دليل تسعير مشاريع التصميم

للمصممين المستقلين — واجهات، تطبيقات، مواقع، هويات

مُجمّع من نقاشات مجتمعات المصممين • الإصدار 1.0 • سبتمبر 2026

أحدث نسخة من الدليل دائمًا على الموقع

pricing.natheerdesign.com

> ⚠ **إخلاء مسؤولية — اقرأه قبل أي شيء**
>
> هذا الدليل **مُجمّع من تجارب ونصائح مصممين** في مجتمعات التصميم، وليس تسعيرة رسمية، ولا استشارة مالية أو قانونية.
>
> **التسعير شي شخصي**: كل رقم هنا مرتبط بخبرة صاحبه ومصاريفه ونوع مشروعه ووقته. الأرقام **أمثلة للفهم** لا جداول للنسخ، والسوق يتغير.
>
> الأسماء محذوفة عمدًا، والاقتباسات منقولة بتصرف بسيط للوضوح، وكل مثال حسابي **أُعيد التحقق منه**.
>
> **لا يتحمل مُعِد هذا الملف أي مسؤولية** عن أي قرار أو اتفاق أو نتيجة تترتب على استخدامه.

شاركنا تجربتك

لو حاب تساهم بتجربتك في التسعير وتفيد غيرك، أرسلها لي على **X** وبتنضاف في **النسخة القادمة** من الدليل.

@nethor0

لطلبات الأعمال

تصميم واجهات وتجربة مستخدم — تصفح أعمالي وتواصل معي من ملف الأعمال.

natheer.framer.website/ar

المحتويات

دليل تسعير مشاريع التصميم

1	الخلاصة في صفحة	3
2	قبل ما تسعر: افهم المشروع	4
3	لا تسعر بالشاشة	5
4	طرق التسعير الأربع	6
5	الحسبة خطوة بخطوة	7
6	أرقام من السوق	8
7	التفاوض وكلمة «غالي»	8
8	النطاق والتعديلات والدفع	10
9	الذكاء الاصطناعي والتسعير	11
10	مواقف خاصة	11
11	وين تلقى عملاء	13
12	حاسبة سريعة	14

1 الخلاصة في صفحة

إذا ما عندك وقت تقرأ الدليل كامل، هذي أهم القواعد اللي اتفق عليها أكثر من مصمم:

- ✓ **افهم المشروع قبل الفلوس.** ملف متطلبات واضح ومتفق عليه أهم ألف مرة من الرقم نفسه — بدونه ما فيه تسعير حقيقي.
- ✓ **لا تسعر بالشاشة.** عدد الشاشات يساعدك تقدر **الوقت**، لكنه ما يكون هو الحسبة (شاشة × سعر).
- ✓ **السعر = وقتك × قيمة ساعتك.** قيمة ساعتك تطلع من الراتب اللي ترضاه لو كنت موظفًا.
- ✓ **عندك رقمين:** حد أدنى يغطي مصاريفك (ما تنزل عنه)، ورقم يخليك تشتغل وأنت مبسوط (هذا اللي تقوله).
- ✓ **حط هامش تفاوض (Buffer)** فوق سعرك بنحو 30–50%، لأن العميل غالبًا بيكاسرك.
- ✓ **فاوض على النطاق لا على السعر.** إذا قال «غالي»: شيل متطلبات، لا تنزل سعرك على نفس الشغل.
- ✓ **حدد التسليمات والتعديلات كتابيًا** — كم تعديل، وش يُسلَم، ووش بعد التسليم.
- ✓ **لا تبدأ بدون دفعة مقدمة** — الشائع 50% في البداية والباقي قبل تسليم الملفات.
- ✓ **أول 3–5 مشاريع بتغلط فيها** — طبيعي. هي اللي تعلمك تسعيرك وطريقتك.
- ✓ **ابتعد عن مشاريع 10$** والمنافسة على الأرخص. السوق أقوى وأمرن مما تتصور.

> «التسعير شي شخصي. أنا أسعر بـ15 ألف لأن عندي بيت، وغيري عادي يسعر بـ3 آلاف لأن ما وراه مصاريف. إدارة المشروع أهم من الفلوس، وضبط التوقعات أهم من الفلوس، وضبط الأشياء اللي بنسلمها أهم من الفلوس.»
>
> — مصمم خبير — سبتمبر 2026

2 قبل ما تسعر: افهم المشروع

أكثر نقطة تكررت في النقاشات: **ما تقدر تسعر شي ما فهمته.** الخطأ الشائع إن المصمم يسمع «أبغى تطبيق HR» ويرمي رقم.

> «أهم شي قبل ما نتكلم عن الفلوس إنك تفهم بالضبط عميلك وش يحتاج. مو «تطبيق HR» وبس. تطبيق HR هدفه كذا، منافسينه فلان وفلان، الخصائص اللي فيه كذا، الخاصية الفلانية شغالة كذا، المشروع يغطي تطبيق جوال للموظف وموقع ويب لموظف الHR، والتطبيق فيه نظام موافقات... يعني تفهم المتطلبات صح الصح.»
>
> — مصمم خبير — سبتمبر 2026

أسئلة لازم تعرف جوابها قبل أي رقم

المحور	السؤال
الهدف	وش المشكلة اللي يحلها المنتج؟ ومين المستخدم؟
النطاق	كم منصة؟ (جوال / ويب / لوحة تحكم) — وكل منصة لين؟
المرحلة	هل العميل خلص البحث ويبغى تنفيذ فقط؟ ولا البحث جزء من شغلك؟
الهوية	عنده هوية بصرية جاهزة؟ ولا مطلوب منك تسويها؟
اللغة والثيم	عربي فقط أو عربي وإنجليزي؟ فاتح فقط أو فاتح وداكن؟
نظام التصميم	مطلوب Design System؟ ولا شاشات فقط؟
الموعد	فيه موعد تسليم محدد؟ (الموعد يحدد التزامك اليومي لا عدد الساعات)
ما بعد التسليم	تعديلات؟ اجتماع مع المبرمجين؟ مراجعة بعد التطبيق؟

💡 **حيلة مجربة:** عادي تقول للعميل «أرد لك خلال يومين»، وخلال اليومين **صمم شاشتين أو ثلاث تجريبيًا** لتعرف كم تاخذ منك الشاشة فعلًا — هذا يعطيك أساسًا حقيقيًا لتقدير الوقت بدل التخمين.

3 لا تسعر بالشاشة

✕ قاعدة أساسية

ممنوع أي تسعير مبني على عدد الشاشات فقط. الشاشات تختلف: فيه الدسمة وفيه العادية وفيه التافهة، وتسجيل الدخول غير لوحة التحكم.

عدد الشاشات **مسموح كأداة تقدير للوقت**، لا كمعادلة للسعر:

	المثال	ليش
☑ مناسب	«المشروع كبير فوق 100 شاشة تقديرًا، وأحس إنه بياخذ مني أسبوعين بسبب هالعدد، لذلك بخليه 15 ألف»	العدد استُخدم لتقدير **الوقت**، والسعر طلع من الوقت
✕ سيء	«100 شاشة × 120 ريال للشاشة = 12 ألف»	يساوي بين شاشة تاخذ نص ساعة وشاشة تاخذ 5 ساعات

> «توقع إن المشروع مثلًا 100 شاشة، بين الدسم والعادي والتافه — هذي تدخلها مقياس للوقت وليس السعر. صممت 3 شاشات في 3 ساعات؟ يعني 100 شاشة تقريبًا بتاخذ منك 100 ساعة أو أقل، لأن ما فيه تطبيق كل شاشاته دسمة.»
>
> — مصمم خبير — سبتمبر 2026

📌 **تنويعة ذكرها مصمم آخر:** سعر ثابت لكل «وحدة» مع حالاتها (states) ونسخها (versions)، مثلًا 300 ريال للوحدة ← 30 وحدة = 9,000 ريال.

هذي أقرب للتسعير بالمكون منها بالشاشة، لكنها **تبقى تقديرية**: تنفع كأداة شرح للعميل، بشرط إن سعر الوحدة نفسه طالع من حسبة الوقت في القسم 5.

4 طرق التسعير الأربع

مرتبة من الأقل إلى الأعلى ماديًا، حسب جرأتك واحتياجك — كما شرحها مصمم خبير:

#	الطريقة	الفكرة	متى تناسبك
1	**حسب مصاريفك**	المشروع يغطي مصاريفك (نت، مواصلات، اشتراكات...) لين تستلم فلوس المشروع اللي بعده	**حد أدنى** ما تنزل عنه — مو الرقم اللي تبدأ فيه
2	**كأنك موظف**	تحدد راتب ترضاه، وتحسب مدة المشروع، وكأنك تتقاضى راتبًا خلالها (مثلًا شهر ونص = راتب ونص)	بداياتك — عادلة وسهلة الشرح
3	**رقم يخليك مبسوط**	بعد ما درست المشروع وفهمت عميلك: «لو أخذت عليه 5 آلاف بيصير مره حلو» — هذا الرقم اللي تقوله	بعد ما تتجاوز الطريقتين 1 و2
4	**الرقم اللي تستحي منه**	مشروع تكلفته تقديرًا 10 آلاف، وتحس العميل معه فلوس، والرقم اللي تستحي منه 20 ألف — قله وشف وش يقول	لما تكون جريئًا، وما يفرق معك يمشي أو لا

الحد الأدنى والرقم الممتاز

> «الحسبة لها راتبين: (1) راتب بحد أدنى يغطي مصاريفك فقط — هذا المفروض ما تعطيه عميلك إلا بالحالة القصوى وما تنزل عنه. (2) راتب ممتاز يخليك تشتغل وأنت سعيد — هذا اللي تطرحه على عميلك.»
>
> — مصمم خبير — نوفمبر 2025

5 الحسبة خطوة بخطوة

هذي «الحسبة العادلة» اللي تكررت في النقاشات. الفكرة: **سعرك = ساعات المشروع × قيمة ساعتك.**

الخطوات السبع:

1. **حدد الراتب الشهري** اللي تقبل تشتغل عليه 8 ساعات يوميًا لو كنت موظفًا.
2. **احسب قيمة ساعتك:** الراتب ÷ ساعات العمل الشهرية (مثلًا 4 أسابيع × 40 ساعة = 160 ساعة).
3. **خذ من العميل تفاصيل التفاصيل** واتفقوا على ملف متطلبات واضح.
4. **قدر وقت كل متطلب:** تسجيل الدخول 4 ساعات، استعادة كلمة المرور نص ساعة، الرئيسية 5 ساعات... وهكذا.
5. **اجمع الساعات واضربها في قيمة ساعتك** ← هذا السعر الأساسي.
6. **إذا كنت موظفًا** وتشتغل فريلانس جانبيًا: اضرب الناتج في **1.3** (معامل العمل الإضافي).
7. **أضف هامش التفاوض** (القسم 7) ← هذا الرقم اللي تقوله للعميل.

مثال محلول

البند	القيمة
الراتب اللي ترضاه (جونيور يشتغل من البيت — مثال)	6,000 ريال
ساعات الشهر	4 أسابيع × 40 = 160 ساعة
قيمة الساعة ☑	6,000 ÷ 160 = **37.5 ريال**
قيمة الساعة ✗ (خطأ شائع)	6,000 ÷ 30 يوم ÷ 24 ساعة = 8.3 ريال — لأنك قسمت على **كل ساعات الشهر** بما فيها النوم
ساعات المشروع (100 شاشة، 3 شاشات كل 3 ساعات تقريبًا)	≈ 100 ساعة = أسبوعان ونص
السعر الأساسي	100 × 37.5 = **3,750 ريال**
لو موظف وتشتغل فريلانس جانبيًا	3,750 × 1.3 ≈ **4,875 ريال**

☑ **النتيجة: ≈ 3,750 ريال** قبل هامش التفاوض (أو ≈ 4,875 لو كنت موظفًا).

📌 الـ160 ساعة مبنية على 5 أيام عمل. لو تشتغل 6 أيام: 24 يوم × 8 = 192 ساعة، فتصير الساعة 31.25 ريال. المهم تثبت على طريقة واحدة — مو كل مشروع بحسبة جديدة. وإذا مشاريعك متقطعة، زِد شوي عشان سعرك يغطي الفترات الفاضية.

6 أرقام من السوق

هذي **أرقام ذكرها مصممون** عن مشاريعهم أو تقديراتهم — مو قائمة أسعار. لكل رقم سياق (خبرة، مدة، نوع عميل)، فاقرأ السياق قبل الرقم.

التاريخ	المشروع	الرقم	السياق
فبراير 2026	20 شاشة + بروتوتايب + ملف 20 صفحة يشرح الفكرة، خلال أسبوع (محفظة إلكترونية، فكرة مقترحة لجهة حكومية)	**3,000 – 5,000 ريال**	تقدير مصمم لمستوى مبتدئ إلى متوسط — «ولو مستواك أعلى حط رقم أكبر»
سبتمبر 2026	تطبيق تمويل: واجهة للعميل وواجهة للموظفين	العميل توقع **5,000**	المصمم قدم عرضًا شاملًا والعميل قال «غالي» — مثال على فجوة التوقعات
مايو 2026	أول مشروع: منصة تعليمية كاملة	**700 ريال**	خبير يحكي بدايته — استغرق شهرًا تقريبًا
مايو 2026	المشروع الثاني: منصة عمل حر كاملة	**8,000 ريال**	نفس الخبير — حوالي شهرين
مايو 2026	مشروع عقاري: موقع + صفحة هبوط + تطبيق	**45,000 ريال**	نفس الخبير — 6 أسابيع إجمالًا
سبتمبر 2026	مجموع دخله من الفريلانس	**150,000+ ريال**	«ولو محدد الفلوس من البداية كانت أكثر»
مايو 2026	مشروع +100 شاشة، أسبوعين	**15,000 ريال**	مثال «مناسب» على تقدير الوقت من عدد الشاشات
سبتمبر 2026	مشاريع صغيرة (أسبوع–أسبوعين)	**حتى 3,000 ريال**	تفضيل شخصي لخبير: مشاريع قصيرة بدون ارتباط بعد التسليم
ديسمبر 2023	مشروع قيمته 10 آلاف	قَبِله بـ**7,000**	مقابل إسقاط بعض المتطلبات الثقيلة — تفاوض على النطاق

7 التفاوض وكلمة «غالي»

حط هامش تفاوض (Buffer)

> «أهم شي تحط Buffer فوق سعرك. قلت 500؟ ترى عميلك بيكاسرك، لذلك خلها 750. قلت 10 آلاف؟ ترى عميلك بيكاسرك، قل 13 ألف.»
>
> — مصمم خبير — مايو 2026

سعرك الفعلي	اللي تقوله	الهامش
500	750	+50%
10,000	13,000	+30%

القاعدة العملية: **هامش بين 30% و50%** — الأعلى للمشاريع الصغيرة لأن المكاسرة فيها نسبتها أكبر.

إذا قال العميل «غالي»

- **لا تنزل السعر على نفس الشغل** — نزل الشغل. اعرض نسخة أصغر: منصة واحدة بدل اثنتين، عربي فقط، ثيم واحد، بدون Design System.
- **مثال واقعي:** مصمم قبل مشروعًا قيمته 10 آلاف بـ7 آلاف، **مقابل إسقاط متطلبات ثقيلة** — مو مجانًا.
- **اشرح من وين جا الرقم:** ساعات × قيمة ساعة. العميل يقتنع بالحسبة أكثر من الرقم المجرد.
- **اعرف حدك الأدنى** (القسم 4) وامشِ إذا نزل تحته.

> «العميل اللي يكاسرك بسعر ما ترضاه على نفسك، عادي اسحب عليه — ما هو عميلك. هذا العميل اللي يروح المنصات ويلقى ناس تسوي مشروعه بـ10 دولار.»
>
> — مصمم خبير — سبتمبر 2026

نوع العميل يحرك الرقم

الحالة	الأثر
المشروع كريه ويرفع الضغط وما تستفيد منه شخصيًا	زِد المبلغ
العميل صعب	زِد المبلغ
أنت حابب المشروع مره	ممكن تقلل
العميل «عسل» وتوه بادي (مشروع ناشئ)	ممكن تقلل

— كما لخصها مصمم خبير (نوفمبر 2025). وأضاف: «حتى المزاج يلعب دور، ما أحد مدير أحد في هالمنطقة».

رفع السعر لعميل قديم

> «جاني عميل آخر مرة اشتغلت معه قبل أربع أو خمس سنين، كنت أعطيه تسعيرة بسيطة. جاني قبل فترة وسعرته بسعر يعور القلب، قال: ليش كذا؟ ما كنت كذا! قلت: الحين أنا موظف، والأربع ساعات اللي تبغاني أشتغل لك فيها تسوى مبلغ وقدره. تبغى ولا؟ — ووافق.»
>
> — مصمم — مايو 2026

8 النطاق والتعديلات والدفع

هذي النقطة اللي وصفها مصمم خبير بأنها «**أهم ألف مرة من إنك تعرف السعر، لأن بدونها ما فيه تسعير واقعي**».

مثال لنطاق مكتوب من نقاش حقيقي:

المرحلة	مثال على الاتفاق
التصميم	عربي فقط · ثيم فاتح فقط · بدون Design System · ويب للإدارة بمقاس الديسكتوب · جوال للموظف
التسليم	ملف Figma · ملفات الخطوط · ملفات الأيقونات
ما بعد التسليم	3 تعديلات غير جوهرية · مراجعة للمشروع بعد التطبيق · اجتماع مع المبرمجين عند الحاجة لمساعدة عامة

✍ **اتفقوا عليه كتابيًا** — «لازم تتفق عليه مع عميلك. بدونه أنت مو عارف المشروع، وهو مو عارف المشروع».

التعديلات

- **حدد عددها** (مثلًا 3 تعديلات غير جوهرية) و**عرف «غير جوهري»**: ألوان، نصوص، ترتيب — لا تغيير مسار أو إضافة خصائص.
- **التعديلات الزايدة مدفوعة** — «أهم شي المصمم ما يهد من نفسه، كله بالاتفاق».
- **في الهوية البصرية:** اعرض على العميل 3 إلى 5 اتجاهات تصميمية يختار منها في البداية، «عشان ما تسوي شي يمكن ينصدم منه ويطلب لك خمسين تعديل».
- قد يتغير النطاق نفسه لما يشوف العميل المتطلبات مكتوبة ويكتشف أشياء ما تهمه — وهذا في صالح الطرفين.

الدفع والعقد

- **لا تبدأ قبل دفعة مقدمة** — «أقل شي ممكن يصير إنه يغير رأيه ويبطل، وما تدري لو بيدفع لك». الشائع: **50% في البداية والباقي قبل تسليم الملفات**. والمشاريع الكبيرة جدًا: راتب شهري.
- **وثق كل شي بعقد:** وش بتسلم ووش تحتاج من العميل، عدد التعديلات، وهل فيه خدمات بعد التسليم وكيف نظامها.
- **وضح دورك:** إذا ما بتبرمج الموقع أو تحجز الدومين قلها صراحة — كثير عملاء يفترضون إن المصمم بيسوي كل شي. مصمم شرح لعميله هالشي، فجاب العميل ناس يكملون الشغل، وكل واحد اشتغل بدوره وبسعره.
- **خل العميل مطلع على نتائج كل مرحلة** — عشان أي تعديل يصير بدري وبسرعة.
- **وثيقة العمل الحر:** تخلي شغلك رسمي، وبعض بوابات الدفع تطلبها. وإذا دخلك حوالات صغيرة كثيرة (مثلًا 300–400 ريال يوميًا) ممكن البنك يوقف الحساب ويطلب توضيح مصدر الدخل — والوثيقة تحل الموقف.
- **اطلب إثباتًا رسميًا** من العميل بالمشروع اللي سويته — بعض الشركات ما تحسب خبرة الفريلانس في التوظيف بدونه.

9 الذكاء الاصطناعي والتسعير

النقاشات في 2025–2026 تعاملت مع الذكاء الاصطناعي كأداة **تسرع وتعلم**، لا كبديل للمصمم ولا للتسعير:

- **لتفصيل المتطلبات:** اقتراح من أحد المصممين: حط المتطلبات في ChatGPT «يفصلها لك ويعطيك سعر مبدئي، وبعدها قارن بسعر السوق». استخدمه **لتفكيك المشروع وتقدير الساعات**، لا لتحديد رقمك — لأنه ما يعرف مصاريفك ولا مستواك.
- **لتسريع شغلك وسد نقاط ضعفك:** «سرعة الإنجاز حسب الخبرة ونقاط القوة والضعف، وتعلم تطور نقاط ضعفك من خلال الAI، بتختصر على نفسك وقت».
- **لا تقارن نفسك بغيرك:** «حرر نفسك من قيد (كيف يشتغل الآخرين). أنت فريلانسر، حط المدة اللي تخليك تشتغل براحة وبدون مماطلة... العميل يبغى مشروعه ينجز فقط، مو جاي يقارنك ليه ما تشتغل بنفس طريقة الآخرين».

> **ملاحظة المُعِد:** إذا قلل الذكاء الاصطناعي ساعاتك، فالحسبة بالساعة بتنزل سعرك تلقائيًا. هنا تفيدك الطريقة 3 في القسم 4 (الرقم اللي يخليك مبسوط بناءً على **قيمة المشروع وفهمك له**) بدل الاعتماد على الساعات وحدها. هذا استنتاج وليس نقلًا عن المصممين.

10 مواقف خاصة

شركة تطلب «مهمة اختبار» = مشروع كامل

حالة حقيقية (أغسطس 2026): متقدم على وظيفة طُلب منه يبدأ يشتغل على موقع كامل بدون عقد.

> «إذا يبون يشوفون مهاراتك، تفاوض معهم إنك تسوي جزء بسيط مو موقع كامل، ووقته يقدرون يحكمون. وإذا يبون موقع كامل، اطلب سعر الشغل كفريلانس، مو أقل.»
>
> — عضو — أغسطس 2026

جهة تعطيك مهام متفرقة

حالة متكررة: جهة تعطيك flow هنا وشاشة هناك، والمصمم يحتار كيف يسعر كل مهمة. **لا تسعر بالشاشة** — «التسعير بالشاشة يناسب البوسترات الإعلانية»، مو المنتجات.

- **الحل: مبلغ ثابت مقابل وقت ثابت (بارت تايم)** — مثال: «تفرغ ساعتين بالأسبوع = 500 ريال، استهلكوها أو لا، وما أستقبل شغل زيادة».

- **حددوا جدولًا:** مثلًا الأحد والأربعاء من 1 إلى 3 مقابل مبلغ شهري — «أهم شي تعرف متى بيجيك الشغل ومتى بتسلم، مو تشيل همه حتى الخميس والجمعة».
- **إذا فضلت الجهة الدفع لكل مهمة:** اتفقوا على حد أدنى للمهمة وسقف بالساعة (مثلًا 120 ريال للساعة) — «عشان مهما كانت الشغلة تافهة ما تنغث بالتسعير».

> «أهم شي بينكم تسعيرة ثابتة مقابل وقت ثابت. التزام من الطرفين، عشان يعطونك شغل يعبي الساعتين.»
>
> — مصمم خبير — أبريل 2026

مراجعة وتدقيق (UX Audit)

> «لو جاني عميل يبغاني أناظر المشروع بعيوني وأعطيه audit، مستحيل أحاسبه بكم مشكلة طلعت. بحاسبه على التطبيق كامل دفعة وحدة، حسب كم بياخذ مني وقت.»
>
> — مصمم خبير — مايو 2026

وسعرها **مو سعرك المعتاد** — «هذي التاسك تمثل خلاصة خلاصة الخبرة»، لأنك تبيع حكمك وخبرتك، مو ساعات تنفيذ.

اجتماع مجاني قبل العرض

> «هذا العميل مكلم عشرة غيرك يبغى يشوف الأفكار من كل طرف ويختار الأنسب، فلا تضيع وقتك ولا تعطيه كل طاقتك. أنا جاني وطلب اجتماع فوري واستفاد مني، ولما أرسلت له عرض السعر انسحب — قلت: ليتني أخذت سعر استشارة.»
>
> — مصمم — أبريل 2026

الحل: خل الاجتماع الأول لفهم المتطلبات فقط، والحلول والأفكار التفصيلية بعد الاتفاق — أو سعره كاستشارة.

علامات خطر قبل ما تقبل

- ⚠ عميل يستعجلك تبدأ وتدخل اجتماعات **قبل توقيع العرض**، ويبغى التسليم بعد يومين.
- ⚠ عميل «سري» ما يعطيك أي تفصيل عن المشروع إلا بعد التوقيع — «الكتاب باين من عنوانه».
- ⚠ جهة تبغى المصمم يصمم ويبرمج ويتحمل كل شي بسعر واحد — «أي أحد يبيك تبرمج هذا أصلًا غلط تشتغل عنده».

المشروع يغطي أدواتك

> «أيام الفريلانس كنت أخلي المشروع يتحمل الأشياء اللي أبغى أشتريها من قطع وسوفتوير... إذا ما ضبط مع المشروع التسعيرة الفلانية ما أبغى المشروع كله.»
>
> — مصمم خبير — نوفمبر 2025

النظام قبل الأرقام

> «الفريلانس ما فيه أنظمة، مساحة تسوي فيها اللي تبغى. لكن أهم شي إن شغلك يصير نظامي لك أنت، يعني فيه نظام مو هبد. ليش؟ حياة الفريلانس إدارة وقت لا أكثر ولا أقل، إذا كل شوي تحسب بطريقة جديدة بتتعب.»
>
> — مصمم خبير — سبتمبر 2026

11 وين تلقى عملاء

السؤال اللي يجي دائمًا بعد التسعير. خلاصة تجارب المصممين:

- **البروز في المجتمع:** «بعض العملاء يجلس بين مجتمعات المصممين فترات طويلة يتنقى فيها، التواجد والبروز يخلي فرصتك أعلى».
- **شبكة زملاء:** أصدقاء تعتمد عليهم وتمررون الشغل لبعض — ومن هنا لازم تختلط بالمجتمع.
- **شريك أعمال:** شخص يفوض لك تصاميم المشاريع اللي تجيه. تختلف جذريًا حسب الشريك: بعضهم ياخذ من فلوسك، وبعضهم يخلي معك مبرمجين ومدير مشروع.
- **الهوية الواضحة قبل معرض الأعمال:** «أهم شي يسويه الفريلانسر إن الناس تعرفه... معرض الأعمال يسألونك عنه بعد ما يوصلونك، مو قبل».
- **منصات العمل الحر** (مستقل، خمسات، LinkedIn، Upwork): تجيب فرص، لكن فيها منافسة على الأرخص — بتلقى من يعرض الشاشة بـ2 دولار، ومن سوى 60 شاشة بـ30 دولار. «لا تلتفت للتسعير بالبداية، حط سعر يرضيك».
- **هل يكفي كمصدر دخل؟** في البداية غالبًا لا، ولما يصير لك عملاء واسم في السوق نعم — «كل اللي تبي موجود حسب خبرتك وعلاقاتك وعلامتك بالسوق».

12 حاسبة سريعة

اطبع الصفحة أو انسخها، واملأ عمود «أنت». العمود الثاني مثال محسوب بفرضيات القسم 5.

البند	المعادلة	مثال	أنت
أ. الراتب الشهري المستهدف	الرقم اللي يخليك مبسوط	6,000	
ب. الحد الأدنى الشهري	مصاريفك الأساسية فقط	4,000	
ج. ساعات العمل الشهرية	4 × 40 (أو 24 يوم × 8)	160	
د. قيمة الساعة	أ ÷ ج	37.5	
هـ. أدنى قيمة للساعة	ب ÷ ج	25	
و. ساعات المشروع المقدرة	مجموع ساعات كل متطلب	100	
ز. السعر الأساسي	و × د	3,750	
ح. الحد الأدنى للمشروع	و × هـ ← لا تنزل عنه	2,500	
ط. معامل الموظف	× 1.3 إذا عندك وظيفة	—	
ي. هامش التفاوض	+30% إلى +50%	+30%	
السعر اللي تقوله	ز (× ط) × ي	**≈ 4,900**	

حساب المثال: 3,750 × 1.3 = 4,875 ← يُقرَب إلى 4,900. والحد الأدنى 2,500 = 100 ساعة × 25 ريال.

قبل ما ترسل العرض — تحقق

- ☐ فهمت المشروع ومتفقين على ملف متطلبات مكتوب؟
- ☐ قدرت الوقت من شغل فعلي (شاشتين أو ثلاث تجريبية)، مو من عدد الشاشات؟
- ☐ السعر فوق حدك الأدنى؟ وفيه هامش تفاوض؟
- ☐ التسليمات وعدد التعديلات وما بعد التسليم مكتوبة؟
- ☐ الموعد مبني على التزامك اليومي الحقيقي؟

بالتوفيق للجميع ♡