



ده راهکار جذب درآمد رقمی برای معماران

نگارنده : مونا تراشی

ده راهکار جذب درآمد ده رقمی برای معماران

نگارنده : مُنا تراشی

حقوق معماران یکی از مسئله هایی است که زیاد در محافل معماری درباره آن صحبت می شود. از جذاب ترین حوزه هایی که اکثر معماران هم به آن علاقه دارند جذب پول و افزایش درآمد است.

البته طبیعی است! به عنوان یک معمار اگر دستمزد مناسبی از حرفه معماری نداشته باشید ، مسلماً نمی توانید زمان کافی برای طراحی معماری صرف کنید.

اما این موضوع چیزی است که در دانشگاه معماری به ما یاد نمی دهند. در واقع معماران افراد خلاق هستند . و همین خلاقیت باعث می شود که از دیگران متمایز باشند و بتوانند طراحی های خاصی برای هر پروژه داشته باشند.

افراد خلاق کاملی که به اندازه کافی جاه طلب هستند. آن ها کار دائمی شبانه را یک امر نرمال می دانند. اما اکثراً ارزش مالی مهارت های خود را نادیده می گیرند. معماران از فقدان چشم انداز های شغلی و کارهای مرتبط با معماری شکایت می کنند.

وقتی درباره بیزینس صحبت می شود... معماران حرف زیادی برای گفتن ندارند!

در حالیکه جنبه مالی و پولی و بازاریابی حرفه معماری آنقدر مهم است که اگر دانش کافی نسبت به آن نداشته باشید ، در مدت کوتاه دیگر پروژه ای برای انجام دادن نخواهید داشت.

وقتی پروژه های مناسب برای انجام دادن نداشته باشید و یا نتوانید کارفرمای دلخواه خود را انتخاب کنید ، مجبور به انجام هر نوع پروژه ای خواهید شد و این به معنای از دست رفتن ایده ها و استعداد شماست.

مهمترین کاری که برای موفقیت مالی باید انجام دهید ، کار کردن روی بیزینس شماست. [بیزینس معماری](#) مجموعه از استراتژی هاست که به موفقیت مالی شما از حرفه معماری منجر می شود.

چیزهای زیادی در افزایش درآمد شما از حرفه معماری موثر است. اما در این مطلب درباره حوزه ای صحبت خواهیم کرد که بیشترین بازگشت سرمایه و وقت را برای معماران دارد.

چگونه می توانیم در یکسال درآمد ده رقمی از معماری داشته باشیم؟!

شاید به نظر شما این مسئله غیر ممکن باشد. چون فکر می کنید که معماری یک هنر است و نباید از آن توقع درآمد بالا داشته باشید.

- اما به یاد داشته باشید اگر رضایت شغلی نداشته باشید ...
- اگر نتوانید از حرفه اصلی خود درآمد کافی تولید کنید ...
- اگر تعداد زیادی کارفرما نداشته باشید که بتوانید انتخاب کنید کدام پروژه برای شما مناسب تر است ...

هنر شما نمی تواند ادامه دار باشد.

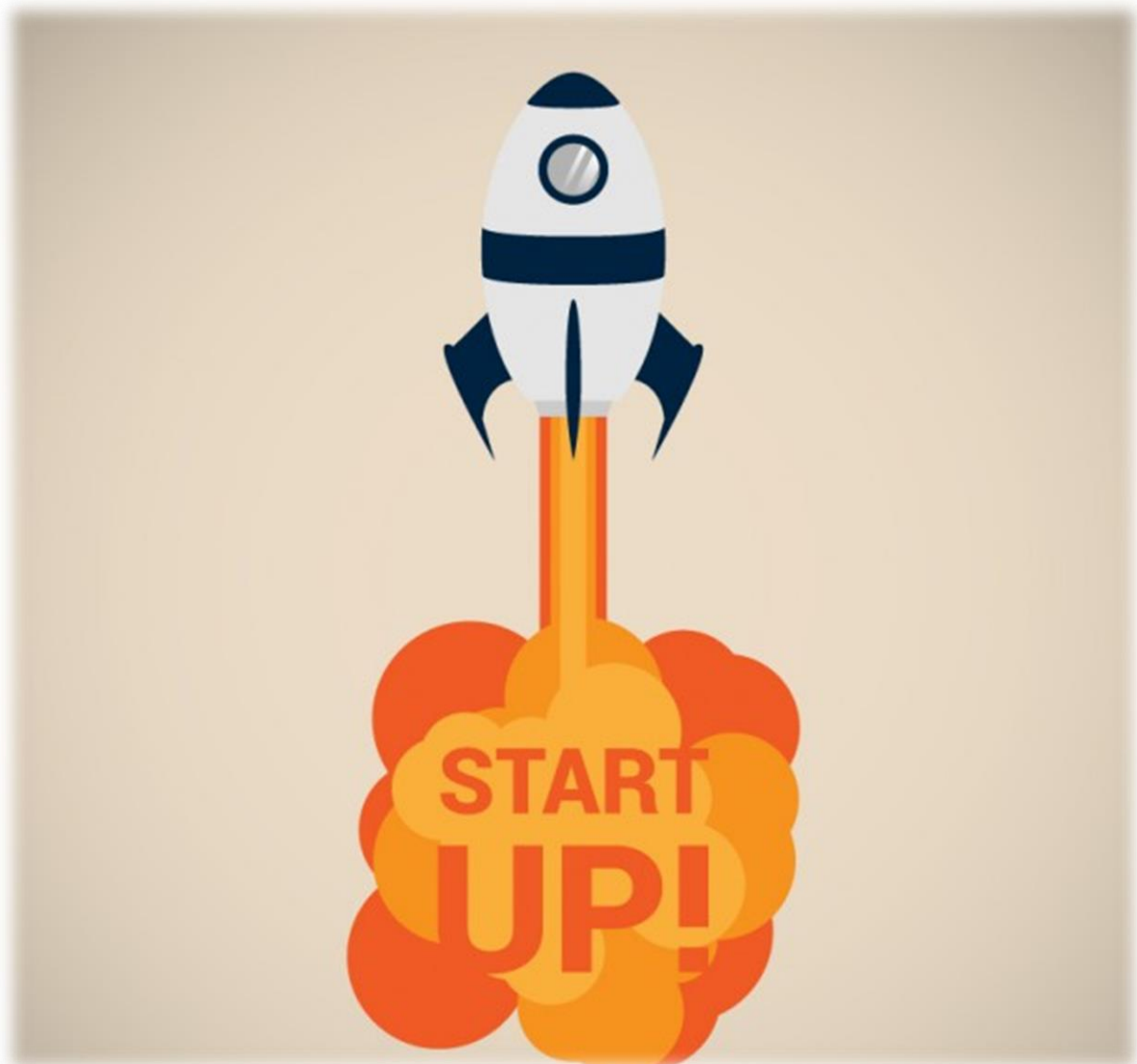
در این مجموعه ده راهکار برای کسب درآمد ده رقمی از حرفه معماری ارائه شده است . می توانید با آموزش های بیشتر در زمینه بازاریابی و بیزینس معماری در [وبسایت دانشاپ آشنا شوید](#).



از همین لحظه شروع کنید

درست است که اگر همین امروز کار حرفه ای خود را به عنوان معمار شروع کنید نباید درآمد بالایی داشته باشید. اما این یک نقطه شروع مهم است.

حرفه معماری تا حد زیادی بر مبنای تجربه است. اما هرچه زودتر درباره راهکارهای کسب درآمد بیشتر اطلاعات کسب کنید شانس بالاتری دارید برای اینکه در آینده موقعیت بهتری داشته باشید و درآمد بیشتری طلب کنید.



مهارت های خود را بهبود ببخشید

تعریف جنون یا دیوانگی انجام یک کار برای چندین مرتبه متوالی و توقع گرفتن نتیجه متفاوت است. وقتی یک کار را همیشه به یک شکل انجام می دهید نباید توقع داشته باشید دستمزد شما افزایش پیدا کند.

امروز چه کاری می توانید انجام دهید که در آینده برای شما ایجاد ارزش کند؟

بهرتر کردن مهارتهای شما اولین راهکار ساده است.

مهارت هایی که شما نیاز دارید :

- مهارت طراحی
- دانستن نرم افزارها
- دانش نسبت به صنعت
- مهارت طراحی با دست
- مهارت آنالیز داده ها و اطلاعات
- مدارک لازم
- دانستن زبان های خارجی

در اصطلاح به این مهارت ها **hard skills** گفته می شود

اما بعضی از مهارت ها نیز هستند که به آنها **soft skills** گفته می شود.

این مهارت ها مانند :

- مهارت های ارتباطی
- مهارت رهبری
- انعطاف پذیری و تطبیق پذیری
- مهارت حل مسئله

- خلاقیت
- مهارت کار تیمی
- مهارت مدیریت زمان
- تمایل به یادگیری

این مهارت ها نیاز به زمان بیشتری برای یادگیری دارد. هر روز بر روی یک موضوع تمرکز کنید و سعی کنید مهارت های خود را در آن زمینه بهتر کنید.



شغل خود را تغییر دهید

با شروع یک شغل جدید معمولا درآمد یک کارمند بین ده تا بیست درصد افزایش پیدا می کند. در حالیکه درخواست افزایش حقوق از رییس شما ممکن است بین ۳ تا ۵ درصد حقوق شما را افزایش دهد. بنابراین تغییر شغل استراتژیک می تواند به افزایش حقوق شما منجر شود.



استرس دیگران را کم کنید

یکی از کلیدهای موفقیت شما می تواند کم کردن استرس همکارانتان باشد.

سعی کنید در هنگام کار به شکل های مختلف استرس دیگران را کم کنید. این باعث می شود افراد بهتر به شما جذب شوند. این کار باعث می شود شما به عنوان رهبر گروه فعالیت کنید و همکاران شما بیشتر تمایل به کار کردن با شما داشته باشند.



بهترین باشید

بدون شک داشتن یک تخصص ویژه به افزایش درآمد به شکل قابل توجهی منجر می شود. به عبارت دیگر " چه کاری وجود دارد که شما بهتر از دیگران انجام می دهید؟ " این می تواند تخصص در کار کردن با یک نرم افزار خاص باشد.

در بازار کار معماری افرادی که دارای تخصص ویژه هستند دست کم سه برابر سایرین حقوق دریافت می کنند.

برای مثال معماری که دارای ده سال سابقه کار است و در پروژه های از مقیاس متوسط تا بزرگ فعالیت داشته است و توانایی رهبری یک تیم را دارد درآمدی بسیار بیشتر از یک معمار معمولی را دارد.

البته در نظر داشته باشد که صرفاً مقدار تجربه کاری ملاک نیست. بلکه دانستن یک تکنیک خاص یا تکنولوژی می تواند یک معمار را نسبت به سایرین برجسته کند.

برای مثال معماری که توانایی کار کردن با متود های طراحی پارامتریک یا محاسباتی را دارد و با **پلاگین گرسهاپر** آشناست!

یا معماری که در پوزانتو و شیت بندی حرفه ای عمل می کند و توانایی ترسیم های خیره کننده با **نرم افزار ایلوستریتور** را دارد!



مسئولیت پذیر باشید

نمی توانید توقع داشته باشید که هیچ مسئولیتی نداشته باشید و پیشرفت کنید. پیشرفت همیشه با مسئولیت پذیری و بر عهده گرفتن مسئولیت های بزرگتر حاصل می شود. و در نهایت به درآمد بیشتر منجر می شود.

این به معنای کار کردن برای ساعات طولانی نیست. اما به معنی مفیدتر کار کردن اسن.

در شروع حرفه خود از کارهای کوچک شروع کنید. بخش کوچکی از پروژه را بر عهده بگیرید و به تدریج مسئولیت های بیشتری بپذیرید.



عملکرد خود را به صورت منظم بررسی کنید

این یک فرصت برای شماست تا با رییس خود بحث کنید و بدانید عملکرد شما در ارتباط با دفتر شما تا چه حد رضایت بخش بوده است.

از او درباره خود نظر بخواهید! چه چیزهایی برای حرکت بهتر به سمت جلو نیاز دارید؟

به این مسئله مانند یک مصاحبه مجدد استخدام نگاه کنید.

به یاد داشته باشید صرفاً کار کردن در یک دفتر به مدت یکسال باعث رشد شما نمی شود.



مدرک خود را بگیرید.

به عنوان یک معمار اگر از سوی ارگان های ذی صلاح تایید شده باشید. و در سیستم ایرانی دارای مهر نظام مهندسی باشید می توانید دستمزد بیشتری طلب کنید. البته این مسئله زمان بر است اما باعث پیشرفت شما در کار خواهد شد.

پس مسیری که از قبل تست شده است و به موفقیت بیشتر منجر می شود بروید!



به یک منطقه شهری نقل مکان کنید

شاید این بهترین راهکار برای همه افراد نباشد. اما از آنجایی که ما در حال بررسی همه راهکارها به سوی درآمد بیشتر هستیم ، این هم می تواند یک راهکار سریع باشد.

در شهرهای بزرگتر جا برای استعدادهای برتر بیشتر است.

درآمد شما در شهرهای بزرگتر بیشتر است تا در یک شهر کوچک. و البته دلیل آن هزینه های بالاتر زندگی در شهرهای بزرگتر است.

با وجود این ، اگر تصمیم بگیرید که در یک خانه متوسط زندگی کنید ، کار کردن در شهر بزرگتر از نظر اقتصادی به صرفه تر خواهد بود.

و سطح درآمد شما را افزایش خواهد داد.



راه های مختلف برای کسب درآمد ایجاد کنید

ممکن است این موضوع تا حدی خارج از بحث فوق باشد. اما به طور کلی پیشنهاد می‌کنم که چندین منبع درآمد داشته باشید. بدترین و خطرناک‌ترین شرایط این است که دفتر شما تنها راه کسب درآمد شما باشد. چون شما مجبور خواهید شد به دلیل انگیزه‌های مالی پروژه‌هایی را انتخاب کنید که علاقه‌ای به آنها ندارید.

بنابراین به مهارت‌های خود فکر کنید و سعی کنید راهکارهای دوم و سوم برای تولید درآمد اضافه داشته باشید.

صدها راه حل برای تولید درآمد های اضافه وابسته به حرفه معماری وجود دارد. حتی ممکن است کار جنبی شما در طولانی مدت از نظر درآمد بهتر از کار اصلی شما شود.

ساخت ماکت های معماری یا خدمات رندرینگ ؟ این کارها نه تنها در کوتاه مدت به کسب درآمد برای شما منجر می شود بلکه به ایجاد ارتباط با افراد مختلف می انجامد. بنابراین می تواند در آینده فرصت های شغلی بیشتری برای شما ایجاد کند.



امیدوارم که این مطلب برای افزایش درآمد شما از حرفه معماری مفید بوده باشد. نظرات خود را با ما در میان بگذارید.

و در صورت علاقه مندی [آموزش های حرفه ای بیزینس معماری](#) در وبسایت دانشاپ را مشاهده کنید!

نظرات خود را با ایمیل نگارنده در میان بگذارید :

منا تراشی .

کارشناس ارشد طراحی شهری

دانشگاه هنر تهران

Email: mtr6510@gmail.com

www.daneshop.ir

