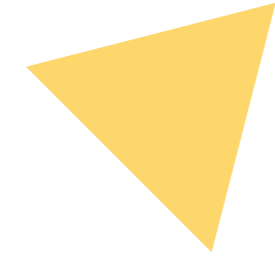
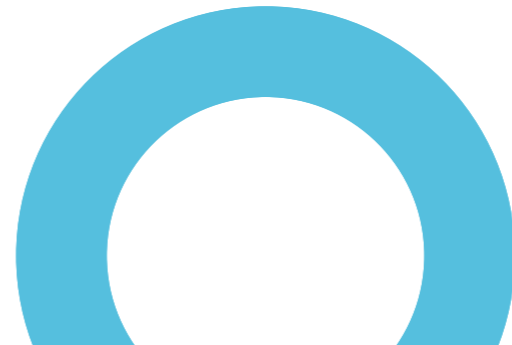




Freelance Grafik Tasarımcılar İçin 33 Altın İpucu





İçindekiler

- Müşteri İlişkileri (4-9)

#1 Müşterilerinize piyasanın çok aşağısında fiyatlar vermeyin.

#2 Tasarım süreçlerini müşterilerinize en iyi şekilde açıklayın.

#3 Müşteriniz her zaman haklı değildir.

#4 Mükemmel bir müşteri ilişkisi tecrübe gerektirir.

#5 Müşterinizden her zaman ön ödeme almalısınız.

#6 Müşteriniz size ani parlarsa sakinleşmesini bekleyin.

#7 Müşterileriniz için ekstra yol katetmekten çekinmeyin.

#8 Bir sözleşme veya çalışma şartları oluşturun.

#9 Devamlı müşteriler ve müşterilerinizden referanslar edinmeye gayret edin.

#10 Her zaman profesyonel olun

- Tasarım Yaparken (10-12)

#11 Bilgisayarda tasarım yapmadan önce fikirlerinizi kâğıda çizin.

#12 Tasarlamadan önce müşterinizin hedef kitlesini araştırın.

#13 Tasarım yaparken hitap edeceğiniz kullanıcıyı düşünün.

#14 İlham almak için tasarım tüm kaynakları kullanın.

- Zaman ve Proje Yönetimi (13-16)

#15 Üretken kalmak için ertelemeyi öğrenin.

#16 Ertelemeyi alışkanlık haline getirmeyin.

#17 Beğendiğiniz bir proje yönetimi uygulaması bulun.

#18 Yapılacaklar listesi hazırlayın ve aktif olarak kullanın.

#19 Yoğun dönemlerinizde müşterilerinize alternatifler sunun.

- Pazarlama (17-21)

#20 Etkili bir pazarlama sunumu hazırlayın.

#21 Sosyal medya avantajını kullanın.

#22 Kendinizi hem yerel olarak hem de global olarak tanıttırın.

#23 Kartvizit bastırın ve potansiyel müşterilere ulaştırın.

#24 İnternet forumlarında hizmetlerinizi tanıtmayın.

#25 İnternette tasarıma ihtiyaç duyabilecek firmaları tespit edin

#26 Hedef kitlenizi araştırın ve gelecekte nereye gidebileceklerini analiz edin.

- Diğer Bazı Önemli Noktalar (22-26)

#27 Çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturun. Farklı sektörden işlerinize portföyünüzde yer verin.

#28 Masaüstünüz ve telefonunuz için bir e-posta istemcisi edinin. (bkz. Outlook)

#29 Hatalarınızdan ders alın ve yola devam edin.

#30 Gelen her projeyi kabul etmeyin.

#31 Eleştirilere yüz çevirmeyin, işe yarar çıkarımlar yapmaya çalışın.

#32 Ara sıra bilgisayarınızdan uzaklaşın ve güneş ışığı alın.

#33 Egzersiz yapmayı ihmal etmeyin. Unutmayın; sağlam zihin sağlam vücutta bulunur.

Önsöz

Freelance grafik tasarımcı olmak; müşteri bulmaktan başlayan, tasarım yapım aşamasından baskıya kadar giden uzun ve çetrefilli süreçleri yönetmek demektir. Bu süreçlerin her birinde türlü türlü ve kimi zaman eşi benzeri olmayan zorluklarla karşılaşır ve isyan etmenin eşiğine gelirsiniz. Özellikle freelance grafik tasarım alanında yeni olanlar bu süreçlerde çok daha fazla zorlanırlar. Diğer taraftan, bu alanda tecrübeli grafik tasarımcılar ise zorluklarla nasıl başa çıkacaklarını çok iyi öğrendikleri için, işlerini daha az sıkıntıyla ve şevkle yaparlar. Peki, yeni başlayanlar için ne zaman bitecek bu çile?

Grafik tasarım alanında tecrübeli olduğunuz bir nokta arıyorsanız; satış, pazarlama, müşteri ilişkileri, proje ve zaman yönetimi gibi pek çok ilgili alanda da işinize yetecek kadar başarılı olmalısınız. İşin özünde; sadece iyi grafik tasarım yapıyor olmak, başarılı bir freelance grafik tasarımcı olmanız anlamına gelmez. İyi bir freelance grafik tasarımcı olmak için, yaptığınız işi pazarlayabilmeli, müşterilerinizle ilişkilerinizi en doğru şekilde yönetebilmeli ve zamanınıza hakim olabilmelisiniz. Bu süreçlerin bir kısmı bire bir karşınızdaki başka bir insan(müşteri) ile etkileşim gerektirdiği için de yaşanarak edinilen / edinilecek tecrübeler oldukça değerlidir. Bu tecrübeleri daha önce edinmiş freelance çalışan grafik tasarımcıların da paylaşacakları sizin için altın değerindedir. Tecrübeden gelen bilgiyi öğrenip, ardından kendiniz tecrübe ile bu bilgiyi doğrularsanız ya da modifiye ederseniz işte o noktada gerçek bir öğrenme gerçekleşmiş olur. Grafik tasarım süreçlerinde baskı ve baskı firmalarının yeri yadsınamaz. Aynı

şekilde matbaaların işleyişlerinde de grafik tasarımcıların oldukça önemli bir rolü vardır. Biz Bidolubaskı olarak kurulduğumuz günden bugüne grafik tasarımcı iş ortaklarımızın matbaacılık sektörü ile ilgili yıllar boyunca karşılaştıkları problemleri anlamaya ve bu problemlere çözümler bulmaya çalışıyoruz. Bu nedenle de grafik tasarım alanı ve grafik tasarımcılar için ürettiğimiz her değerinde aslında bize değer kattığını çok iyi biliyoruz. Bu e-kitap ile de grafik tasarım alanında zorluk çeken veya çekebilecek olan grafik tasarımcıların işini biraz olsun kolaylaştırmayı hedefliyoruz.

****Bu e-kitap, [Bidolubaski.com](https://bidolubaski.com) tarafından, yıllardır iç içe olduğumuz grafik tasarımcıların bize kattıkları ve bize öğrettikleri her şey için bir teşekkür mahiyetinde hazırlanmış olup, grafik tasarım alanına değer katması için ücretsiz olarak paylaşılmıştır.**



Müşteri İlişkileri

Müşteriler her sektör ve işte olduğu gibi grafik tasarım alanında da oldukça önemlidir. Özellikle freelance olarak grafik tasarım işi ile uğraşanlar için müşterinin kazanılması ve elde tutulması oldukça zor ama bir o kadar da değerli bir iştir. Bu nedenle müşterileriniz ile kuracağınız her tür ilişkinizde dikkatli olmalı ve tüm süreçleri en iyi şekilde yönetmelisiniz.





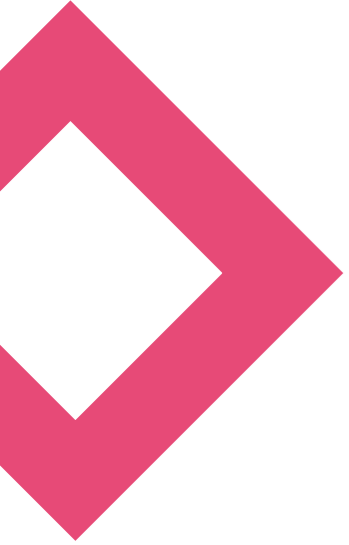
Müşteri İlişkileri

#1 Müşterilerinize piyasanın çok aşağısında fiyatlar vermeyin.

Müşterileri anlamak aslında biraz da psikolojik bir olaydır ve onları anlamanın en sağlıklı yolu kendinizi karşı taraftaki kişinin yerine koymaktır. Şöyle düşünün bir hizmet satın alacaksınız ve o hizmetin piyasa değerinin çok aşağısında bir fiyat teklif edildi. Alacağınız hizmetin kalitesinden şüphe duymaz mısınız? Ayrıca emek ve zaman hayatınızdaki en değerli varlıklarınızdır. Bir iş için fiyat verirken en önemli kıstasınız emek ve zamanınıza değer olup olmadığını sorgulamak olmalı.

#2 Tasarım süreçlerini müşterilerinize en iyi şekilde açıklayın.

Hepimiz müşterimizin bizi anlamasını ve anlayış göstermesini bekleriz. Ancak çoğu durumda bunu beklerken müşterilerimize, kendimizi yeterince anlatma zahmetine girmeyiz. İşte bu çok yaygın olarak yapılan ve dikkat edildiğinde pek çok sorunu çözen bir hata. Bir iş aldığınızda müşterilerinizi tasarım süreçleri konusunda olabildiğince bilgilendirin. Özellikle öngördüğünüz zorlukları ve işin teslim süresinde oluşabilecek gecikmeleri müşterilerinize detaylı bir şekilde anlatın.





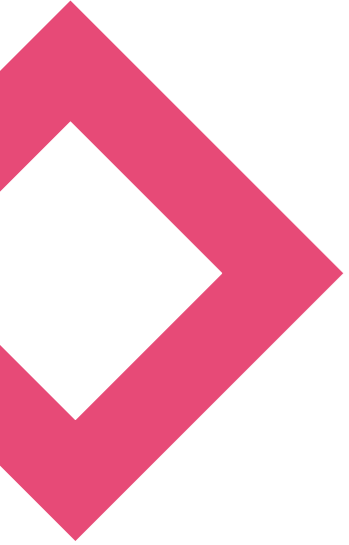
Müşteri İlişkileri

#3 Müşteriniz her zaman haklı değildir. Bu nedenle nazik bir şekilde hemfikir olmadığınızı belirtin.

Türkçe’de yaygın olarak kullanılan bir deyiş vardır; “müşteri her zaman haklıdır”. Bu deyiş tamamıyla hatalıdır, bu deyişi unutun. Müşterileriniz de hata yapabilir ve hatta uzman olmadıkları tasarım konusunda sıklıkla yanlış kararlar verebilirler. Unutmayın ki yaptığınız işin uzmanı sizsiniz ve bu konuda görüş ayrılığına düşüyorsanız, nedenlerini müşterinize açıklamalı ve onu ikna etmeye çalışmalısınız. Ancak, tasarım konusunda bile müşterilerinizin haklı olacağı kısımlar olacaktır ve bu kısımlar hakkındaki eleştirileri de olumlu olarak değerlendirerek gerekli aksiyonları almalısınız.

#4 Mükemmel bir müşteri ilişkisi tecrübe gerektirir. Acele etmeyin.

Pek çoğumuz bir şeylerin bir an önce rayına girmesi ve mükemmel bir şekilde işlemesi konusunda sabırsız davranırız. Müşteri ile ilişkilerde ise işler hiç de düşündüğünüz kadar kolay ilerlemez. Bunun sebebi ise her bir insanın farklı kişiliklere sahip olmasıdır. Bu nedenle müşterilerinizle mükemmel ilişkiler kurmak zaman gerektirir, hiç ama hiç acele etmenize gerek yok.





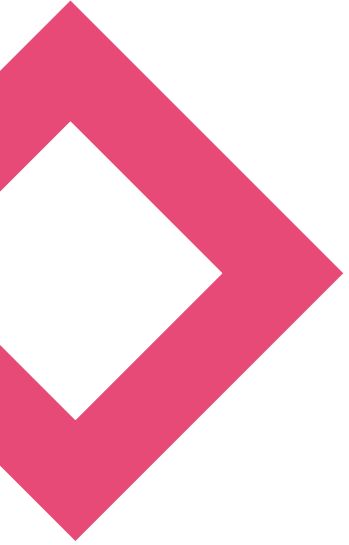
Müşteri İlişkileri

#5 Müşterinizden her zaman ön ödeme almalısınız.

Freelance grafik tasarımcıların en çok problem yaşadığı kısımlardan biri yaptıkları işin ücretini almaktır. Bu nedenle yapacağınız iş öncesinde ön ödeme almak, bir nebze olsun bu süreci kolaylaştıracaktır. Yapacağınız grafik tasarım işi öncesi aldığınız ön ödeme, müşterinizin yapacağınız işe güven ve saygı duymasını da sağlayacaktır. Müşterileriniz ortada bir iş olmadığı için ön ödeme yapmaya direneceklerdir, ancak unutmayın ki işe başladığınız an ortaya koyacağınız emeği, bir karşılığı olmadan ortaya koyuyor olabilirsiniz. Bu nedenle bir iş üzerinde çalışmaya başlarken işe vereceğiniz emeği göz önünde bulundurarak ön ödeme almalısınız.

#6 Müşteriniz size ani parlarsa, bir süre sakinleşmesini bekleyin ve sonra cevap yazın.

Müşteriler ve grafik tasarımcılar arasında bir konu üzerinde anlaşamama oldukça normal bir durum. Ancak bazı durumlarda müşterileriniz duruma aşırı tepki gösterebilir ve bu durum işinizi riske atabilecek bir noktaya gelebilir. Böyle durumlarda tartışmayı devam ettirmek size hiçbir fayda sağlamayacak, hatta emeklerinizin boşa gitmesine sebep olacaktır. Bu nedenle, bu durumlarda görüşmeyi sonlandırarak, müşterinizin sakinleşmesi için ona süre verin. Eğer bu süreç sonunda müşteriniz ile iletişiminiz hala düzelmediyse ve bu durum işin akışına engel oluyorsa, işi uygun koşullarla ve uygun bir dille sonlandırın.





Müşteri İlişkileri

#7 Müşterileriniz için ekstra yol katetmekten çekinmeyin.

Sadece grafik tasarım alanı için değil, freelance iş yapan herkes için müşteriler oldukça değerlidir. Bu nedenle müşterileriniz için ekstra yol gitmeniz gerektiğinde bunu bir yük olarak görmeyin. Müşterileriniz harcadığınız bu çabayı görerek bunu da takdir edecek ve bu size yeni işlerin kapısını açacaktır. Özellikle freelance dünyasında kapının nereden açılacağı hiç belli olmaz. Kat ettiğiniz yol, müşteriniz için vereceği işe de ne kadar değer verdiğinizin bir göstergesi olacaktır.

#8 Bir sözleşme veya çalışma şartları oluşturun ve müşterilerinizin bu sözleşmeye sadık kalmasını sağlayın.

Bazı müşteriler şirketlerin katı yapılarından korktukları için freelance grafik tasarımcılarla çalışmayı tercih ederler. Ancak freelance çalışma hiçbir kuralın olmadığı ve herkesin istediği şekilde hareket ettiği bir çalışma biçimi anlamına gelmez. Yapılan iş boyunca hem müşterinin hem de grafik tasarımcının birbirine karşı sorumlulukları bulunmaktadır. Bu şartları işe başlamadan, gerek sözlü gerekse de yazılı kurallarla netleştirin ve müşterinizin bu kurallara uymasını sağlayın.



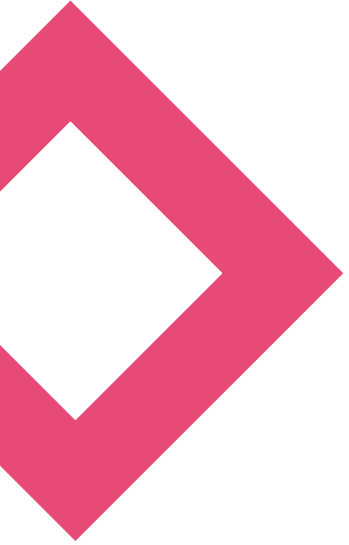
Müşteri İlişkileri

#9 Devamlı müşteriler ve müşterilerinizden referanslar edinmeye gayret edin.

Freelance olarak yapılan çalışmalarda referanslar oldukça kıymetlidir. Şöyle ki ileride yapacağınız işlerin yüzde 80'inin referanslardan geldiği bir noktaya bile ulaşabilirsiniz. Bu nedenle, devamlı müşterilerinizi memnun etmeye ve bu müşterileriniz sayesinde yeni müşteriler kazanmaya özen gösterin. Ayrıca devamlı müşterilerinizin olması size daha güvenli hissettirecek ve alacağınız işlerde çok daha seçici olabilmenizi sağlayacaktır.

#10 Her zaman profesyonel olun.

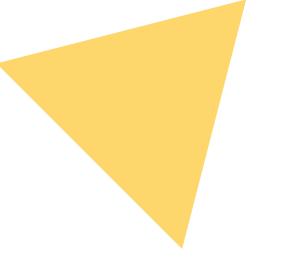
Özellikle ülkemizde insanlar oldukça sıcakkanlı ve samimidirler. Birçok müşteriniz bu samimiyeti iş hayatlarında da devam ettiriyor olacaklardır. Bu kötü bir şey olmamakla beraber, çizeceğiniz profesyonel çizginin aşılmasına sebep olabilir. Bu nedenle, ne kadar samimi olursanız olun bir noktada profesyonel çizginizi korumalısınız. Bu müşterinizin size saygı duymasını ve işlerinizin çok daha kolay yürümesini sağlar. Aksi takdirde işlerinizin aksamaya başladığını ve iş düzeninizin bozulduğunu görebilirsiniz.





Tasarım Yaparken

Hepimizin tasarım süreçlerine farklı farklı yaklaşımları var. Bazıları doğrudan bilgisayara geçer ve bazıları ise kalemle başlar. Her iki durumda da tasarım yaparken bazı konulara özen göstermek önemlidir. Aşağıda bahsedeceğimiz konular, yaptığınız iş ile öne çıkmanız ve işlerinizi çok daha hızlı yapabilmeniz için önemli faydalar sağlayacaktır.





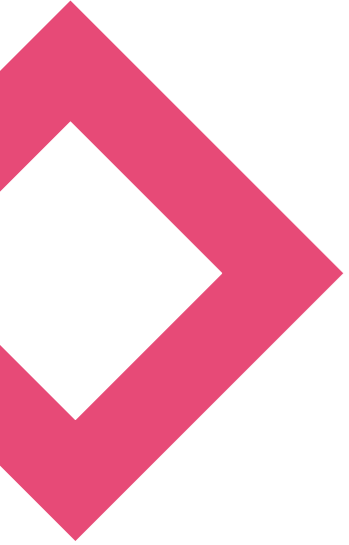
Tasarım Yaparken

#11 Bilgisayarda tasarım yapmadan önce daima fikirlerinizi kâğıda çizin.

Tasarım yaparken planlı ilerlemek hem hız kazanmak, hem de daha düzenli çalışmalar yapmak için oldukça önemlidir. Bir tasarıma başlamadan önce o tasarıma dair fikirlerinizi kağıda dökmek ve aşama aşama planlamak yaratıcılığınızı da artıran bir faktördür. Özellikle uzun soluklu çalışmalarda tasarımda bütünlük sağlamak için de tasarım planlaması oldukça faydalıdır.

#12 Tasarlamadan önce müşterinizin hedef kitlesini araştırın.

Özellikle freelance yapılan tasarım çalışmalarında müşterilerin memnuniyetini sağlamak oldukça önemlidir. Bu çalışmaların birçoğu farklı sektörlerden gelen müşterilerden oluşur, bu da farklı hedef kitleleri manasına gelir. Müşterileriniz için yapacağınız tasarımların dilinin de bu bağlamda hedef kitlesine göre belirlenmesi tasarımın başarısında önemli rol oynar. O nedenle tasarımınıza başlamadan önce işi yapacağınız firmanın hedef kitlesini araştırmalı ve gerekirse müşterinizden bu konuda bilgi talep etmelisiniz.





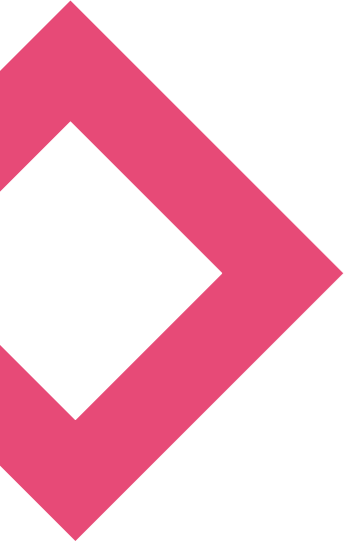
Tasarım Yaparken

#13 Tasarım yaparken kendinizi değil hitap edeceğiniz kullanıcıyı düşünün.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için yaptığınız tasarımların hedef kitle tarafından sevilmesi ve müşterinize fayda sağlaması gerekir. Bu nedenle tasarım yaparken kime ulaşmaya, kimi etkilemeye çalıştığınızı unutmamalısınız. Pek çok grafik tasarımcının düştüğü hata, kendi perspektiflerinin dışına çıkamamaktır. Eğer bu bariyeri aşar ve hedef kitlenin bakış açısından tasarımı yapabilirsiniz, başarının da ardınızdan gelmesi sürpriz olmaz.

#14 İlham almak için tasarım galerilerinin dışındaki kaynakları da kullanın.

Freelance tasarım yapmaya yeni başlıyorsanız, karşınıza çıkabilecek olan her türden tasarım talebine karşı hazırlıklı olmalısınız. Freelance çalışmalarda yelpaze o kadar geniş olabilir ki, bir gün sanat galerisi afişi tasarlarken, diğer gün bakkal logosu yapabilirsiniz. Bu nedenle ilham kaynağınızı tek bir tür üzerine odaklamak yerine, her tür tasarımdan ilham almaya yönelmelisiniz. Tabii ilerleyen dönemlerde sadece bir noktaya yönelmek isteyebilirsiniz ve o noktada ilham odağınızı da belirlemek tamamen size kalmış bir şey.



Zaman ve Proje Yönetimi

Zaman ve proje yönetimi, freelance tasarımcılar için iki önemli anahtardır. Bir noktada iki işi aynı anda yetiştirmeniz gerektiği gerçeği ile yüzleşeceksiniz. Bu durumla karşı karşıya geldiğinizde zamanınızı ve projelerinizi en etkili şekilde yönetmelisiniz. Freelance çalışanların en çok dert yandığı konu, dönem dönem aşırı yoğunluk olması ve bazı dönemlerde ise hiç iş olmamasıdır. Bu nedenle zamanınızı ne kadar iyi yönetirseniz, sezonsal faktörlerden o kadar az etkilenirsiniz.

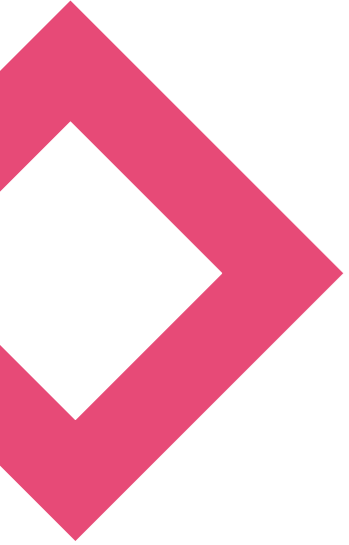


#15 Üretken kalmak için ertelemeyi öğrenin.

Freelance tasarımcılar için öyle dönemler oluyor ki, tüm gelen işleri yetiştirmek asla mümkün olmayabiliyor. İşte bu durumlarda yapmanız gereken işler arasında önceliklendirme yaparak, daha önemsiz işleri mümkün mertebe ertelemeye çalışmaktır. Burada önem sadece işin size kazandıracığı para değil, aynı zamanda işin devamlılığı ve potansiyel referans durumudur. Bu değerlendirmeleri yaptıktan sonra işerinizi mümkün olan en kısa sürede bitirmeye çalışın ve müşteri kaybetmemeye özen gösterin.

#16 Ertelemeyi alışkanlık haline getirmeyin.

İşler biriktiğinde ve yetişmeyeceğinde ertelemek iyi bir yöntem olabilir, ancak bunu bir alışkanlık haline getirmek oldukça tehlikelidir. Freelance çalışmalarda olumlu referans ne kadar önemliyse, olumsuz referans da bir o kadar tehlikelidir. Bu nedenle erteleme veya siparişi iptal etme gibi işlemlerden olabildiğince kaçının. Önünüzdeki projelere bakarak bir yoğunluğunuz olacağını ön görüyorsanız, işleri alıp ertelemek yerine almamayı tercih etmelisiniz.





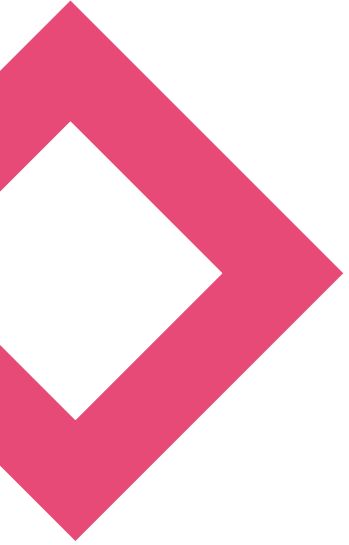
Zaman ve Proje Yönetimi

#17 Beğendiğiniz bir proje yönetimi uygulaması bulun ve ona sadık kalın.

Freelance çalışmalarda gelen iş sayısı arttıkça, bu işlerin yönetimi de bir o kadar karışık bir hal almaya başlar ve işlerde unutulma, gecikme gibi istenmeyen durumlar ortaya çıkar. Bu noktada online proje yönetimi uygulamalarını kullanmak sizi oldukça rahatlatacaktır. Trello ve Asana gibi ücretsiz birçok online proje yönetimi uygulamasından birini kullanarak işe başlayabilirsiniz.

#18 Yapılacaklar listesi hazırlayın ve aktif olarak kullanın.

Yapılacaklar listesi hazırlamak ciddi bir düzeni beraberinde getirir. Bu düzen sayesinde işlerinizdeki hızınız ve yaratıcılık seviyeniz hızla artar. Ancak şimdiden uyaralım bu tarz listeleri kullanmaya başlamak genelde kolaydır ama devamını getirmek pek çok insanın başaramadığı bir şeydir. Eğer bu konuda başarılı olmak istiyorsunuz, bu listenin devamlılığını sağlamak ve aktif olarak kullanmak için çaba sarf etmelisiniz. Emin olun çabanıza fazlasıyla değecek.

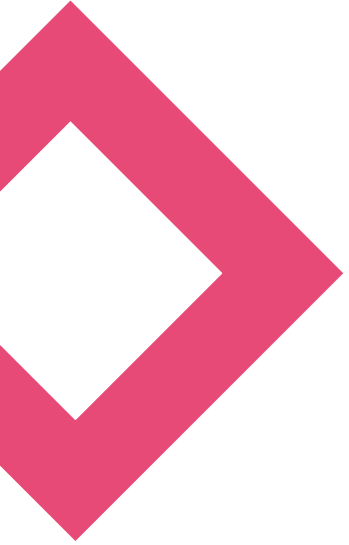




Zaman ve Proje Yönetimi

#19 Yoğun dönemlerinizde müşterilerinize alternatifler sunun.

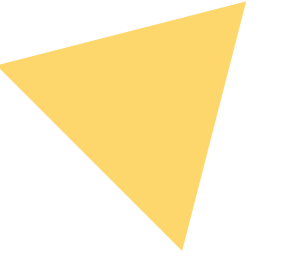
Her gelen işi almak zorunda hissetmemelisiniz. Doğrudan işi kabul etmemek yerine müşterinizi işlerine güvendiğiniz başka bir grafik tasarımcıya yönlendirerek, müşterinize yardımcı olmaya çalıştığınızı hissettirin. Böylece müşterinizin işi hallolduğu için negatif bir referans olmak yerine, pozitif bir referans olarak size katkı sağlayacaktır.





Pazarlama

Freelance grafik tasarımcılar genellikle eş-dost yardımıyla iş yapıp pazarlamaya ihtiyaç duymayacaklarını düşünür, ancak çoğunlukla başarısız olurlar. Potansiyel müşterilere ulaşmak için, kendinizi sürekli pazarlamanız ve diğer pek çok tasarımcıdan daha değerli olduğunuzu ispatlamanız gerekir. Pazarlama teknikleri hakkında bilgi edinmeniz işlerinizin yolunda gitmesi açısından oldukça kıymetli olacaktır.



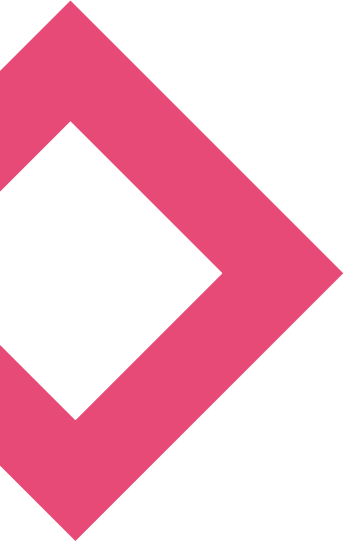


#20 Etkili bir pazarlama sunumu hazırlayın.

Müşterilerinize satış için gittiğinizde onlara yaptığınız işleri ve kendinizi tanıttığınız bir sunum göstermek, güven kazanmak ve satışı gerçekleştirmek için oldukça önemlidir. Hazırlayacağınız sunumun tasarımı bile tek başına önemli bir izlenim bırakmaya yetecektir. Müşteriler işleri konusunda size güvenmek için daha önce başarılı olmuş işlerinizi görmek ister. Bu nedenle daha önce yaptığınız işlere de sunumda yer vermeniz, hatta mümkünse müşteriye özel aynı sektörden örneklerle yer vermeniz çok işe yarayacaktır.

#21 Sosyal medya avantajını kullanın.

Sosyal medya günümüz pazarlamasının oldukça önemli bir aracı ve pazarlama denildiğinde sosyal medya olmazsa olmaz. Grafik tasarım alanında tanıtım için yoğun olarak kullanılan sosyal medya platformlarını (Instagram, Pinterest vb.) etkin olarak kullanmak, yeni müşteriler kazanmanıza yardımcı olacaktır. Sosyal medyadan dönem dönem reklamlar vermek de yeni müşteri bulmakta sıkıntı çektiğiniz dönemlerde çok işinize yarayacaktır.



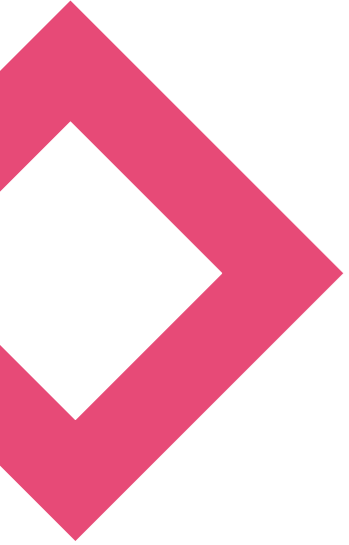


#22 Kendinizi hem yerel olarak hem de global olarak tanıtır ve pazarlarır.

Grafik tasarım, alan itibariyle global bir iş dalıdır. Bu nedenle ülke sınırları içerisinde sıkışmayın ve kendinizi dünya genelindeki fırsatlara açık tutun. Global olarak iş yapmak istiyorsanız, global freelance platformlarını kullanabilir, başlangıç olarak kendinizi test edebilirsiniz. Ayrıca, yerel ölçekte yapacağınız tanıtımlarda bölgelere odaklanarak ilerlemek yerelde daha hızlı sonuçlar almanızı sağlayacaktır.

#23 Kartvizit bastırın ve potansiyel müşterilere ulaştırın.

Freelance çalışanlar için kartvizit, firmaların kartvizit bastırmasından çok daha önemlidir. Bu nedenle kartvizit bastırarak ve bu kartvizitleri olabildiğince çok kişiye ve odaklı bir şekilde ulaştırabilirsiniz, alacağınız geri dönüşler sizi umduğunuzdan daha fazla şaşırtabilir. Özellikle olumlu referanslar alacağınız müşterilerinize fazladan kartvizit vermeye çalışın, böylece daha kolay yönlendirmeler alabilirsiniz.



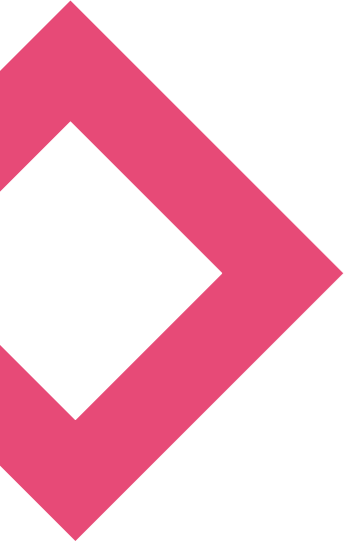


#24 İnternet forumlarında hizmetlerinizi tanıtmayın.

İnternet forumları artık eski popülerliğini kaybetmiş durumda ve forumlarda yapılan tanıtımlar pek çok kişi için işi ucuz gösteriyor. Özellikle grafik tasarım alanında forumların kullanımı günümüzde büyük ölçüde bitti diyebiliriz. Bu nedenle forumlar yerine alternatif reklam / tanıtım kanallarına yönelmenizde fayda var.

#25 İnternette grafik tasarıma ihtiyaç duyabilecek firmaları tespit ederek onlara ulaşın.

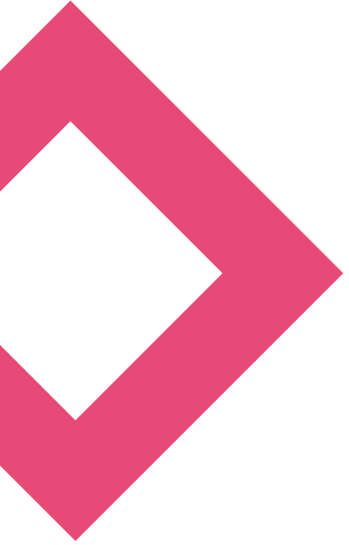
Teknolojinin hızla yaygınlaşması, sosyal medya kullanımının artması ve daha çok firmanın kendi sitesini yapmak istemesi grafik tasarıma duyulan ihtiyacı artırdı. Bir grafik tasarımcı olarak internette dolaşırken, hangi firmaların grafik tasarım desteğine ihtiyaç duyduğunu kolaylıkla anlayabilirsiniz. Bu firmalara iletişim kanallarından ulaşarak, onlara freelance olarak destek olabileceğinizi söyleyin. Böylece ölü sezonlarınızı da hareketlendirebilirsiniz.





#26 Hedef kitlenizi araştırın ve gelecekte nereye gidebileceklerini analiz edin.

Türkiye'deki firmalar hızla gelişiyor ve teknolojiye ayak uyduruyor. Bunun sebebi müşterilerinin dijital ortamda daha fazla zaman geçiriyor olması. Bu dijital dönüşümün boyutu sektörden sektöre, firmadan firmaya değişiklik gösteriyor. Eğer potansiyel sektör ve firmaları doğru analiz edebilirsiniz, herkesten önce doğru noktalara yönelebilir ve hatırı sayılır bir başarı elde edebilirsiniz.



Diğer Bazı Önemli Noktalar

Freelance grafik tasarıma başlamadan bilseydim birçok zararın önüne geçer, daha fazla ve karlı işler alabilirdim denilen bazı ipuçları var. Özellikle bu mesleğe yıllarını vermiş kişiler bu bilgileri daha önce öğrenmedikleri için kaybettikleri fırsatları çok iyi bileceklerdir.



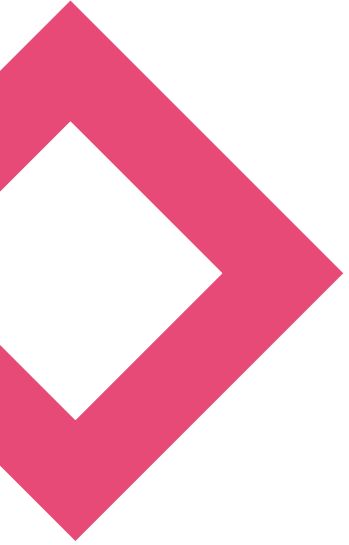
Diğer Bazı Önemli Noktalar

#27 Çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturun. Farklı sektörden işlerinize portföyünüzde yer verin.

Portföy oluştururken farklı sektörler ve firmalar için yaptığınız işlere yer vermeniz, müşterilerinizin size güvenmesi ve daha fazla olumlu referans vermesi açısından önemlidir. Kısır kalmış portföyler müşterilerinizde yeteneklerinizin sınırlı olduğu gibi bir algı yaratabilir ve bunu da istemezsiniz. Olabildiğince çok örnek çalışma ile müşterilerinizin gözünü boyamak ilk önceliğiniz olmalı.

#28 Masaüstünüz ve telefonunuz için bir e-posta istemcisi edinin. (bkz. Outlook)

Müşterilerinizden gelen taleplere mümkün olan en kısa sürede cevap vermeniz oldukça güzel bir izlenim yaratarak, müşterinizin size karşı tolerans seviyesini artıracaktır. Bu nedenle gelen mailleri en kısa sürede görmeli ve cevap vermelisiniz. Masaüstünüze ve telefonunuza e-posta uygulaması kurmak ve böylece mailleri gözden kaçırmamak, işlerinizin yönetimi için kolaylık sağlayacaktır.





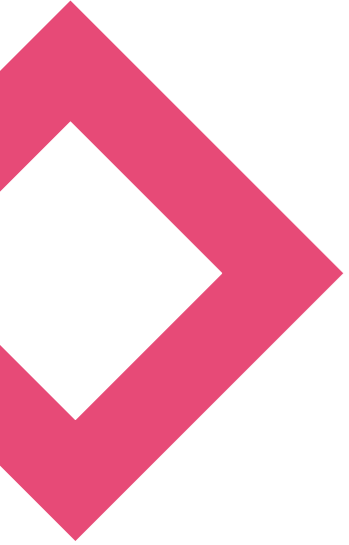
Diğer Bazı Önemli Noktalar

#29 Hatalarınızdan ders alın ve yola devam edin.

Çalışmalarınız boyunca bolca hata yapacaksınız ve iyi ki bu hataları yapacaksınız, çünkü öğrenmenin en etkili yolu hata yapmaktır. Hata yaptığınızda paniklemek yerine neden hata yaptığınızı düşünerek en çabuk ve etkili çözümü bulmaya çalışın. Ardından bu hatalardan ders çıkararak tekrar aynı hataya düşmemek için gayret edin. Unutmayın ki en iyi grafik tasarımcılar bile işlerinde hata yapıyorlar ama nasıl çözeceklerini ve ders çıkaracaklarını biliyorlar.

#30 Gelen her projeyi kabul etmeyin.

Freelance olarak çalışmaya başlayan pek çok grafik tasarımcı bir hevesle gelen her işi alma eğiliminde olur. Ancak bu yapılmaması gereken bir hatadır. Gelen işi dikkatlice incelemeli uzmanlık alanınızda olmayan ve yapamayacağınız işleri almamalısınız. Olası başarısız projelerinizde bu size olumsuz referans olarak geri dönecek ve iyi yaptığınız işleri de gölgede bırakacaktır.





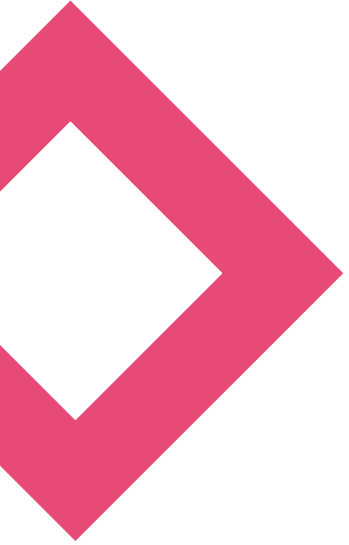
Diğer Bazı Önemli Noktalar

#31 Eleştirilere yüz çevirmeyin, işe yarar çıkarımlar yapmaya çalışın.

Müşterileriniz ya da çevrenizdeki insanlar yaptığınız işleri sıklıkla eleştireceklerdir. Bu eleştirileri iyice ve olabildiğince tarafsız bir şekilde düşünün. Eleştiri almak düşündüğünüzden çok daha iyi ve faydalı bir şeydir ve bunun kıymetini bilmelisiniz. Ayrıca 3 numaralı maddeyi tekrar hatırlatmak gerekirse, gelen eleştirilerin hepsi haklı olacak diye bir şey yok. Eğer haklı olduğunuzu düşünüyorsanız bunu en uygun dille karşıdaki kişi ile paylaşmalısınız.

#32 Ara sıra bilgisayarınızdan uzaklaşın ve güneş ışığı alın.

Tasarım işi ile uğraşan kişiler genellikle bilgisayarları ile oldukça fazla zaman geçirirler. Çok çalışmanız güzel bir şey ama bilgisayar başında uzun süreler kalmanız yaratıcılığınızı ve performansınızı olumsuz yönde etkiler. Bu nedenle belli aralıklarda bilgisayarınızın başından kalkmalı ve hava almalı, dinlenmelisiniz.

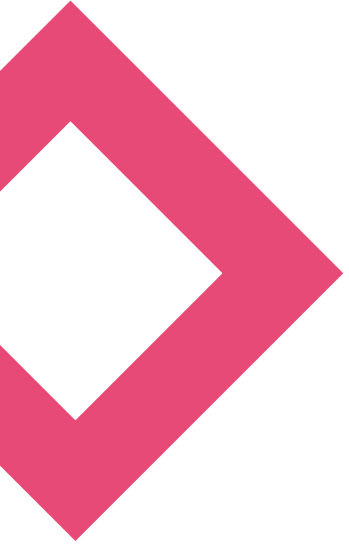


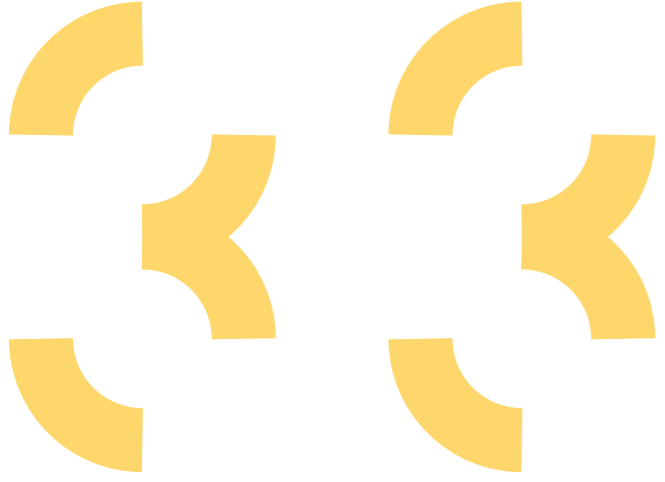


Diğer Bazı Önemli Noktalar

#33 Egzersiz yapmayı ihmal etmeyin. Unutmayın; sağlam zihin sağlam vücutta bulunur.

Özellikle sandalyede saatler geçiriyorsanız, egzersiz yapmanız hem vücudunuz hem de zihniniz için oldukça faydalıdır. Tüm gün masa başında oturmak yerine, arada kalkın ve küçük egzersizler yapın. Emin olun, egzersiz için harcayacağınız o 5 dakika size çok daha yararlı saatler olarak geri dönecektir.





Son

33 maddede sizler için faydalı olabilecek ipuçlarını sıraladık. Her bir bilginin bundan sonraki iş hayatınızda bir noktaya dokunarak fayda sağlamasını umuyoruz. Başta da ifade ettiğimiz gibi firma olarak grafik tasarım alanına sağladığımız her katkının aslında tüm sektöre sağlanan bir fayda olduğunu biliyoruz. Bu nedenle de grafik tasarımcılara her alanda yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Bidolubaskı'nın İş Ortağı Programı ile grafik tasarımcılara %40'a varan indirim ve ücretsiz kargo avantajı ile baskı siparişlerinizi uygun fiyatlar ve kaliteli baskı güvencesi ile verebilir, derdinizi anlayan bir matbaa ile çalışmanın keyfini çıkarabilirsiniz.

