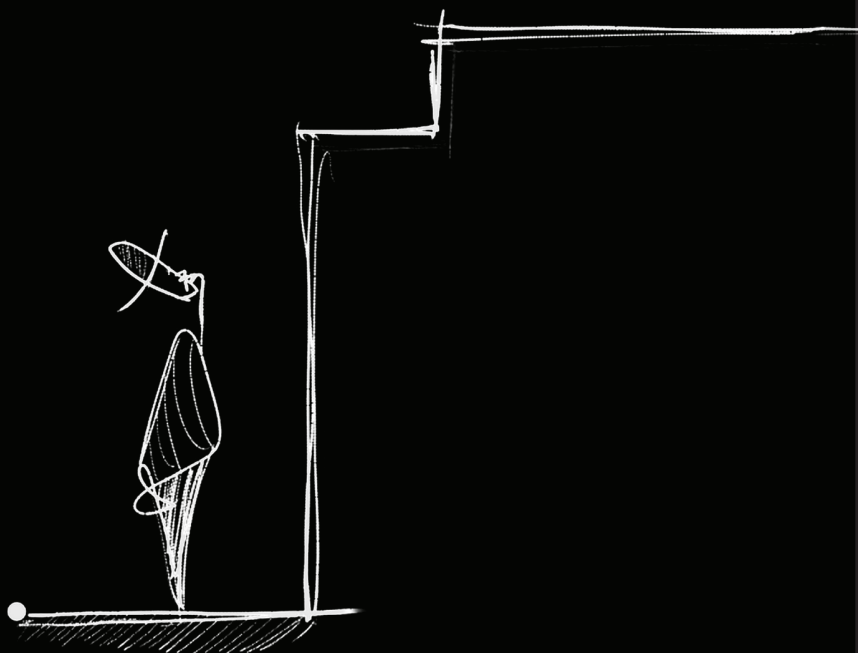


# کارفرماها پرواز نمی کنند!

ارتباط اصولی معمار - کارفرما؛ حلقه گمشده معماری موفق



رضا دهقان

# کارفرماها پرواز نمی‌کنند!

ارتباط اصولی معمار - کارفرما؛

حلقه گمشده معماری موفق



کانون معماران و شهرسازان

عنوان: کارفرماها پرواز نمی‌کنند! ارتباط اصولی معمار - کارفرما؛  
حلقه گمشده معماری موفق  
پدید آورنده: رضا دهقان  
مشخصات ظاهری: ۳۹ ص.  
موضوع: بازاریابی / معماری  
انتشار نسخه اول: ۱۳۹۹  
انتشار نسخه دوم: ۱۴۰۰  
قیمت: ۶۹۰۰۰ تومان

# کارفرماها پرواز نمی‌کنند!

ارتباط اصولی معمار - کارفرما؛

حلقه گمشده معماری موفق



کانون معماران و شهرسازان

## فهرست مطالب

۱	پیشگفتار.....
۴	کمتر کار کن بیشتر بر!.....
۱۱	مشت میمون!.....
۱۷	بذار کمکت کنم.....
۲۱	کارِ تخصصی.....
۲۹	راهنمای گام به گام عملیاتی.....
۳۳	سخن پایانی.....

## پیشگفتار

چه انتظاری از کارفرما داریم؟! اونا نه عقابن که رو به آسمون پرواز کنن و اوج بگیرن و نه یکی از کارکترهای فیلم چهار شگفت‌انگیز که دست و پاشون دراز بشه و بدون گذشتن از پله‌های شناخت، همراهی و اعتماد، پاشون رو بذارن به مرحله قرارداد با معمار!

اما روند پیش‌فرض معمارها برای اینکه کارفرما رو از قرار اول تا مرحله انجام طراحی برسونن، چنین چیزیه:

- مشتری باهات تماس می‌گیره و برای بازدید از پروژه درخواست می‌کنه که به سایت بری و قراری رو باهم تنظیم می‌کنین.

- شروع به رانندگی می‌کنی و خودت رو به اونجا می‌رسونی. احتمالاً مشتری هنوز نیومده و مدتی رو منتظر می‌مونی تا برسه.

- مشتری ازت در مورد پروژه ایده می‌خواد و شما برای تحت تاثیر قرار دادن مشتری، شروع به صحبت کردن در مورد ایده‌ها می‌کنی

- مشتری یکی از ایده‌ها رو می‌پسنده

- شروع به سوال پرسیدن از شما می‌کنه و شما تمام تلاش خودت رو می‌کنی که هیچ سوالی بی‌پاسخ نمونه.

- قرار تمام می‌شه و شما وقت می‌ذارید و برای مشتری چندتا اتود می‌زنی و براش می‌فرستی تا نظرش رو اعلام کنه (تا وقتی اتودی که زدی رو دوست نداشته باشه این روند تکرار می‌شه)

- مشتری یکی از طرح‌ها را می‌پسندد و شما وقت بیشتری برای طرح صرف می‌کنی.
- قرار دیگری تنظیم می‌کنی و طرح نهایی ت رو ارائه میدی.
- مشتری ازت می‌پرسد که می‌تونیم جلسه‌ی دیگری داشته باشیم تا من در این مورد کمی فکر کنم؟ شما موافقت می‌کنی
- مشتری قرار بعدی رو کمی به تاخیر می‌ندازه، چون مشغوله!
- ازت می‌پرسد که می‌تونی به دفترش بری؟ با خودت می‌گی این همه ایده و زمان صرفش کردم پس می‌رم و قبول می‌کنی
- کارفرما توی دفترش شمارو از چشم می‌گذورنه و قیمت می‌پرسد، اما بهت گوش نمیده و هر قیمتی بگی، جواب یکیه: خیلی زیاده این هزینه!
- توی این وضعیت دو تا گزینه داری:

۱. قیمت رو تا جایی که مشتری قبول کنه پایین میاری. کارفرما میلیون‌ها به جیبش می‌زنه و شما میلیون‌ها از دست میدی!

۲. از قیمت پیشنهادی خودت کوتاه نمیای و بعد از چند مدت باخبر می‌شی که معماری با هزینه کمتر، کار رو قبول کرده (احتمالاً برای اجرای پروژه پیشنهادی شما که دست کارفرماست) و شما می‌مونی و زمان و هزینه‌ای که برای این موضوع صرف کرده بودی.

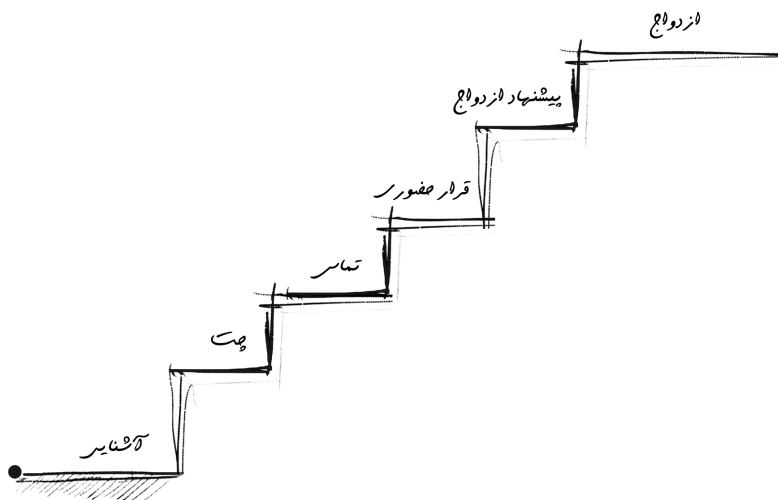
اما چرا اینطوری شد؟! تقصیر کارفرماها هست؟ نه

بذارین با یک مثال، بررسی کنیم که چرا اینطوری شد...

فرض کنین توی کافه‌ای با کسی آشنا شدین و گفتگوی کوتاهی با هم تجربه کردین. قرار ملاقات دیگه‌ای گذاشتین و دوباره همدیگه رو می‌بینین و بعد از مدتی در همون قرار دوم، پیشنهاد ازدواج می‌گیرین!

حتی اگر طرف مقابلتون از نظر شما آدم بی‌نقصی باشه و وقتی که باهم گذروندین بی‌نظیر بوده باشه، باز هم ممکنه بهش بی‌اعتماد بشین و در بهترین حالت تذکر بدین که چنین پیشنهادی نیاز به آشنایی بیشتری داره.

معمولاً روند مرسوم ارتباطی که به ازدواج ختم می‌شه، اینطوره:



در این نوشتار تلاش شده تا از طریق تجربه معمارهای موفق و متخصصین حوزه بازاریابی، مسیری برای معمارهای جوان و دفاتر نوپای معماری ترسیم بشه. مسیری که کارفرما رو از اولین پله یعنی آشنایی تا مرحله قرارداد و طراحی برسونه.