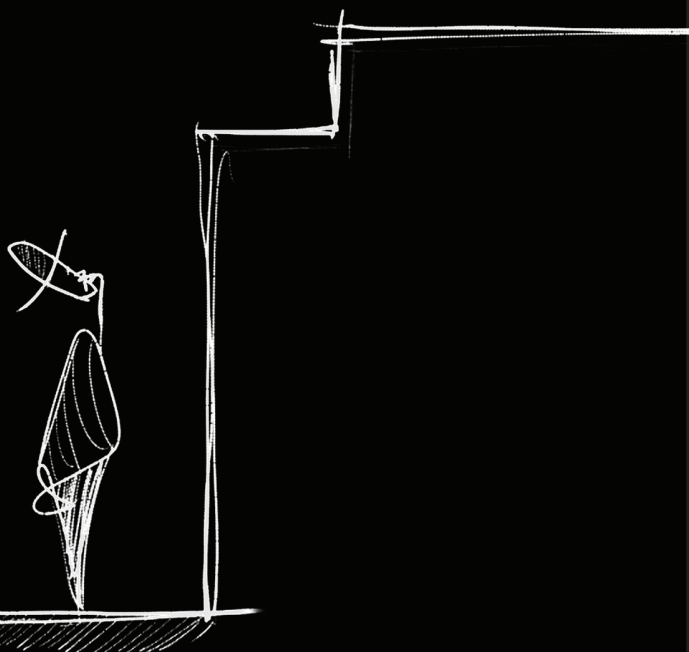


کارفرماها پرواز نمی‌کنند!

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
نویسنده: رضا دهقان
مشخصات ظاهری: ۳۹ ص.
موضوع: بازاریابی / معماری
انتشار نسخه اول: ۱۳۹۹
انتشار نسخه سوم: ۱۴۰۴
قیمت: ۲۱۷۰۰۰ تومان

کارفرماها پرواز نمی‌کنند!

ارتباط اصولی معمار - کارفرما؛
حلقه گمشده معماری موفق



کانون معماران و شهرسازان

فهرست مطالب

۱	پیشگفتار
۵	کمتر، بیشتر است
۱۱	استراتژی اعتمادسازی هوشمندانه
۱۷	مشاوره کارشناسی
۲۱	پروپوزال؛ ارزشی که باید به رسمیت شناخته شود
۲۹	تنظیم قرارداد
۳۳	راهنمای پیاده‌سازی
۴۱	سخن پایانی

پیشگفتار

تصور کنید کارفرمایی با شما تماس می‌گیرد و درخواست بازدید از محل پروژه را دارد. با اشتیاق به محل می‌روید، اما کارفرما هنوز نرسیده و شما منتظر می‌مانید. وقتی بالاخره می‌رسد، از شما ایده می‌خواهد. شما برای جلب توجه او، ایده‌های خلاقانه‌تان را ارائه می‌دهید و او یکی را می‌پسندد. سپس سؤال‌هایش شروع می‌شود و شما تمام تلاش‌تان را می‌کنید تا هیچ پرسشی بی‌پاسخ نماند. بعد از جلسه، ساعت‌ها وقت می‌گذارید و اتودهایی آماده می‌کنید

اما کارفرما طرح را تأیید نمی‌کند و درخواست تغییرات یا جلسات بیشتری دارد. در نهایت، یا مجبور می‌شوید قیمت را تا حد ممکن پایین بیاورید و با ضرر پروژه را بپذیرید، یا کارفرما با ایده‌های شما سراغ معمار دیگری می‌رود که ارزان‌تر کار می‌کند. این چرخه برای بسیاری

از معماران، به‌ویژه جوانان و دفاتر نوپا، آشناست. اما چرا این اتفاق می‌افتد؟

مشکل نه در کارفرما، بلکه در رویکرد ماست. ما انتظار داریم کارفرما پس از یکی دو جلسه، آماده عقد قراردادی ایده‌آل باشد، در حالی که رابطه حرفه‌ای با کارفرما، مانند هر رابطه معنادار دیگری، نیاز به طی مسیری است که بستر شناخت تدریجی و اعتمادسازی را فراهم آورد.

فرض کنید در کافه‌ای با کسی آشنا می‌شوید و پس از گفت‌وگویی کوتاه، در همان ملاقات اول پیشنهاد ازدواج دریافت کنید! حتی اگر طرف مقابل ایده‌آل به نظر برسد، چنین پیشنهادی عجیب و غیرمنطقی است.

رابطه‌ای که به ازدواج ختم می‌شود، از پله‌های مشخصی می‌گذرد: آشنایی، گفت‌وگوهای بیشتر، قرارهای حضوری و در نهایت، تصمیم به تعهد.

این کتاب مسیری مشابه برای معماران ترسیم می‌کند؛ مسیری که کارفرما را از پله اول، یعنی آشنایی، به پله آخر، یعنی قرارداد و طراحی، می‌رساند. با الهام از تجربیات معماران موفق و اصول بازاریابی، این راهنما به شما نشان می‌دهد چگونه

- با پیشنهادهای کوچک و هدفمند، رابطه‌ای حرفه‌ای با کارفرما آغاز کنید؛
- با مشاوره‌های دقیق، اعتماد او را جلب کنید؛
- پروپوزال‌هایی ارائه دهید که ارزش کارتان را نشان دهد؛
- قراردادهایی حرفه‌ای تنظیم کنید که به همکاری‌های پایدار منجر شود.

کارفرماها پرواز نمی‌کنند ۳

هدف ما توانمندسازی معماران جوان و دفاتر نوپاست تا با تکیه بر تخصص و مهارت‌های حرفه‌ای، نه تنها در بازار رقابتی معماری موفق شوند، بلکه روابطی بلندمدت و مؤثر با کارفرمایان خود بسازند.