مانند " امیدوارم همه چیز بر وفق مرادتان باشد " به ایمیل یا مسیج خود اضافه کنید. تا پیام خود را از حالت تکراری مرسوم خارج کنید.

چگونه این کار به شما کمک می کند؟

بیزینس ذاتا یک حرکت اجتماعی است . و برای اینکه رشد کند نیاز به این دارید که به صورت مداوم در ارتباط با دیگران باشید. همکاری و گسترش دانش باعث ایجاد ارتباطاتی می شود که در آینده برای شما بسیار مفید خواهد بود.





## ۲. به مردم نشان دهید که به آنها اهمیت می دهید

حق شناسی یک منبع با ارزش است. که هرگز از بین نمی رود و می تواند یک کارفرمای شما را به طرفدار شما تبدیل کند، و این دقیقا چیزی است که شما به آن نیاز دارید.

دنیا جای بزرگی است و در بعضی از مواقع می تواند بسیار خسته کننده باشد. بویژه با کار زیادی که به عنوان یک بیزینس دارید. به همین دلیل است که **شما نیاز به یک سیستم برای دنبال کردن مشتری دارید.**

**در این سیستم شما باید یادآورهایی را بر روی تقویم خود قرار دهید که در آن زمان ها با شبکه خود تماس بگیرید و به این شکل همیشه در صدر افکار آنها باشید.**

می توانید یک گرافیک جذاب برای کارفرمایان جدید ارسال کنید و به آنها بگویید که از همکاری با آنها خوشحال هستید.



این کار چه کمکی خواهد کرد؟

بیشتر افراد فراموش می کنند اینکار را انجام دهند و به کارفرمای خود این حس را القا کنند که واقعا عضوی از یک مجموعه بزرگ است. شما فقط یک معمار نیستید. بلکه شما حل کننده یک مشکل هستید.

شاید عجیب به نظر برسد ولی همین کار ساده به کارفرمای شما این حس را می دهد که شما پروژه ای با کیفیت بالا ارائه می کنید.



### ۳. پیشنهادات جالب بدهید

وقتی به کارفرمای بالقوه یک پیشنهاد یا راهکار ( بدون دریافت پول ) می دهید، می توانید یک رابطه را با او آغاز کنید که ادامه دار باشد.

لازم نیست دنبال مشکلات خیلی خاص بگردید. ممکن است یک دید یا مسئله مشخص در سایت ساختمان او که به آن توجه نشده است. می توانید به او یک مسیج یا ایمیل ارسال کنید و پیشنهاد خود را بیان کنید.

ممکن است صرفا مشکل موجود را به وی بگویید. یا ازین مرحله فراتر بروید و راهکار بدهید. هرچقدر که زندگی آنها را آسانتر کنید ، بیشتر قدردان تلاش شما خواهند بود.



این کار به شما چه کمکی می کند؟

هرچقدر که انسان مفیدتری باشید و در یک زمینه خاص متخصص شوید ، ارزش شما برای کارفرمای بالقوه بالاتر می رود.

وقتی که ارزش شما بالاتر بروند ، کارفرما بر حسب نیاز خاص خود به شما مراجعه می کند.

وقتی در حوزه کاری خود بهترین باشید، رقابتی وجود ندارد، و به اشتراک گذاری اطلاعات توسط شما باعث می شود



## ۴. از شبکه خود برای معرفی خود استفاده کنید

ممکن است دوستی داشته باشید که در زمینه های تجاری متخصص است و کارفرمایی را می شناسد که در آن حوزه نیاز به معمار دارد. چرا این دو نفر را با هم آشنا نکنید؟

می توانید از شبکه دوستان خود نیز برای بازاریابی خود استفاده کنید.

ممکن است کارفرمای بالقوه در شبکه های اجتماعی یا در زیر یک مطلب کامنتی بگذارد که به دنبال یک تخصص خاص است.

می توانید پیامی به او بدهید و دوست خود را که در این حوزه خاص فعالیت می کند معرفی کنید.

سعی کنید پیام خود را کوتاه و مختصر و هدفمند بنویسید.



این کار چه کمکی میکند؟

بهترین کسب و کار از روابط متقابل شکل می گیرد. شما چیزی را به رایگان می دهید که برای فرد دیگری ارزش آفرینی می کند. و این به این معناست که در آینده این نیکی به شما باز خواهد گشت.

هرچقدر که ارتباطات شما زیادتر باشد ، شهرت بیشتری پیدا می کنید. شما یک منبع موثق و قابل اطمینان خواهید شد. تنها به دلیل ارتباطاتی که دارید و تعداد افرادی که می شناسید.

نام شما بر سر زبان ها می افتد و باعث می شود افراد به شما مراجعه کنند ، که هنوز هم یکی از بهترین راه ها برای پیدا کردن کارفرمای جدید است.

و بهترین آن یک کارفرمای راضی و مشتاق است که در آینده نیز به شما مراجعه خواهد کرد.



## نتیجه گیری

در حالیکه ترند های بالا هر کدام دارای استراتژی های مختلفی هستند ، اما همه آنها از یک قانون کلی تبعیت می کنند : هر جایی که می توانید به رایگان ارزش خلق کنید.

زمانی که تاکید شما بر این باشد که یک منبع باشید ، کارفرما به صورت ناخودآگاه به سمت شما خواهد آمد. فراموش نکنید که به دست آوردن کارفرما تنها یک مرحله از [استراتژی های بیزینس معماری](#) شماست.

[www.daneshop.ir](http://www.daneshop.ir)

اگر این مطلب برای شما جالب بوده است ، می توانید این کتابچه رایگان را با دوستان و همکاران خود به اشتراک بگذارید!



گروه پژوهشی دانشاپ

[www.daneshop.ir](http://www.daneshop.ir)

پیشرو در آموزش های بیزینسی معماری

ایمیل جهت ارتباط با نگارنده :

Email:mtr6510@gmail.com