

# تقرير ملتقى العمل المستقل

إعداد: حاضنة أفكار بلس، فريق سند التنموي



إتصل بنا

حاضنة أفكار بلس:

[www.afkarplus.com](http://www.afkarplus.com)

[info@afkarplus.com](mailto:info@afkarplus.com)

فريق سند التنموي:

<https://www.facebook.com/SanadTFD>

[info@sanadyouth.org](mailto:info@sanadyouth.org)

تحميل التقرير: <http://afkarplus.com/shift>

إعداد: فريق سند التنموي، حاضنة أفكار بلس

رعاة الملتقى: شركة أوتوماتا4، شركة شمرا





حاضنة أفكار بلس وفريق سند التنموي

يمكن النقل والإقتباس

---

# تقرير ملتقى العمل المستقل

## الفهرس

حول ملتقى العمل المستقل	صفحة 4
أرقام وحقائق	صفحة 5
صور من الملتقى	صفحة 6
جدول المحاضرات	صفحة 7
المتحدثون الرئيسيون	صفحة 8
رعاة الملتقى	صفحة 11
المفاتيح الخمسة للنجاح في العمل المستقل	صفحة 13
منصات العمل الحر المستقل	صفحة 20

# حول الملتقى



عُقد ملتقى العمل المستقل SHIFT في مدينة دمشق على مدى ثلاثة أيام، حيث اجتمع أكثر من 100 شابة وشاب من المستقلين، والراغبين في دخول عالم العمل الحر المستقل، ومن مختلف المحافظات السورية. يُعتبر ملتقى العمل المستقل الحدث الأول من نوعه في سورية، وجاء نتيجة تعاون مشترك بين فريق سند التنموي وحاضنة أفكار بلس. استمر الملتقى لثلاثة أيام، حيث شمل محاضرات وورش عمل لأكثر من 18 ساعة، حيث دارت النقاشات حول خيارات العمل المستقل المختلفة، والمصاعب التي تواجه السوريين في دخول عالم العمل المستقل، بالإضافة للاستماع لتجارب رائدة، وتبادل الآراء والمعرفة.

تضمن الملتقى أيضاً مشاركة عدد من الشركات التي قامت بالتشبيك مع الحاضرين، وعرض فرص العمل التي لديها. تخلّل الملتقى نقاشات ومداخلات لنخبة من المتحدثين أصحاب قصص نجاح وتجارب شخصية مميزة في العمل المستقل، تلتها مداخلات الحضور، بالإضافة إلى مشاركة الحضور بتجاربهم الخاصة، وتبادل الخبرة بين الحضور.

يتضمن التقرير التالي لمحة عن الملتقى بالإضافة لنصائح عملية للعاملين في العمل المستقل، أو الراغبين بدخول العمل المستقل على حد سواء.

جدير بالذكر أنّ الملتقى قد نال رعاية كلّ من شركة أوتوماتا4 ومحرك البحث شمرا.

## خلاصة الملتقى

شارك في الملتقى نخبة من المتحدثين من داخل وخارج سورية، شاركوا خبراتهم وقصص نجاحهم سواء عبر الحضور المباشر أو عن بعد عبر الإنترنت. كانت جلسات العمل مركزة لأربع اختصاصات (أعمال فنية، برمجيات، أعمال إدارية و تسويقية، ترجمة و تحرير) وقد تبادل أعضاء كل مجموعة النقاش بشكل مكثّف ضمن اختصاصاتهم. كما تضمن الملتقى فقرة تعريف بالشركات المهتمة بالتعاقد مع العمال المستقلين، والتعريف بالفرص الموجودة عندها، وتضمن معرضاً لفرص العمل والتشبيك بين الشركات والمشاركين، وبين المشاركين أنفسهم.

خرج الملتقى بأفكار تعاونية بين المشاركين، وشجّع بعض الشركات على إطلاق برامج خاصة بها موجهة للمستقلين مثل إطلاق FUND.VIP لبرنامج النشر الاجتماعي. كان الملتقى فرصة لتعاون ناجح بين حاضنة أفكار بلس، وفريق سند التنموي، ونواة لبرامج مشتركة قادمة بإذن الله.



"الي ما شاف الي صار بـ SHIFT ما شاف، شكراً من القلب فريق سند التنموي وأفكار بلس" راما حقي

# أرقام وحقائق

بلغ عدد المتقدمين 561 متقدم، وتم اختيار حوالي 100 منهم وفق معايير تنافسية لضمان تمثيل أكبر مجموعة ممكنة من المستقلين، كما تقديم منحة سفر للمشاركين من المحافظات السورية، حيث تم تغطية تكاليف السفر والإقامة لهم.

تم إختيار المقبولين حسب تنوع اختصاصاتهم، خبراتهم السابقة، التنوع من حيث المحافظات (دمشق 70% ، باقي المحافظات 30%)، كما تم إختيار عدد من المبتدئين وفق المهارات التي يمتلكونها، وشغفهم للعمل المستقل.

## معلومات لوجستية

اسم الملتقى: ملتقى العمل المستقل  
Shift  
مكان الإنعقاد: قاعة رضا سعيد (جامعة دمشق).

تاريخ الإنعقاد: 2016/12/16-14

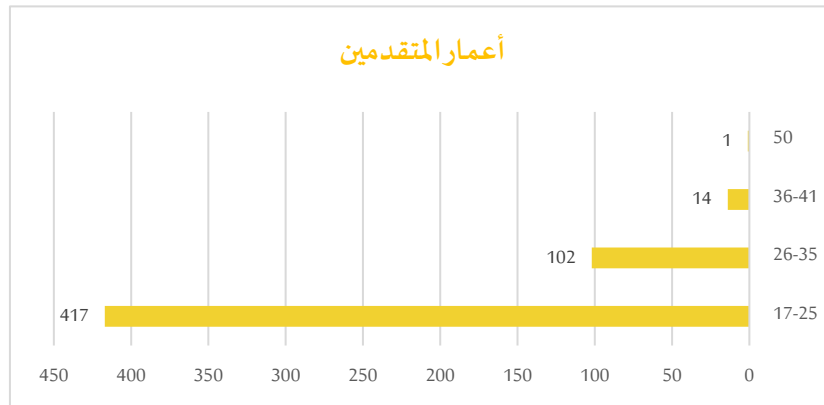


عدد الإناث  
54 مشاركة

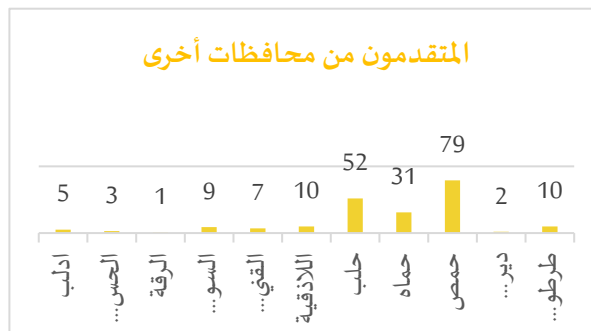
باقي المحافظات  
29 مشارك

دمشق  
88 مشارك

## أعمار المتقدمين



## المتقدمون من محافظات أخرى



## صور من الملتقى



شكراً على كل بذرة أمل  
زرعتوها فينا لنكمل  
شكراً على كل تفصيل

# جدول محاضرات الملتقى

المحور	المتحدثون	ملاحظات
تعريف بالعمل المستقل: إيجابياته وسلبياته	عمار فلاحه	محاضرة
تجارب شباب سوريين: الفقرة الأولى: شباب سوريين مستقلين الفقرة الثانية: مجموعات شباب مستقلين	خديجة الفليطاني ، نسرین علاء الدين ، جود طنطا ، محمد منصور. عبد الرحمن باكير ، أحمد الصباغ ، علا أبو النصر	محاضرة نقاشية
طرق الربح من الإنترنت	محمد حبش	سكايب
منصات العمل المستقل و التسجيل عليها	مصطفى العشي	محاضرة
التسويق الشخصي	نوار بيطار	محاضرة
معوقات العمل المستقل (مقترحات وحلول	توفيق النحلاوي	محاضرة
أفضل الممارسات في العمل الحر المستقل	د.فادي عمروش	محاضرة
نصائح عملية، أمور عليك فعلها أو تجنبها.	راما شققي	سكايب

# المتحدثون في الملتقى



تحدث في الملتقى نخبة من المتحدثين من داخل وخارج سورية، منهم بشكل مباشر ومنهم عبر السكايب عن بعد، و شملت المحاضرات أيضاً تجارب شباب سوريين عملية لتبادل الخبرة.

المتحدثون الرئيسيون: عمار فلاحه، محمد حبش، مصطفى العشي، نوار بيطار، توفيق النحلاوي، فادي عمروش، رامة شققي. بالإضافة لاستعراض تجارب الشباب والشابات: خديجة الفليطاني، نسرین علاء الدين خديجة الفليطاني، جود طنطا، محمد منصور.



# لمحة عن متحدثي الملتقى

نوار البيطار



حاصل على بكالوريوس في الكيمياء التطبيقية من كلية العلوم جامعة دمشق وحاصل على ماجستير إدارة أعمال من كلية ادنبرة لإدارة الأعمال وكما لديه خبرة في مجال إدارة المبيعات وخدمة الزبائن في عدة مؤسسات وهو أيضا رائد أعمال ومدرّب معتمد في عدة مراكز ومنظمات.

محمد حبش



يحمل بكالوريوس في الاقتصاد قسم العلوم المالية و المصرفية و ماجستير في إدارة الأعمال. يعمل عبر الانترنت منذ ستة أعوام في مجالات العمل الحر و التحرير والتدوين، حقق أعشرات آلاف الدولارات من العمل عبر الإنترنت والعمل الحر. مؤلف كتاب عن تجربته بموقع خمسات

مصطفى العشي



حاصل على ماجستير علوم الويب، وبكالوريوس تكنولوجيا المعلومات (الجامعة الافتراضية السورية). مؤسس شركة شام للحلول الافتراضية، لديه خبرة أكثر من 5 سنوات في العمل الحر كمستقل في تطوير المواقع والبرامج ومدرس حاسوب برمجة وتطبيقات ويب في مركز الأيمن الدولي

توفيق النحلاوي



حاصل على بكالوريوس في تقانة المعلومات من الجامعة الافتراضية السورية. خبرة تمتد لثمانية سنوات عمل في أقسام المعلوماتية مع منظمات دولية في سورية. عضو مؤسس ومدير وكالة التصميم وتطوير تطبيقات الويب Guestra.net وعضو فريق تصميم جرافيك

Homeless-pro.com.

# لمحة عن متحدثي الملتقى

## راما الشققي



رائدة أعمال ذات خبرة أكثر من 22 عام في مجال الإدارة والتخطيط الإستراتيجي والإتصالات. شغفة بتعزيز النهج التعاوني والإستثمار في المشاريع الإجتماعية. مؤسسة والمديرة التنفيذية لمنظمة VIP.FUND ، ومؤسسة شركة بركة للمشاريع الإجتماعية. حاصلة على الماجستير في نظم الوسائط المتعددة والإدارة الهندسية

## عمار فلاحه



عمار حاصل على بكالوريوس في علوم الكمبيوتر - جامعة تكساس - الولايات المتحدة الأمريكية، وماجستير في إدارة التقنية - جامعة تكساس - الولايات المتحدة الأمريكية، كما كان موظف سابق في أكبر شركة اتصالات أمريكية AT&T. كما أنه مؤسس والمدير التنفيذي لشركة أوتوماتا 4 الرائدة في الحلول المعلوماتية، والتي تقدم الحلول البرمجية، إدارة المؤسسات، إدارة المشافي، إدارة الجامعات، خدمات المنظمات الانسانية.

## فادي عمروش



حاصل على دكتوراه وماجستير في الإقتصاد وإدارة الأعمال (جامعة غرناطة، إسبانيا)، بالإضافة لماجستير وبكالوريوس في الهندسة المعلوماتية (جامعة حلب). له خبرة لأكثر من 10 سنوات في العمل الحر المستقل، يعمل كباحث بدوام جزئي ومدرب، مستشار مع عدد المراكز التدريبية والمنظمات. شريك مؤسس في حاضنة أفكار بلس، رائد أعمال في عدد من المشاريع الناشئة.



## مجموعة أوتوماتا4.

وهي مجموعة ريادية في صناعة تقنية المعلومات وتقدم العرض الأفضل والأكثر كفاءةً في السوق المحلية والعالمية. تعمل مجموعة أوتوماتا دوماً على صناعة الحلول البرمجية المتكاملة، ويتقدم الأفضل لمساعدة أصحاب القرار لاتخاذ قراراتهم. لدى مجموعة أوتوماتا4 خبرات واسعة محلية وعالمية و تساهم في صناعة البرمجيات على المستوى المحلي وتعمل جاهدة الى ترقية مفهوم صناعة البرمجيات السورية الى المستويين الاقليمي والدولي، كما ي تعمل مع أصحاب العمل المستقل في تنفيذ مشاريعها الإقليمية والدولية و تسعى دائماً للتشبيك مع أصحاب المهارات العالية من سورية وتقديم الفرص لهم..



## شمرا: محرك بحث سوري

شمرا : مشروع تم تطويره من قبل شركة ذكاء الأعمال للبرمجيات ش.م.م . يسعى ليكون رافداً أساسياً لسوق صناعة البرمجيات من خلال تشكيله منصة تسهل الوصول إلى محتوى المواقع الإلكترونية السورية بأول وأضخم عملية أرشفة وتنقيح لصفحات هذه المواقع مع إمكانيات بحث ضمن هذا المحتوى ، مستعيناً بخوارزميات متطورة ومتعددة الأدوات والإمكانات. إضافة إلى ذلك يسعى شمرا إلى تقديم باقة من الخدمات الإلكترونية التي تهتم المستخدم السوري وغير السوري المهتم بالشأن السوري سواء السياسي، التاريخي، الجغرافي، الاقتصادي، الرياضي، الأكاديمي، الفني، وغيرها من النواحي الأخرى.

# المفاتيح الخمسة للنجاح في العمل المستقل



إعداد: د. فادي عمروش

إنّ مجالات سوق العمل كثيرة، ولكلّ مجال خصائصه ومميزاته فإذا كنت موظفاً أو رائد أعمال ستحكم عليك طبيعة عملك حتماً اتباع أساليب معينة أثناء أداء مهامك اليومية، أمّا إذا كنت قد اخترت العمل الحر أو ترغب بالدخول إلى عالم العمل بشكل مستقل فعليك الالتفات لمجموعة من النقاط والنصائح التي ستعينك في عملك المستقل مهما كانت طبيعته، وتساعدك على تحسين انتاجياتك، وتقديم خدماتك بشكل رائع.

بناءً على خبرتي لأكثر من عشر سنوات في العمل المستقل، سواء كموظف مستقل أو كصاحب عمل يوظف المستقلين، وبعد إنجاز عشرات المشاريع عبر منصات العمل المختلفة، سواء عبر الإنترنت أو عبر التعاقد مع مؤسسات أخرى. قمت بكتابة هذا الدليل السريع الذي يتضمن خلاصة تجربتي ويقدم ما أعتقد أنّه النصائح الخمس الذهبية للنجاح في العمل المستقل.

#### أولاً: الترويج الناجح لخدماتك:



يهتم الناس بأن ترى نتيجة عملك لا أن تسمع ماذا تريد أن تعمل، تقول القاعدة السحرية "أرني عملك، ولا تحدثني عنه". لذلك فإنّ مهمتك الأولى كموظف مستقل يطمح لأن يستمر في المستقبل في هذا المجال هي: أن تخبر الآخرين ما هي الخدمات التي تقدمها؟ من أنت؟ وما هي مهاراتك؟.

لا يمكن تحقيق ذلك بدون بناء ملف شخصي واضح بسيط يستطيع الجميع فهمه، ولا بدّ أن ترفقه بأمثلة عن أعمالك سواء كنت مصمم ويب، مصمم جرافيكس، مترجم .. الخ.

ليكن ملفك الشخصي واضحاً للآخرين، سواء كان ذلك عبر المواقع المتخصصة بالعمل الحر المستقل، أو عبر موقعك الشخصي الخاص بك، أو حتى لو كان الأمر مجرد صفحة فيسبوك أو غيرها من وسائل التواصل الإجتماعية.



بعد إنشاء ملفك الشخصي، وإبراز أمثلة عن عملك، ننتقل للخدمات التي تود الترويج لها، والتي تود تقديمها. إنَّ النصيحة الذهبية هنا، أنه يجب أن تكون تلك الخدمات واضحة ومفهومة، يجب أن تكون خدماتك محددة، قابلة للقياس، قابلة للتحقيق، واقعية، ومحددة بزمان.

لا تقل مثلاً، أستطيع أن أصمّم لك موقعاً رائعاً، بل قل أستطيع أن أصمّم لك موقعاً باستخدام منصة وورد بريس مثلاً وبذلك، تكون محدداً، وحتى هذا لا يكفي فلا بدّ أن توضّح الأبعاد الأخرى للموقع. كمثال آخر، لا تقل أقدم خدمة الترجمة من العربية إلى الانجليزية بل قل أقدم خدمة الترجمة من العربية إلى الانجليزية مع تحديد الكمية والسعر، مثلاً كل (س) كلمة بتكلفة (ع) دولار خلال (ص) يوم. أي حدّدت بشكل واضح الكمية والسعر والزمان، والأهم أن يكون بإمكانك إنجاز المهمة خلال الزمن المقترح.

#### ثانياً: قوة الانطباع الأول:

بعد بناء ملفك الشخصي، وعرض خدماتك، يأتي التحدي التقليدي، ألا وهو جذب العميل الأول، وهنا يأتي دور قوة الانطباع الأول. هناك الكثيرون غيرك والذين يقومون بنفس المهمة التي تقوم بها أنت، وهنا يجب التركيز على ما يميزك بشكل كبير، ويجعلك تتفوق عليهم.

تشير العديد من الدراسات أن الشخص يقوم باتخاذ قراراته في وقت لا يتجاوز ثوان معدودة، ولذلك عند عرض خدماتك على صاحب العمل عليك الالتفات لعدد من النقاط الهامة، وذلك لكسب انطباع قوي إيجابي خلال تلك الثوان السريعة.



إليك تلك النصائح لكسب انطباع أوليٍّ إيجابي:

اختر كلماتك بعناية، لا تستخدم العامية في مراسلاتك، أو في تقديم عرضك، دقق نصوصك، وجملك سواء كانت بالعربية أو الإنجليزية، واكتب بإتقان. لن يقبل العميل الحجّة التقليدية، أنني كنت على عجلة من أمري فلم أنتبه للأخطاء الإملائية، فهي دليل إهمال في نهاية المطاف، كيف يمكنه أن يثق بإنجازك لعمله، وأنت لم تبذل أبسط جهد للرد عليه دون أخطاء إملائية؟

- راسل صاحب العمل، بمراسلة أدبية تحمل قيمة مضافة.
- عند الحديث مع رب العمل لا ضير من إرسال مثال عن العمل أو اقتراح تقديم نموذج مجاني.
- احذر من الالاحاح، أرباب العمل لا يستجيبون للإلحاح.
- افهم المهمة بدقة، عليك الإحاطة بكل جوانب المهمة، وكيفية أدائها قبل مراسلة رب العمل.
- لا تتعجل، خذ وقتاً للإحاطة بالمهمة، وفهمها قبل مراسلة ربّ العمل.

### ثالثاً: التسعير وبيع الخدمات:

يُعدّ التسعير إحدى المشكلات التي تواجه الموظفين المستقلين لتقدير كلفة بيع خدماتهم، وخاصة في مواقع العمل الحر المستقل المختلفة، فالتسعير هنا يتخذ أسلوباً مختلفاً عن آلية التسعير التقليدية.





## إليك نصائحي:

- ابدأ بسعرٍ متواضعٍ بداية الأمر لتكسب الزبائن وتجذبهم لخدماتك، وبالتالي تحصل على تقييماتهم الإيجابية، وخاصة في حال كنت جديداً في سوق العمل، أو جديداً في منصة العمل.
- قارن دوماً أسعارك مع الآخرين، ووضّح القيمة المضافة التي تقدمها لعملائك مقارنة بهم.
- لا تلق الأسعار جزافاً بحيث تكون أعلى بكثير أو أقل بكثير مما يناسب المهمة.
- احذر التقدير الزمني الخاطئ للمهمة، إذ أنّه عند اتفاقك مع الزبون على السعر لن تستطيع تغييره بسهولة في حال أخذت المهمة أكثر من الوقت أو الجهد المتوقع لها.
- ضع بعين الاعتبار اضافة هامش للتعديلات، سيطلب الزبون تعديلات على مهمتك بعد إنجازها، هذه سنّة الحياة، خذ ذلك بعين الاعتبار أثناء التسعير.

## رابعاً: قوة التقييمات:

لا يختلف إثنان على كون التقييمات الإيجابية عاملاً مهماً في استمرارك في عالم العمل المستقل، ولذلك عليك السعي إليها سواء على المنصات العالمية أو بشكل شخصي.



## ولتحصل على التقييمات الإيجابية اتّبع النصائح التالية:

- رضى الزبون هو البوصلة، عليك التأكد دوماً أنّ الزبون راضٍ، وبالتالي لا تنه مهمتك إلا عندما تتأكد ان المهمة تمت على أتم وجه، لأنّ الزبون الراضي هو مفتاحك لزبائن أكثر، ومفتاحك لكي يطلب خدمتك مرّة أخرى.

- ابن سمعة طيبة فهي وسيلتك للحصول على عمل وزبائن.
- حافظ على زبونك، كلفة الوصول لزبون جديد تعادل حوالي خمسة أضعاف كلفة التعاون مرة أخرى مع زبون قديم.
- اطلب تقييمك الإيجابي من ربّ العمل، لا تخجل من ذلك، قم بطلب تقييم لعملك من زبونك حين يكون راض عن النتيجة.
- تجنّب التقييم السلبي، حاول حل المشكلات مع زبونك حتى تتجنب التقييمات السلبية، إنّ تقييم سلبي واحد يؤثر على أكثر من 20 تقييم إيجابي، إن لم يكن 100.
- إذا اضطرّ الأمر، اعمل مجاناً لتحصل على التقييم الايجابي، التقييمات الايجابية ستبني لك سمعة جيدة وبالتالي ستحصل على عمل أكثر.

#### خامساً: التسليم الناجح:

لا يمكن الكلام عن النجاح في العمل المستقل دون الإشارة لأهمية تسليم الخدمة الناجح، وتقع معظم الخدمات بمشاكل عند التسليم.



## إليك أهم النصائح:

- التزم بالوقت المحدد المطلوب، انتبه للوقت لإتمام المهمة لذلك احرص على أن تقوم بتسليم المهمة بالوقت الصحيح وألا تتأخر.
- أخبر صاحب العمل بتحديثات الحالة للمهمة المطلوبة أولاً بأول، أبقيه على اطلاع بآخر ما وصلت له في مهمتك، ولا تغب عنه طويلاً.
- قم بالتعديلات إن طُلبت، وتوقع دائماً التعديلات.
- حدد موعداً للتواجد على منصة العمل لتسهيل التواصل مع ربّ العمل.
- وضح المهام التي تم تنفيذها بدقة.
- تأكد من أن كل شيء على ما يرام قبل إنهاء المهمة.
- لا تعط عذراً واهياً في حال تأخرتك.
- سواء كنت تعمل حالياً في العمل الحرّ المستقل، أو كنت طامحاً لدخوله، أتمنى أن تكون النصائح السابقة مفيدة لك، وأن تكون دليل نجاح لك.

# منصات للعمل الحر



مقتبس من تدوينات سعيد لطفي (ساسة بوست) ومحمد إبراهيم (أراجيك)

تعتبر ثقافة العمل الحر أحد أهم الثقافات التي بدأت بالانتشار في الوطن العربي، حيث يسعى الشباب في الوطن العربي إلى استغلال بعض أوقات الفراغ بجانب الدراسة، أو بجانب العمل الأساسي للقيام ببعض الوظائف والمهام من خلال المنزل بمقابل مادي. لذا في حال كنت أحد المهتمين بالعمل من المنزل، واستغلال بعض الوقت في الحصول على عائد مادي جيد، بالإضافة إلى امتلاكك بعض المهارات الملائمة لسوق العمل، هذه قائمة بعشر منصات عربية يمكنك من خلالها الحصول على وظيفة ملائمة تستطيع القيام بها وأنت في منزلك.

## منصة مستقل:



مستقل هو أحد المنصات العربية الرائدة في مجال العمل الحر والتي تمتلكها شركة **حسوب**، حيث يهدف الموقع إلى إتاحة الفرصة لأصحاب المشاريع والشركات للتعاقد مع مستقلين محترفين للقيام بأعمالهم، كذلك يتيح الموقع أيضاً الفرصة للمستقلين المحترفين لإيجاد مشاريع يعملون عليها، ويكسبون من خلالها.

يبلغ عدد المستقلين على موقع مستقل أكثر من ثلاثين ألف مستقل لديهم مهارات مختلفة مثل: التصميم والأعمال الفنية، التسويق والمبيعات، التقنية والبرمجة، الترجمة، وكتابة وصناعة المحتوى. وتبلغ عمولة الموقع 15 % على كل مشروع يتم تنفيذه من قبل المستقلين

## منصة من البيت



هي مبادرة مصرية تهدف إلى مساعدة الشباب حديثي التخرج في العمل من خلال المنزل، عن طريق التدريب على بعض المهارات مثل التصميم، البرمجة، التسويق، والعمل الحرّ، بالإضافة إلى تقديم خدماتهم في سوق افتراضي يحتوي على أكبر عدد ممكن من أصحاب الشركات الكبيرة، والمتوسطة. يأتي موقع من البيت ببعض المميزات المتكاملة، حيث يقدم للشباب بعض الدورات الإلكترونية في مجالات التسويق، البرمجة، والتصميم بهدف إتقانها حيث أنها تعتبر من أكثر المهارات طلباً في سوق العمل.

كذلك يوفر الموقع سوقاً افتراضياً يمكن المتعلمين وأصحاب الأعمال الحرّة من عرض خدماتهم على أصحاب المشاريع الباحثين عن تلك الخدمات والمهارات.

لا يقتصر الموقع على التدريب والعمل فقط، بل يساعد الشركات الناشئة، وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة في تطوير أعمالهم عن طريق الإنترنت.

## منصة خمسات



خمسات هو سوقٌ عربي افتراضي يمتلكه أيضا شركة حسوب، بهدف بيع وشراء الخدمات المصغرة. تأسس موقع خمسات عام 2011، على يد المدون رؤوف شبايك، وقامت شركة حسوب بشرائه في عام 2012، حيث نى عدد المستخدمين على يد حسوب ووصل إلى أكثر من 300 ألف مستخدم، ومبيعاتٍ تتجاوز المليون دولار سنوياً

خمسات مخصص للخدمات المصغرة، حيث يجمع بين الشباب العربي المستعد لتقديم الخدمات، وبين المشتريين المستعدين لشراء تلك الخدمات. يبلغ سعر الخدمة على موقع خمسات 5 دولار تبلغ عمولة الموقع منها 1 دولار. يمكنك عرض خدماتك للبيع سواء كانت تتعلق بالنصائح الاستشارية، الكتابة والترجمة، البرمجة، التصميم، التسويق، أو حتى التعلم عن بعد. بإمكانك إضافة أي خدمة ترغب بها وعرضها فوراً للبيع. بعد النجاح الذي حققته منصة خمسات، بدأت بعض المواقع تنطلق بنفس الفكرة التي تعتمد على بيع وشراء الخدمات المصغرة.

## منصة خدمتي

## منصة أي خدمة

انطلق موقع خدمتي في الربع الأخير من 2014 ويعتمد على نفس فكرة موقع خمسات، مع اختلاف عدم قصر السعر على 5 دولار فقط مقابل الخدمة بل يمكن أن يزيد المبلغ على هذا. وتبلغ عمولة الموقع 20% على كل خدمة يتم بيعها. أيضاً موقع شبيه لمنصة خمسات، تم إطلاقه عام 2012 كمنصة لبيع وشراء الخدمات المصغرة التي يتراوح سعرها بين 5 إلى 25 دولار. تبلغ عمولة الموقع 20% على كل خدمة يتم بيعها.

## Freelance Me



منصة جديدة للأعمال الحرة تم إطلاقها هذا العام برعاية من وزارة الشباب المصرية، وميكروسوفت. يهدف الموقع إلى ربط أصحاب المهن الحرة، بأصحاب الشركات بهدف المساهمة في القضاء على البطالة على الأخص في مصر. يمثل الموقع بوابة هامة في تقييم والتعرف على متطلبات العمل في السوق المصري والعربي، بالإضافة إلى كونه مصدراً هاماً وفعالاً في توفير احتياجات الشركات من الموارد البشرية. المثير في هذا الموقع هو كونه يأتي بالواجهتين العربية والإنجليزية، بجانب أنه يدعم فقط التعاملات بالعملة المصرية .



## منصة كروة



كروة هو موقع خدمي يعمل على إيجاد وخلق طرق ميسرة للعمل عن بعد، يجمع بين الشباب الموهوبين القادرين على العمل، وبين أصحاب الشركات الراغبين في توظيف أصحاب الأعمال الحرة. يمكن لأصحاب الأعمال طرح طلبات أعمالهم بشكل سريع من خلال الموقع، ويقوم المستقلون المتوفرون بتقديم عروضهم، ثم يقوم صاحب العمل باختيار العرض الأفضل بالنسبة له.

## منصة بيكاليكا

هو متجر خاص بالمصممين والمطورين، حيث يمكنهم من طرح وعرض أعمالهم وتصميماتهم العربية مقابل مبلغ مادي يتم دفعه من خلال المشتري، وتبلغ عمولة الموقع 40% على كل منتج يتم بيعه. إذا كنت أحد المطورين، أو المصممين يمكنك إضافة جميع أعمالك من خلال هذا المتجر. بإمكانك إضافة واجهات الاستخدام، القوالب، العناصر، لوحات التحكم، صفحات الويب، سكربتات، شعارات، أيقونات، قوالب للطباعة، أو أي أعمال أخرى يمكن إدراجها تحت هذين القسمين.

## UPWORK

من أفضل مواقع العمل الحر في مختلف المجالات، فالموقع يتيح لك العمل في البرمجة أو التصميم أو تكنولوجيا المعلومات أو الترجمة ويمكنك أيضاً إسداء النصائح الإقتصادية إذا كنت من محترفي الإقتصاد، الجميع يستطيع العمل من خلال الموقع ويوجد كميات ضخمة من الخدمات التي يمكنك تقديمها، ستتمكن من فتح حساب لك على الموقع وتحديد معدل العمل والسعر كما يناسبك فيمكنك العمل بالساعة أو حال إنتهائك من الخدمة أو المشروع، وسيتم أيضاً تقييمك من قبل العملاء على حسب كفاءتك .



## Freelancer

بدأ في عام 2004 ويشتهر بخامة الإقبال عليه، بعد تسجيلك به سيقوم بعرض الخدمات عليك في عدة مجالات كتطوير الويب والكتابة والتسويق وإدخال البيانات والعديد من الخدمات الأخرى التي تستطيع الاختيار منها ما يناسبك.

## GURU

موقع رائع يعتبر كحلقة وصل بين الشركات والعامل الحر، وكما هو مذكور بالموقع فهم يهتمون بالعمل في (التقنية والمشاريع الإقتصادية والمشاريع المبتكرة)، لذا ستجد عليه كمية كبيرة من فرص العمل في مختلف المجالات كالبرمجة وتطوير الألعاب والترجمة والهندسة والمحاسبة.

## People per Hour

قم بعمل بروفایل جذاب وأبحث عن عمل يناسبك، يمكنك كذلك إرسال مقترحات بخدماتك وعمل فيديو قصير لتسويق عملك، طريقة سهلة على الموقع، عند عثورك على عميل، قدم أفضل ما عندك وستحصل على تقييم جيد.

## Fiverr

أي خدمة تقدمها على الموقع بـ 5 دولارات، ويمكنك بيع أي خدمة تتخيلها كالكتابة ونظم الشعر وصناعة الفيديوهات الإعلانية..إلخ، من القوائم الرئيسية للعمل الكتابة والترجمة والتسويق الإلكتروني وصناعة الفيديو والأنيميشن والموسيقى والبرمجة وتصميم الجرافيك.

## Simply hired

منصة كاملة للبحث عن الوظائف تحوي الكثير من الخيارات، وطريقة جيدة للبحث عن بعض خدمات الاعمال الحرة، فإذا كنت كاتب أو مصمم جرافيك أو مطور ويب فيمكنك البحث بسهولة عن عمل في مجالك من خلال الموقع .



حاضنة أفكار بلس وفريق سند التنموي

يمكن النقل والإقتباس

---