

از اقامت تا اعتبار

راهنمای عملی و قابل اجرا برای ساخت مسیر کاری، درآمد و برند شخصی ایرانی‌های ساکن ترکیه

این کتاب به صورت رایگان در سایت زیر منتشر شده است

Erfanbashiri.com

Erfan Bashiri

Business Coach | Personal Branding Strategist

قبل از شروع؛ چرا این کتابو نوشتیم؟

اگر ایرانی باشی و چند وقت در ترکیه زندگی کرده باشی، خیلی زود می‌فهمی داستان فقط گرفتن کارت اقامت نیست. اقامت مهمه، قبول. ولی اقامت فقط بهت اجازه می‌ده بمونی؛ بهت اعتبار، درآمد، شبکه، اعتماد بازار و مسیر شغلی نمی‌ده. اینارو باید بسازی.

من این کتابو برای کسی نوشتیم که توی ترکیه زندگی می‌کنه یا می‌خواد جدی‌تر اینجا بمونه، اما هنوز ته ذهنش یک سؤال بزرگ داره: «خب حالا دقیقاً باید چیکار کنم؟» شاید اقامت داری، شاید دانشجویی، شاید فریلنسر هستی، شاید تازه اومدی و هنوز بانک، خانه، زبان، خرج‌ها و کارهای اداری دهننتو شلوغ کرده. این کتاب قرار نیست معجزه کنه؛ قرار است نقشه بده.

لحن این کتاب هم قرار نیست شبیه نامه اداری باشه. می‌خوام ساده، مستقیم و راحت باهات حرف بزنم. چون مشکل آدم‌ها همیشه با چند بند قانون حل نمی‌شه. بعضی وقت‌ها یکی باید صاف بگه: رفیق، وضعیتتو بیار روی کاغذ؛ اینجا فقط زنده نمون، شروع کن به ساخته شدن.

من خودم تو ترکیه زندگی کردم و از نزدیک با ایرانی‌ها، دانشجویها، فریلنسرها، صاحبان کسب‌وکار، پیچ‌ها، برندها، کارهای اداری و واقعیت‌های روزمره اینجا طرف بودم. چیزی که می‌خونی ترکیبی از تجربه، نگاه بی‌زنسی، پرسونال برندینگ، دیجیتال مارکتینگ و درد واقعی ایرانی‌های ترکیه هستش؛ نه برای ترسوندن، نه برای شعار دادن. فقط برای اینکه مسیرت واضح‌تر بشه.

وعده این کتاب

بعد از خواندن این کتاب باید بتوانی وضعیت فعلی‌ات را تشخیص بدهی، بفهمی مشکل اصلی‌ات کجاست، مسیر درآمدی محتمل خودتو ببینی، پروفایل حرفه‌ای‌ات را بهتر کنی، برای زبان و شبکه و برند برنامه داشته باشی و یک نقشه ۹۰ روزه قابل اجرا بسازی.

این کتاب به درد چه کسی می‌خوره؟

- ایرانی‌هایی که در ترکیه هستن، اما هنوز مسیر کاری و درآمدی‌شان شفاف نیست.
- کسانی که اقامت دارن، اما هنوز درآمد، شبکه، برند یا جایگاهشان محکم نشده.
- دانشجویها، فریلنسرها، مدرسه‌ها، تولیدکننده‌های محتوا، ادمین‌ها، مشاورها، مترجم‌ها، صاحبان کسب‌وکار کوچک و هر کسی که می‌خواد از حالت بقا بیاد بیرون.
- کسی که از حرف‌های کلیشه‌ای خسته شده و یک نقشه واقعی، قابل اجرا و انسانی می‌خواد.

عنوان	بخش
چطور از این کتاب استفاده کنی	۰
مسئله واقعی ایرانی‌های ترکیه	۱
اقامت چیست و چرا کافی نیست	۲
حالت تعلیق مهاجر؛ دشمن پنهان رشد	۳
تست تشخیص وضعیت فعلی	۴
چهار ستون اعتبار: زبان، مهارت، شبکه، برند	۵
زبان ترکی کاربردی؛ از وابستگی تا استقلال	۶
مسیرهای درآمدی واقعی برای ایرانی‌های ترکیه	۷
ساخت پیشنهاد قابل فروش	۸
پروفایل حرفه‌ای در ۲۴ ساعت	۹
شبکه‌سازی بدون آویزان‌بازی	۱۰
برند شخصی برای ایرانی خارج از کشور	۱۱
اشتباهات خطرناک و رامحل واقعی	۱۲
نقشه ۹۰ روزه از اقامت تا اعتبار	۱۳
دفترچه اجرای مسیر و تمرین‌ها	۱۴
چک‌لیست‌ها، قالب‌ها و ابزارهای آماده	۱۵
واژه‌نامه ترکی کاربردی	۱۶
برنامه ۱۲ هفته‌ای قابل پیگیری	۱۷
پایان و دعوت به اقدام	۱۸
منابع و یادداشت‌ها	۱۹

بخش ۰: چطور از این کتاب استفاده کنی؟

این کتابو مثل یک مقاله اینترنتی بخوان که چند خطش قشنگ باشد و بعد تمام. این کتاب برای اجرا نوشته شده. یعنی باید جاهایی مکث کنی، جواب بنویسی، به خودت نمره بدهی، چند تصمیم واقعی بگیری و حداقل یک اقدام کوچک انجام بدهی.

پیشنهاد من ساده است: یک بار سریع بخوان تا تصویر کلی دستت بیاید. بار دوم با خودکار یا Notes گوشی برگرد و تمرین‌ها رو جواب بده. بار سوم فقط بخش‌های اجرایی رو بردار و تبدیلش کن به برنامه هفته بعدت. قرار نیست یک‌روزه همه‌چیز درست شود؛ قرار است از پراکندگی بیایی بیرون.

اگر جایی حس کردی متن مستقیم زده به خودت، فرار نکن. معمولا همان‌جا نقطه رشد است. ما ایرانی‌ها گاهی استاد دور زدن مشکل واقعی هستیم؛ یک روز تقصیر اقامت است، یک روز دلار، یک روز بازار ترکیه، یک روز آدم‌ها. بخشی از این‌ها واقعی است، اما همه ماجرا نیست. یک قسمت مهم هم نقشه، اجرا و اعتبار خود ماست.

بعد از خواندن کتاب باید چی دستت باشد؟

1. یک تشخیص روشن از وضعیت فعلی‌ات: معلق، درگیر بقا هستی یا واقعا داری می‌سازی؟
2. یک جمله معرفی حرفه‌ای که بتوانی در واتساپ، جلسه، لینکدین یا اینستاگرام استفاده کنی.
3. یک مسیر درآمدی کوتاه‌مدت و یک مسیر اعتبارسازی بلندمدت.
4. یک برنامه ۹۰ روزه روی کاغذ؛ نه فقط یک فکر قشنگ توی ذهنت.
5. یک پروفایل حرفه‌ای‌تر که آدم با دیدنش سریع بفهمد تو کی هستی، چه می‌کنی و چرا می‌شود به تو اعتماد کرد.

قانون ساده

در این کتاب هر جا نوشتم «بنویس»، واقعا بنویس. فکر کردن خوب است، اما نوشتن آدم را از مه بیرون می‌آورد.

بخش ۱: مسئله واقعی ایرانی‌های ترکیه؛ مشکل اصلی کجاست؟

از بیرون که نگاه می‌کنی، ترکیه برای خیلی از ایرانی‌ها نزدیک و قابل دسترس دیده می‌شود. فرهنگش خیلی غریبه نیست، پرواز زیاد است، ایرانی زیاد است، بازار فارسی‌زبان هم هست و ذهن آدم می‌گوید: «خب یک کاری می‌شود کرد.» اما وقتی وارد زندگی واقعی می‌شوی، قصه پیچیده‌تر می‌شود.

مشکل خیلی‌ها فقط تمدید اقامت نیست. مشکل این است که بعد از چند ماه یا حتی چند سال هنوز نمی‌دانند نقششان در این کشور چیست. کارمند شوند؟ فریلنسر بمانند؟ شرکت بزنند؟ بازار ایرانی‌ها را بگیرند؟ وارد بازار ترک شوند؟ با ایران کار کنند؟ برند شخصی بسازند؟ برگردند؟ بمانند؟ همین بلاتکلیفی آرام‌آرام انرژی آدم را می‌خورد.

من زیاد دیده‌ام آدم‌هایی را که توانایی دارند، اما پخش و پلا هستند. یک روز دنبال کارند، یک روز دنبال شرکت، یک روز دنبال اقامت دانشجویی، یک روز دنبال پیج، یک روز دنبال مهاجرت به اروپا. این رفت‌وبرگشت ذهنی اگر مدیریت نشود، آدم را خسته و بی‌خروجی می‌کند. زندگی در کشور جدید بدون نقشه، مثل رانندگی در شهری است که نقشه‌اش را نداری؛ شاید حرکت کنی، اما مدام دور می‌زنی.

سه لایه مشکل

ریشه عمیق‌تر	ظاهر مشکل	لایه
نداشتن سواد اداری و وابستگی به حرف‌های پراکنده	اقامت، راندوو، مدارک، بیمه، اجازه کار	اداری
نداشتن مدل درآمدی روشن و برنامه مالی	اجاره، خرج، درآمد نامنظم، نرخ ارز	اقتصادی
نداشتن معرفی حرفه‌ای، شبکه و برند شخصی	دیده نشدن، مشتری نگرفتن، جدی گرفته نشدن	اعتباری

اگر فقط لایه اداری را حل کنی، شاید چند ماه آرام شوی، اما رشد نمی‌کنی. اگر فقط دنبال درآمد فوری باشی، شاید ماه را رد کنی، اما آینده نمی‌سازی. اگر فقط پیج بزنی و محتوا بگذاری، اما پیام و پیشنهادت واضح نباشد، باز هم مشتری جدی نمی‌گیری. برای همین اسم این مسیر را گذاشته‌ام «از اقامت تا اعتبار». چون اقامت شروع است؛ اعتبار بازی اصلی است.

اعتبار یعنی وقتی کسی اسم تو را می‌شنود، یک تصویر واضح از توانایی، رفتار و خروجی تو در ذهنش ساخته شود. یعنی تو فقط «یک ایرانی ساکن ترکیه» نباشی؛ یک آدم قابل اعتماد، قابل همکاری و قابل انتخاب باشی.

بخش ۲: اقامت چیست و چرا کافی نیست؟

اقامت برای یک خارجی در ترکیه مهم است، اما باید جایش را درست بفهمیم. اقامت یعنی تو برای یک مدت مشخص حق ماندن قانونی داری. همین. آیا اقامت به‌تنهایی باعث می‌شود مشتری به تو اعتماد کند؟ نه. یعنی کار قانونی داری؟ نه لزوماً. یعنی زیانت خوب است؟ نه. یعنی درآمدت مشخص است؟ نه. یعنی بازار ترکیه تو را فهمیده؟ باز هم نه.

اشتباه خیلی‌ها همین‌جاست: کارت اقامت را با آینده اشتباه می‌گیرند. اقامت پایه است، اما خانه نیست. برای ساختن آینده در ترکیه به چیزهای دیگری هم نیاز داری: سواد اداری، زبان کاربردی، مهارت قابل فروش، شبکه، پروفایل حرفه‌ای، نظم مالی و مهم‌تر از همه، تصمیم روشن. نمی‌خواهم وارد جزئیات حقوقی شوم، چون قانون و روندها تغییر می‌کنند و هر کسی باید وضعیت خودش را با منبع رسمی یا متخصص معتبر چک کند. اما برای مسیر ذهنی این کتاب یک اصل را جدی بگیر: کارهای اداری را جدی بگیر، ولی اجازه نده کل هویتت بشود اقامت.

یادداشت مهم

این کتاب مشاوره حقوقی یا اقامتی نیست. برای تصمیم‌های اقامت، اجازه کار، مالیات، شرکت و قرارداد حتماً منابع رسمی یا متخصص معتبر را بررسی کن. هدف این کتاب ساخت مسیر کاری و اعتباری است، نه جایگزینی وکیل یا مشاور رسمی.

سواد اداری یعنی چه؟

- بدانی چه چیزی را از کجا باید چک کنی؛ نه اینکه فقط از گروه‌های تلگرامی بپرسی.
- مدارک، تاریخ‌ها، هزینه‌ها، بیمه، قرارداد اجاره و پیامک‌های رسمی را مرتب نگه داری.
- قبل از امضا کردن قرارداد، معنی کلمات مهم را بفهمی یا از فرد مطمئن کمک بگیری.
- بدانی کدام کار را خودت می‌تونی انجام بدهی و کجا باید به متخصص پول بدهی.
- برای تمدید، تغییر وضعیت، کار، شرکت یا دانشگاه دقیقه نودی عمل نکنی.

رفتار حرفه‌ای	اشتباه رایج	موضوع
تقویم مدارک و تاریخ‌ها داشته باش	همه چیز را دقیقه نودی انجام دادن	اقامت
مسیر اجازه کار/قرارداد را جداگانه بررسی کن	فکر کردن به اینکه اقامت یعنی اجازه کار	کار
قرارداد را ترجمه/بررسی کن	امضا بدون فهم بندها	اجاره
هزینه ثابت و متغیر را جدا بنویس	حساب نکردن خرج واقعی ماهانه	هزینه‌ها
منبع رسمی + تجربه معتبر + متخصص	اعتماد کامل به شایعه گروه‌ها	اطلاعات

بخش ۳: حالت تعلیق مهاجر؛ دشمن پنهان رشد

حالا برسیم به چیزی که کمتر درباره‌اش حرف می‌زنند: حالت تعلیق. یعنی نه واقعا برگشتن را انتخاب کرده‌ای، نه واقعا ماندن را ساخته‌ای. امروز می‌گویی می‌مانم، فردا می‌گویی شاید اروپا، پس فردا می‌گویی ایران بد هم نبود، هفته بعد دنبال شرکت زدن در ترکیه‌ای. این بالا و پایین شدن طبیعی است، اما اگر طولانی شود، خطرناک می‌شود.

حالت تعلیق باعث می‌شود هیچ تصمیمی را جدی اجرا نکنی. زبان را نصفه یاد می‌گیری، چون شاید بروی. شبکه نمی‌سازی، چون شاید نمایی. برند شخصی نمی‌سازی، چون هنوز مطمئن نیستی. مهارتت را برای بازار ترکیه بسته‌بندی نمی‌کنی، چون ذهنت بین چند کشور گیر کرده. نتیجه؟ زمان می‌گذرد، خرج‌ها بالا می‌رود، انرژی کم می‌شود و تو هنوز منتظر «شرایط بهتر» هستی.

واقعیت تلخ اما مفید این است: تا وقتی در ذهنت فقط مهمان این کشور باشی، سخت می‌توانی در آن اعتبار بسازی. منظورم این نیست که حتما باید برای همیشه در ترکیه بمانی. نه. منظورم این است که تا وقتی اینجایی، مثل کسی رفتار کن که می‌خواهد از این زمان خروجی بگیرد. حتی اگر بعدا بروی، زبان، مهارت، شبکه و برندت با تو می‌آیند.

نشانه‌های حالت تعلیق

- همیشه می‌گویی «فعلاً ببینیم چی میشه» و هیچ برنامه ۹۰ روزه‌ای نداری.
- زبان ترکی رو جدی شروع نمی‌کنی چون هنوز تصمیم قطعی نداری.
- برای درآمد فقط دنبال راه‌های فوری هستی، نه مسیر قابل رشد.
- پروفایل حرفه‌ای‌ات معلوم نیست چه تخصصی داری و برای چه کسی مفیدی.
- هر ماه یک ایده جدید شروع می‌کنی و هیچ‌کدام را به خروجی قابل نمایش نمی‌رسانی.
- بیشتر وقت صرف مقایسه ترکیه با ایران یا اروپا می‌شود تا ساختن وضعیت فعلی.

راه خروج از تعلیق

1. یک بازه تصمیم انتخاب کن؛ مثلاً ۹۰ روز. در این ۹۰ روز فقط روی ساختن مسیر فعلی تمرکز کن.
2. یک هدف اصلی تعیین کن: درآمد، زبان، کار، پروفایل حرفه‌ای یا شبکه. همه را با هم نمی‌شود ترکاند.
3. هر هفته یک خروجی قابل دیدن بساز: یک رزومه، یک نمونه‌کار، یک تماس، یک محتوا یا یک مکالمه واقعی.
4. با خودت صادق باش: مشکل همیشه کشور نیست. گاهی مشکل پراکندگی، ترس، بی‌برنامگی و اجرا نکردن است.
5. از حالت «منتظر خبر» بیا بیرون و برو سمت حالت «سازنده خروجی». خبر همیشه هست؛ چیزی که مسیرت را عوض می‌کند خروجی توست.

جمله‌ای که باید جدی بگیری

تو لازم نیست همین امروز درباره کل آینده‌ات تصمیم بگیری؛ اما باید درباره ۹۰ روز بعدی‌ات تصمیم بگیری. همین کافی است که از مه بیایی بیرون.

بخش ۴: تست تشخیص وضعیت فعلی

قبل از نسخه پیچیدن، باید بفهمیم الان کجای مسیری. این تست ساده است، اما اگر صادقانه جواب بدهی، خیلی چیزها را روشن می‌کند. از ۱ تا ۵ به هر مورد نمره بده: ۱ یعنی خیلی ضعیف، ۵ یعنی وضعیت خوب و قابل اتکا.

یادداشت	نمره	موضوع
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	وضعیت اقامت و مدارک
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	نظم مالی ماهانه
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	زبان ترکی روزمره
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	زبان ترکی کاری
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	مهارت قابل فروش
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	پروفایل حرفه‌ای
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	نمونه‌کار یا رزومه
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	شبکه ارتباطی در ترکیه
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	شناخت بازار ترکیه
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	اعتمادبه‌نفس برای معرفی خودم
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	برنامه ۹۰ روزه
یادداشت من	۵/۴/۳/۲/۱	توانایی جذب مشتری یا فرصت

تفسیر سریع

اولویت	معنی	میانگین نمره
اول نظم، مدارک، هزینه و زبان روزمره	در حالت بقا یا سردرگمی هستی	۱ تا ۲
تعریف مسیر درآمدی و پروفایل حرفه‌ای	پتانسیل داری اما پراننده‌ای	۲ تا ۳
شبکه‌سازی، محتوا و نمونه‌کار جدی‌تر	در مسیر ساختن هستی	۳ تا ۴
تبدیل اعتبار به درآمد و همکاری‌های بهتر	زیرساخت خوب داری	۴ تا ۵

تمرین کوتاه

سه موضوعی که کمترین نمره را گرفتی بنویس. این‌ها اولویت واقعی تو هستن، نه چیزهایی که امروز از روی هیجان دوست داری انجام بدهی.

بخش ۵: چهار ستون اعتبار؛ زبان، مهارت، شبکه، برند

اعتبار در کشور جدید شانس ساختن نمی‌شود. نمی‌توانی فقط آدم خوبی باشی و انتظار داشته باشی بازار خودش بفهمد. بازار شلوغ است، آدم‌ها درگیرند و همه دنبال آدم قابل اعتمادند. پس باید اعتبارت را بسازی و نشان بدهی.

برای ایرانی‌های ترکیه من چهار ستون اصلی می‌بینم: زبان، مهارت، شبکه و برند. اگر یکی از این ستون‌ها خیلی ضعیف باشد، کل مسیرت می‌لرزد. ممکن است مهارت عالی داشته باشی اما زبان نداشته باشی و فرصت‌ها را از دست بدهی. ممکن است زیانت خوب باشد اما مهارت قابل فروش نداشته باشی. ممکن است هر دو را داشته باشی، اما کسی تو را نشناسد. ممکن است همه چیز داشته باشی، اما بسته‌بندی حرفه‌ای نداشته باشی و جدی گرفته نشوی.

خروجی قابل اندازه‌گیری	سؤال اصلی	ستون
مکالمه، پیام، تماس، مراجعه اداری	آیا بدون وابستگی می‌تونم کارهای روزمره و کاری را جلو ببرم؟	زبان
خدمت، نمونه‌کار، نتیجه	چه چیزی دارم که بازار حاضر است بابتش پول بدهد؟	مهارت
ارتباطات حرفه‌ای، معرفی، همکاری	چه کسانی مرا می‌شناسند و به چه چیزی ربط می‌دهند؟	شبکه
بیو، رزومه، لینکدین، محتوا، شاهد اعتماد	آیا حضور آنلاین/آفلاین من قابل اعتماد و قابل فهم است؟	برند

ترتیب اجرا

اگر تازه‌واردی، اول زبان روزمره و سواد اداری را جمع‌وجور کن. اگر مدتی است در ترکیه‌ای، مهارت قابل فروش و پروفایل حرفه‌ای بساز. اگر مهارت داری ولی مشتری نداری، شبکه و برند را جدی کن. اگر مشتری داری اما رشد نداری، پیشنهاد خدمات، سیستم محتوا و اعتمادسازی را حرفه‌ای کن.

مدل ذهنی من

اقامت یعنی اجازه ماندن. زبان یعنی استقلال. مهارت یعنی توان درآمد. شبکه یعنی دسترسی به فرصت. برند یعنی دلیل اعتماد. وقتی این‌ها کنار هم قرار بگیرند، تازه می‌شود درباره رشد حرف زد.

بخش ۶: زبان ترکی کاربردی؛ از وابستگی تا استقلال

قرار نیست اینجا کلاس زبان باز کنم، اما خیلی رک بگویم: اگر در ترکیه زندگی می‌کنی و زبان ترکی را جدی نمی‌گیری، داری به خودت سقف می‌زنی. شاید با فارسی‌زبان‌ها کارت راه بیفتد، شاید با ترجمه‌گوشی هم زنده بمانی، اما فرصت‌های بهتر معمولاً پشت همان مکالمه‌هایی هستند که از شان فرار می‌کنی.

زبان ترکی فقط برای خرید نان و گرفتن تاکسی نیست. زبان یعنی بتوانی قرارداد را بفهمی، با مشتری حرف بزنی، از حق خودت دفاع کنی، با همکار ترک ارتباط بگیری، در جلسه جدی گرفته شوی و وابسته به آدم‌های دیگر نباشی. هر چقدر وابستگی زبانی کمتر شود، اعتماد بنفس و فرصت بیشتر می‌شود.

اشتباه رایج این است که زبان را خیلی آکادمیک شروع می‌کنند و بعد خسته می‌شوند. برای زندگی در ترکیه، باید زبان را سناریو محور یاد بگیری؛ یعنی اول همان موقعیت‌هایی را تمرین کنی که هر هفته واقعا با آن‌ها طرفی: بانک، اداره، اجاره، دکتر، مشتری، معرفی خودت، جلسه کاری، پیگیری پرداخت و درخواست قیمت.

سه سطح زبان برای مسیر اعتبار

تمرین پیشنهادی	هدف	سطح
خرید، مسیر، تلفن، بانک، دکتر، ساختمان	کارهای زندگی بدون استرس	روزمره
واژه‌های اقامت، قرارداد، بیمه، مالیات، راندوو	فهم مدارک و روندها	اداری
پیام حرفه‌ای، جلسه، پیشنهاد قیمت، پیگیری	معرفی، مذاکره، فروش، همکاری	کاری

برنامه ۳۰ روزه زبان کاربردی

خروجی	تمرکز	هفته
۲۰ جمله آماده برای خرید، مسیر، تلفن و ساختمان	سناریوهای روزمره	هفته ۱
۳۰ واژه ضروری + تمرین توضیح وضعیت خودت	اداره و مدارک	هفته ۲
پیام معرفی، پیام پیگیری، درخواست جلسه	کار و ارتباط حرفه‌ای	هفته ۳
۵ مکالمه واقعی + ضبط ۷ ویس کوتاه از خودت	تمرین واقعی	هفته ۴

جملات کاربردی ترکی

کاربرد	ترکی پیشنهادی	فارسی
اداره/شرکت	Bu konu hakkında bilgi almak istiyorum.	می‌خواهم درباره این موضوع اطلاعات بگیرم.
اداره	Evraklarım tam mı?	مدارک من کامل است؟
اداره/دکتر	Randevu alabilir miyim?	می‌تونم یک وقت ملاقات بگیرم؟
معرفی	Bu alanda çalışıyorum.	من در این زمینه کار می‌کنم.
شبکه‌سازی	Sizinle iş birliği hakkında görüşmek istiyorum.	می‌خواهم با شما درباره همکاری صحبت کنم.
پیگیری محترمانه	İnceleme fırsatınız oldu mu?	فرصت بررسی داشتید؟
فروش/همکاری	Kısa bir teklif gönderebilir miyim?	می‌تونم یک پیشنهاد کوتاه ارسال کنم؟
پروژه/خدمات	Ödeme detaylarını gönderir misiniz?	لطفاً جزئیات پرداخت را ارسال کنید.

تمرین امروز

یک ویس ۳۰ ثانیه‌ای ترکی ضبط کن و خودتو معرفی کن: اسم، کار، مهارت، چیزی که دنبالش هستی. لازم نیست عالی باشه. باید شروع شود.

بخش ۷: مسیرهای درآمدی واقعی برای ایرانی‌های ترکیه

حالا برسیم به بخش حساس: درآمد. مشکل خیلی‌ها در ترکیه این نیست که هیچ راهی وجود ندارد؛ مشکل این است که راه‌ها را قاطی می‌کنند. یک روز می‌خواهند فریلنسر شوند، یک روز شرکت بزنند، یک روز وارد بازار ترک شوند، یک روز فقط به ایرانی‌ها خدمات بدهند. هر کدام می‌تواند جواب بدهد، اما هر کدام منطق خودش را دارد.

من مسیرهای درآمدی را چند دسته می‌کنم تا ذهنت مرتب شود. قرار نیست همه را بروی. اتفاقا اگر همه را با هم بروی، احتمالا هیچ‌کدام جدی نمی‌شود. باید ببینی الان با وضعیت اقامت، زبان، مهارت، سرمایه، شبکه و روحیات کدام مسیر منطقی‌تر است.

یک نکته مهم: قبل از هر مسیر درآمدی، بحث قانونی، مالیاتی و اجازه کار را جدی بگیر. این کتاب قرار نیست به تو بگوید چطور دور بزنی. من طرفدار زرنگی واقعی‌ام، نه بی‌گدار زدن. زرنگی واقعی یعنی قبل از اینکه هزینه ثابت بسازی، بازار را تست کنی؛ قبل از اینکه قول بدهی، توانت را بسنجی؛ قبل از اینکه شرکت بزنی، فروش را بفهمی.

مسیر ۱: خدمات دیجیتال و فریلنسری

برای خیلی از ایرانی‌های ترکیه، خدمات دیجیتال نقطه شروع خوبی است؛ چون با سرمایه کم شروع می‌شود و می‌توانی از تجربه قبلی‌ات هم استفاده کنی. اما فریلنسری فقط این نیست که بگویی «من تولید محتوا بلدم» یا «من طراحی می‌کنم». باید خدمتت را بسته‌بندی کنی.

پکیج قابل فروش	مخاطب احتمالی	خدمت
۱۲ پست + ۸ ریلز + پاسخ اولیه دایرکت	کسب‌وکارهای ایرانی/ترک در ترکیه	مدیریت اینستاگرام
سناریو + فیلمبرداری سبک + کپشن	رستوران، کلینیک، آموزشگاه، خدمات خودرو	تولید محتوا
صفحه معرفی + فرم تماس + اتصال واتساپ	مهاجران متخصص و کسب‌وکارهای کوچک	طراحی سایت/لندینگ
۱۰ ریلز کوتاه با زیرنویس	مدرس‌ها، کوچ‌ها، پیج‌های خدماتی	ادیت ویدیو
متن فارسی/ترکی/انگلیسی برای سایت و شبکه اجتماعی	شرکت‌های ایرانی فعال در ترکیه	ترجمه/تولید متن

مسیر ۲: خدمات به جامعه ایرانی

بازار ایرانی‌های ترکیه وجود دارد، اما باید حواست باشد فقط در بازار کوچک و کم‌اعتماد گیر نکنی. اگر به ایرانی‌ها خدمات می‌دهی، شفافیت، نمونه‌کار و اعتمادسازی‌ات باید چند برابر بهتر باشد؛ چون مردم از تجربه‌های بد زیاد شنیده‌اند.

- آموزش زبان ترکی یا فارسی/انگلیسی با تمرکز روی نیاز واقعی مهاجرها.
- مشاوره مسیر شغلی، رزومه، لینکدین، مصاحبه و پرسونال برندینگ.
- خدمات محتوایی برای کسب‌وکارهای ایرانی در ترکیه.
- راهنمای شهری و خدمات هماهنگی، با مرزبندی روشن و بدون ادعای حقوقی خطرناک.
- تولید محتوا و رسانه برای معرفی فرصت‌ها، تجربه‌ها و هشدارهای واقعی.

مسیر ۳: ورود به بازار ترکیه

این مسیر سخت‌تر است، اما اگر درست انجام شود، سقف رشد بالاتری دارد. برای ورود به بازار ترکیه باید زبان، رفتار حرفه‌ای، شناخت فرهنگ کاری و ارائه تمیز داشته باشی. بازار ترک با شعار فارسی جذب نمی‌شود. باید خودت را با زبان و منطق خودش معرفی کنی.

اقدام عملی	چرا مهم است؟	نیاز
پیام‌های آماده + تمرین جلسه	بدون آن مذاکره و اعتماد سخت می‌شود	ترکی کاری
یک نسخه ترکی ساده و تمیز بساز	برای جدی گرفته شدن	رزومه/پروفایل ترکی
قبل/بعد، نتیجه، عکس، لینک	بازار باید خروجی ببیند	نمونه‌کار قابل فهم
رویداد، لینکدین، معرفی محترمانه	فرصت‌ها از آدم‌ها می‌آیند	شبکه محلی
قالب فرایند کاری داشته باش	زمان، قرارداد، فاکتور، پیگیری	رفتار حرفه‌ای

مسیر ۴: ساخت برند شخصی

برند شخصی برای آدمی که مهاجرت کرده فقط قشنگ‌کاری نیست. برند شخصی یعنی تجربه، تخصص و مسیر تو تبدیل شود به اعتماد. یعنی آدم‌ها بدانند در چه موضوعی قابل اتکایی. این مسیر شاید اول کندتر باشد، اما اگر ادامه بدهی، در بلندمدت یکی از بهترین دارایی‌های تو می‌شود.

سؤال طلایی درآمد

من دقیقاً چه مشکلی را برای چه کسی حل می‌کنم، و چرا باید به من اعتماد کنند؟ آگه جواب این سؤال روشن نیست، هنوز آماده فروش جدی نیستی.

بخش ۸: ساخت پیشنهاد قابل فروش

خیلی‌ها مهارت دارند، اما پیشنهاد ندارند. یعنی وقتی از آن‌ها می‌پرسی چه کار می‌کنی، یک لیست بلند می‌گویند: تولید محتوا، طراحی، مشاوره، ترجمه، آموزش، مدیریت پیج، تبلیغات، سایت، برندینگ، هر چی بخوای! این مدل معرفی آدم را حرفه‌ای‌تر نشان نمی‌دهد؛ اتفاقاً گیج‌کننده است. بازار از آدمی خرید می‌کند که بتواند مشکل را ساده و روشن تعریف کند. پیشنهاد قابل فروش یعنی مخاطب بفهمد تو دقیقاً برای چه کسی، چه مشکلی را، با چه خروجی و در چه چارچوبی حل می‌کنی. هر چه پیشنهادت روشن‌تر باشد، فروش محترمانه‌تر می‌شود.

فرمول پیشنهاد قابل فروش

فرمول

من به [مخاطب مشخص] کمک می‌کنم تا [مشکل مشخص] را با [روش/خدمت من] حل کند و به [نتیجه قابل لمس] برسد.

نسخه بهتر	نمونه خام
من به کسب‌وکارهای خدماتی ایرانی در استانبول کمک می‌کنم با ریلز و کپشن درست، دایرکت‌های باکیفیت‌تری بگیرند.	من ادمین پیج هستم.
من به ایرانی‌های تازه‌وارد ترکیه کمک می‌کنم در ۳۰ روز مکالمات ضروری روزمره و اداری را یاد بگیرند.	من مدرس زبانم.
من برای فریلنسرها و کسب‌وکارهای کوچک یک صفحه معرفی سریع و قابل اعتماد می‌سازم که مشتری بتواند راحت تماس بگیرد.	من طراح سایتم.
من به ایرانی‌های ساکن ترکیه کمک می‌کنم مسیر کاری، پروفایل حرفه‌ای و برنامه ۹۰ روزشان را مرتب کنند.	من مشاورم.

سه سطح پیشنهاد

مثال	کاربرد	سطح
تحلیل پیج/رزومه در ۶۰ دقیقه	برای شروع اعتماد و اولین فروش	پیشنهاد کوچک
بازسازی پروفایل + برنامه محتوا + مسیر جذب مشتری	خدمت جدی و درآمدساز	پیشنهاد اصلی
مدیریت برند شخصی/دیجیتال مارکتینگ به‌صورت ماهانه	همکاری ماهانه یا همراهی	پیشنهاد بلندمدت

خیلی‌ها مهارت دارند، اما پیشنهاد ندارند. یعنی وقتی ازشان می‌پرسی چه کار می‌کنی، یک لیست بلند می‌گویند: تولید محتوا، طراحی، مشاوره، ترجمه، آموزش، مدیریت پیج، تبلیغات، سایت، برندینگ، هر چی بخوای! این مدل معرفی حرفه‌ای‌ترت نمی‌کند؛ اتفاقاً طرف را گیج می‌کند.

سؤال	پاسخ من
مخاطب دقیق من کیست؟	
مشکل اصلی او چیست؟	
نتیجه‌ای که می‌خواه چیست؟	
من با چه روش یا خدمتی کمک می‌کنم؟	
پیشنهاد کوچک من چیست؟	
پیشنهاد اصلی من چیست؟	
قیمت یا بازه قیمت منطقی اولیه چیست؟	

بخش ۹: پروفایل حرفه‌ای در ۲۴ ساعت

این بخش به تخصص من نزدیکتر است: پرسونال برندینگ و دیجیتال مارکتینگ. خیلی وقت‌ها آدم‌ها دنبال تغییر بزرگاند، ولی حتی پروفایلشان معلوم نیست چه کاره‌اند. تو لازم نیست از روز اول برند جهانی بسازی. اما باید کاری کنی وقتی کسی تو را در اینستاگرام، لینکدین، واتساپ یا رزومه می‌بیند، حس کند با یک آدم جدی طرف است.

پروفایل حرفه‌ای یعنی آدم با دیدن تو سه چیز را بفهمد: تو کی هستی، چه کمکی می‌کنی، چرا قابل اعتمادی. اگه این سه چیز معلوم نباشد، حتی اگه خیلی توانمند باشی، در نگاه اول می‌بازی. بازار وقت ندارد از بین پست‌های پراکنده و بیوی مبهم حدس بزند تو چه ارزشی داری.

چک‌لیست ۲۴ ساعته

وضعیت	کار لازم	بخش
	روشن، تمیز، چهره قابل دیدن، بدون شلوغی	عکس پروفایل
	نام + کلمه کلیدی تخصصی، نه فقط اسم	Name Field
	مخاطب، خدمت، نتیجه و CTA روشن	Bio
	معرفی من، اثبات تخصص، پیشنهاد/مسیر همکاری	سه پست پین‌شده
	درباره من، خدمات، نمونه‌کار، نتایج، تماس	Highlights
	سایت، فرم مشاوره، واتساپ یا صفحه دانلود کتاب	لینک
	توضیح کوتاه خدمات، کاتالوگ یا پیام خوشامد	واتساپ بیزینس
	عنوان شغلی روشن، درباره من، تجربه‌ها، مهارت‌ها	لینکدین
	حداقل ۳ خروجی قابل نمایش	نمونه‌کار

قالب بیو

قالب

کمک می‌کنم به [مخاطب] تا [نتیجه] را با [روش/تخصص] بسازند.

[اعتبار/تجربه کوتاه]

برای شروع، پیام بده: [کلمه یا CTA]

نمونه بیو	نوع مخاطب
به ایرانی‌های ترکیه کمک می‌کنم ترکی روزمره و کاری را سریع‌تر و کاربردی‌تر یاد بگیرند. کلاس‌های سناریو محور برای زندگی واقعی. برای تعیین سطح پیام بده: شروع	مدرس زبان
به کسب‌وکارهای کوچک کمک می‌کنم با ریلز و کپشن حرفه‌ای، اعتماد و دایرکت بیشتری بگیرند. نمونه‌کارها در هایلاپت. برای همکاری پیام بده: محتوا	فریلنسر محتوا
به ایرانی‌های ترکیه کمک می‌کنم مسیر کاری، برند شخصی و برنامه ۹۰ روزشان را روشن کنند. برای تحلیل مسیر پیام بده: اعتبار	مشاور/کوچ

سه پست پین شده

- پست اول: من کی هستم و چرا این مسیر رو می‌شناسم؟ انسانی، کوتاه، بدون ادا.
- پست دوم: دقیقاً به چه کسی کمک می‌کنم و چه مشکلی را حل می‌کنم؟
- پست سوم: یک نمونه‌کار، نتیجه، تجربه واقعی یا راهنمای رایگان مثل همین e-book.

متن معرفی ۳۰ ثانیه‌ای

قالب معرفی
 من [نام] هستم. در زمینه [تخصص] کار می‌کنم. تمرکز من روی کمک به [مخاطب] است تا [مشکل/هدف] را حل کنند. الان بیشتر روی [خدمت/پروژه] کار می‌کنم و اگر کسی در این مسیر نیاز به [نتیجه] داشته باشد، خوشحال می‌شوم ارتباط بگیریم.

نسخه پیشنهادی	جای استفاده
سلام، من عرفان هستم. در زمینه پرسونال برندینگ، دیجیتال مارکتینگ و مسیرسازی کاری برای ایرانی‌های ترکیه کار می‌کنم. اگر بخواید، می‌تونم وضعیت پروفایل و مسیر فعلی‌تان را بررسی کنم و یک برنامه اجرایی پیشنهاد بدهم.	واتساپ
من بیشتر با آدم‌ها و کسب‌وکارهایی کار می‌کنم که توانایی دارند، اما مسیر، برند و سیستم جذب مشتری‌شان روشن نیست. کارم این است که این مسیر رو قابل اجرا کنم.	جلسه حضوری
Business coach and personal branding strategist helping Persian-speaking professionals and entrepreneurs in Türkiye build clearer positioning, digital presence and growth systems.	لینکدین

بخش ۹: پروفایل حرفه‌ای در ۲۴ ساعت

این بخش به تخصص من نزدیکتر است: پرسونال برندینگ و دیجیتال مارکتینگ. خیلی وقت‌ها آدم‌ها دنبال تغییر بزرگاند، اما حتی پروفایلشان معلوم نیست چه کاره‌اند. لازم نیست از روز اول برند جهانی بسازی؛ اما باید کاری کنی وقتی کسی تو را در اینستاگرام، لینکدین، واتساپ یا رزومه می‌بیند، حس کند با یک آدم جدی طرف است.

پروفایل حرفه‌ای یعنی آدم با دیدن تو سه چیز را بفهمد: تو کی هستی، چه کمکی می‌کنی و چرا قابل اعتمادی. اگر این سه چیز معلوم نباشد، حتی اگر خیلی توانمند باشی، در نگاه اول می‌بازی. بازار وقت ندارد از بین پست‌های پراکنده و بیوی مبهم حدس بزند تو چه ارزشی داری.

سه دایره شبکه

رفتار پیشنهادی	چه کسانی؟	دایره
به آن‌ها دقیق بگو دنبال چه فرصتی هستی	دوستان، همکاران، آشنایان ایرانی	نزدیک
با ارزش وارد شو، نه با درخواست خام	مدیران، صاحبان کسب‌وکار، متخصص‌ها	حرفه‌ای
پیام ترکی ساده، نمونه‌کار تمیز، پیگیری محترمانه	کسب‌وکارهای محلی، رویدادها، لینکدین ترکی	بازار ترک

قالب پیام شبکه‌سازی

پیام فارسی

سلام [نام] جان، امیدوارم خوب باشید. من در زمینه [تخصص] کار می‌کنم و این روزها تمرکز روی کمک به [مخاطب] برای [نتیجه] است. دوست داشتم اگه فرصت شد بیشتر با کار شما آشنا بشم و اگه جایی امکان همکاری یا معرفی مفید بود، در ارتباط باشیم.

پیام ترکی

Merhaba [isim], umarım iyisinizdir. Ben [alan] üzerine çalışıyorum ve özellikle [hedef kitle] için [sonuç] konusunda hizmet veriyorum. Uygun olduğunuzda kısaca tanışmak ve olası iş birliklerini konuşmak isterim.

قانون پیگیری

- پیگیری کن، اما مزاحم نشو. یک بار بعد از ۳ تا ۵ روز کافی است.
- در هر پیام یک پیشنهاد یا ارزش مشخص داشته باش.
- قبل از درخواست، نشان بده طرف را می‌شناسی و پیام کپی نفرستاده‌ای.

بخش ۱۰: شبکه‌سازی در ترکیه بدون آویزان‌بازی

شبکه‌سازی برای خیلی‌ها حس بدی دارد، چون آن را با التماس، آویزان شدن یا پیام‌های بی‌ربط اشتباه می‌گیرند. شبکه‌سازی حرفه‌ای یعنی ارزش، احترام و استمرار. یعنی آدم‌های درست بدانند تو چه کار می‌کنی و اگر فرصتی بود، به یاد تو بیفتند.

بخش ۱۱: برند شخصی برای ایرانی خارج از کشور

بخش ۱۱: برند شخصی برای ایرانی خارج از کشور

برند شخصی یعنی مردم وقتی خودت در اتاق نیستی، تو را به چه چیزی می‌شناسند. برای ایرانی خارج از کشور، برند شخصی می‌تواند یک دارایی جدی باشد؛ چون خیلی‌ها از صفر شروع می‌کنند و باید سریع‌تر اعتماد بسازند.

اما برند شخصی با ادا فرق دارد. برند شخصی یعنی شفافیت، تکرار، تجربه، تخصص و رفتار قابل اعتماد. لازم نیست هر روز ژست موفقیت بگیری. اتفاقاً مخاطب امروز خیلی سریع بوی مصنوعی بودن را می‌فهمد. چیزی که جواب می‌دهد این است: **روایت انسانی + تخصص واقعی + خروجی قابل لمس.**

1. من کی هستم و چرا این مسیر رو می‌شناسم؟
2. به چه کسی کمک می‌کنم و درد او را چطور می‌فهمم؟
3. نتیجه‌ای که می‌سازم چیست و چطور می‌شود با من شروع کرد؟

ستون‌های محتوایی

نمونه محتوا	هدف	ستون
چیزی که بعد از زندگی در ترکیه فهمیدم	اعتماد انسانی	تجربه شخصی
۳ اشتباه در ساخت رزومه/بیو/مسیر درآمدی	ارزش فوری	آموزش کاربردی
چرا فقط اقامت گرفتن کافی نیست	اعتبار تخصصی	تحلیل بازار
قبل و بعد پروفایل یا مسیر یک پروژه	اثبات توانایی	نمونه‌کار/فرایند
برای دریافت کتاب/تحلیل مسیر پیام بده	تبدیل مخاطب به لید	دعوت به اقدام

برنامه محتوایی ۳۰ روزه برای خودت

فرمت پیشنهادی	موضوع	روز
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	اقامت کافی نیست	روز 1
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	حالت تعلیق مهاجر	روز 2
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	اشتباهات ایرانی‌ها در ترکیه	روز 3
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	زبان ترکی کاری	روز 4
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	پروفایل حرفه‌ای	روز 5
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	مسیر درآمدی فریلنسر	روز 6
ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی	شبکه‌سازی بدون آویزان‌بازی	روز 7

روز 8	برند شخصی مهاجر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 9	چکلیست ۹۰ روزه	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 10	چطور خودتو معرفی کنی	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 11	اقامت کافی نیست	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 12	حالت تعلیق مهاجر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 13	اشتباهات ایرانی‌ها در ترکیه	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 14	زبان ترکی کاری	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 15	پروفایل حرفه‌ای	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی

روز	موضوع	فرمت پیشنهادی
روز 16	مسیر درآمدی فریلنسر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 17	شبکه‌سازی بدون آویزان‌بازی	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 18	برند شخصی مهاجر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 19	چکلیست ۹۰ روزه	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 20	چطور خودتو معرفی کنی	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 21	اقامت کافی نیست	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 22	حالت تعلیق مهاجر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 23	اشتباهات ایرانی‌ها در ترکیه	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 24	زبان ترکی کاری	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 25	پروفایل حرفه‌ای	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 26	مسیر درآمدی فریلنسر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 27	شبکه‌سازی بدون آویزان‌بازی	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 28	برند شخصی مهاجر	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی

روز 29	چکلیست ۹۰ روزه	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی
روز 30	چطور خودتو معرفی کنی	ریلز کوتاه/پست متنی/استوری پرسشی

لحن محتوا

مخاطب ایرانی خارج از کشور از نصیحت خشک فرار می‌کند. با او مثل آدم واقعی حرف بزن: مستقیم، محترمانه، کمی خودمانی، بدون تحقیر و بدون شعار.

بخش ۱۲: اشتباهات خطرناک و راهحل واقعی

اشتباه ۱: اقامت را با آینده اشتباه می‌گیری

کارت اقامت مهم است، اما آینده تو را نمی‌سازد. اگر بعد از گرفتن اقامت هیچ برنامه‌ای برای زبان، درآمد، شبکه و اعتبار نداری، فقط زمان خرابه‌ای. راهحل: برای هر دوره اقامت، یک خروجی حرفه‌ای تعریف کن؛ مثلاً رزومه، نمونه‌کار، درآمد مشخص یا سطح زبان.

اشتباه ۲: زبان ترکی رو عقب می‌اندازی

با فارسی و ترجمه گوشی می‌شود زنده ماند، اما سخت می‌شود رشد کرد. راهحل: زبان را از سناریوهای واقعی شروع کن، نه از کمال‌گرایی گرامری.

اشتباه ۳: فقط در جمع ایرانی‌ها می‌مانی

جامعه ایرانی خوب است، اما اگر تمام شبکه‌ات همان باشد، فرصت‌ها محدود می‌شود. راهحل: هر ماه حداقل سه ارتباط حرفه‌ای غیر ایرانی بساز.

اشتباه ۴: خودتو ارزان می‌فروشی

چون اعتماد نداری یا بازار را نمی‌شناسی، قیمت را می‌شکنی و بعد فرسوده می‌شوی. راهحل: پکیج کوچک، خروجی مشخص و مرز خدمات تعریف کن.

اشتباه ۵: همه‌کاره معرفی می‌کنی

وقتی همه چیز هستی، در ذهن مخاطب هیچ چیز نمی‌شوی. راهحل: یک موضوع اصلی، یک مخاطب اصلی و یک نتیجه اصلی انتخاب کن.

اشتباه ۶: پروفایل حرفه‌ای نداری

آدم‌ها قبل از همکاری تو را چک می‌کنند. اگر پروفایلت مبهم باشد، اعتماد سخت‌تر می‌شود. راهحل: بیو، سه پست پین‌شده، نمونه‌کار و CTA را در ۲۴ ساعت اصلاح کن.

اشتباه ۷: فقط ایده داری، خروجی نداری

ایده بدون خروجی در کشور جدید فقط ذهن‌ت را شلوغ‌تر می‌کند. راهحل: هر هفته یک خروجی قابل نمایش بساز.

اشتباه ۸: از دیده شدن می‌ترسی

می‌خواهی مشتری بگیری، اما نمی‌خواهی خودت را معرفی کنی. این دو با هم نمی‌خوانند. راهحل: با محتوای آموزشی و تجربه‌های کوچک شروع کن، نه با نمایش زندگی شخصی.

اشتباه ۹: قوانین و هزینه‌ها رو دست‌کم می‌گیری

شرکت، مالیات، اجازه کار، قرارداد و بیمه شوخی نیست. راهحل: قبل از تصمیم جدی، با متخصص معتبر مشورت کن و هزینه ماهانه را دقیق بنویس.

اشتباه ۱۰: همیشه منتظر شرایط عالی هستی

شرایط عالی معمولاً نمی‌آید. باید با همین وضعیت موجود یک نسخه قابل اجرا بسازی. راهحل: برنامه ۹۰ روزه، نه رؤیای یک‌ساله بی‌عمل.

بخش ۱۳: نقشه ۹۰ روزه از اقامت تا اعتبار

۹۰ روز زمان خوبی است. نه آنقدر کوتاه که فقط هیجان باشد، نه آنقدر بلند که جدی‌اش نگیری. در ۹۰ روز قرار نیست زندگی‌ات کامل عوض شود، اما می‌تواند از حالت مبهم به حالت قابل مدیریت برسد.

ماه اول: مرتب‌سازی و تشخیص

- همه مدارک، تاریخ‌ها و هزینه‌های ضروری را در یک فایل مرتب کن.
- تست وضعیت فعلی را کامل کن و سه ضعف اصلی را انتخاب کن.
- هزینه ماهانه واقعی زندگی را بنویس؛ نه حدسی، واقعی.
- هر روز ۳۰ دقیقه زبان ترکی سناریومحور تمرین کن.
- سه مهارت قابل فروش خودتو لیست کن و برای هر کدام یک مخاطب احتمالی بنویس.
- یک تصمیم ۹۰ روزه بگیر: تمرکز اصلی من چیست؟

ماه دوم: ساخت ابزار و اعتبار اولیه

- بیو، عکس پروفایل، لینکدین، واتساپ بیزینس و رزومه کوتاه را اصلاح کن.
- یک پیشنهاد کوچک قابل فروش تعریف کن.
- حداقل سه نمونه‌کار یا خروجی قابل نمایش آماده کن.
- ده نفر از شبکه فعلی را با پیام محترمانه از مسیر جدیدت آگاه کن.
- هفته‌ای دو محتوای اعتمادساز منتشر کن.
- یک فایل پیگیری ارتباطات بساز.

ماه سوم: ورود به بازار و تثبیت

- حداقل ۳۰ پیام ارتباطی/همکاری هدفمند ارسال کن.
- سه جلسه آشنایی یا مذاکره واقعی داشته باش.
- پیشنهادتو بر اساس بازخورد بازار اصلاح کن.
- یک مسیر درآمد فوری و یک مسیر اعتبار بلندمدت را جدا کن.
- نتایج ۹۰ روز را اندازه بگیر و برنامه ۹۰ روز بعدی را بنویس.
- آگه نیاز داری، برای تحلیل مسیر از متخصص کمک بگیر.

جدول پیگیری ۹۰ روزه

نتیجه	اقدام	تمرکز	هفته
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 1
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 2
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 3
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 4
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 5

نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 6
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 7
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 8
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 9
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 10
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 11
نتیجه/یادداشت	۳ اقدام اصلی	تمرکز هفته	هفته 12

بخش ۱۴: دفترچه اجرای مسیر و تمرین‌ها

این بخش را جدی بگیر. اگر کل کتاب را بخوانی ولی این صفحات را پر نکنی، یعنی هنوز بیشتر مصرف‌کننده محتوا هستی تا سازنده مسیر. این دفترچه برای این است که فکرها را از ذهن بیاید بیرون و تبدیل شود به تصمیم.

تمرین ۱: وضعیت فعلی من

پاسخ من	سؤال
	من الان در ترکیه در چه مرحله‌ای هستم؟
	بزرگترین نگرانی من چیست؟
	بزرگترین دارایی من چیست؟
	اگر ۹۰ روز هیچ کاری نکنم چه اتفاقی می‌افتد؟

تمرین ۲: خروج از تعلیق

پاسخ من	سؤال
	برای ۹۰ روز آینده می‌خواهم روی چه چیزی تمرکز کنم؟
	چه چیزهایی را فعلاً کنار می‌گذارم؟
	چه تصمیمی را باید امروز بگیرم؟

تمرین ۳: مهارت‌های قابل فروش

پاسخ من	سؤال
	۳ مهارت اصلی من چیست؟
	کدام مهارت سریع‌تر می‌تونه درآمد بسازد؟
	کدام مهارت برای بلندمدت اعتبار می‌آورد؟

تمرین ۴: مخاطب هدف

پاسخ من	سؤال
	چه کسی واقعا به کمک من نیاز دارد؟
	مشکل او چیست؟

او بابت چه نتیجه‌ای حاضر است پول بدهد؟

تمرین ۵: پیشنهاد کوچک

پاسخ من	سؤال
	خدمت کوچک من چیست؟
	زمان تحویل آن چقدر است؟
	قیمت یا بازه اولیه چیست؟
	چه چیزی شامل این خدمت نمی‌شود؟

تمرین ۶: پروفایل من

پاسخ من	سؤال
	بیوی من الان چه می‌گوید؟
	آیا مخاطب می‌فهمد چه کاری انجام می‌دهم؟
	سه شاهد اعتماد من چیست؟

تمرین ۷: شبکه ارتباطی

پاسخ من	سؤال
	۱۰ نفر که باید از مسیر جدید من باخبر شوند چه کسانی هستند؟
	۵ نفر ترک یا غیر ایرانی که باید با آنها ارتباط بگیرم چه کسانی هستند؟
	پیام اول من چیست؟

تمرین ۸: برنامه محتوایی

پاسخ من	سؤال
	سه موضوعی که می‌تونم درباره‌اش محتوا بسازم چیست؟
	چه تجربه‌ای دارم که برای مخاطب مفید است؟

CTA من چیست؟

تمرین ۹: نظم مالی

پاسخ من	سؤال
	هزینه ثابت ماهانه من چقدر است؟
	برای ۳ ماه آینده حداقل درآمد لازم چقدر است؟
	کدام هزینه‌ها رو باید کنترل کنم؟

تمرین ۱۰: برنامه هفته اول

پاسخ من	سؤال
	این هفته دقیقاً چه ۵ کاری انجام می‌دهم؟
	کدام کار بیشترین اثر را دارد؟
	چه روزی نتیجه رو بررسی می‌کنم؟

بخش ۱۵: چکلیست‌ها، قالب‌ها و ابزارهای آماده

چکلیست ۷ روز اول اجرای کتاب

انجام شد؟	کار اصلی	روز
	تست وضعیت فعلی + انتخاب سه ضعف اصلی	روز ۱
	مرتب‌سازی مدارک، تاریخ‌ها و هزینه‌ها	روز ۲
	نوشتن سه مهارت قابل فروش	روز ۳
	بازنویسی بیو و معرفی ۳۰ ثانیه‌ای	روز ۴
	تعریف پیشنهاد کوچک قابل فروش	روز ۵
	ارسال ۵ پیام شبکه‌سازی محرمانه	روز ۶
	جمع‌بندی هفته و برنامه هفته بعد	روز ۷

چکلیست پروفایل قابل اعتماد

- عکس روشن
- نام + تخصص
- بیوی ساده و نتیجه‌محور
- سه پست پین شده
- هایلایت خدمات/نمونه‌کار/درباره من/تماس
- لینک درست
- نمونه‌کار قابل دیدن
- CTA روشن

قالب پیام درخواست همکاری

نسخه فارسی

سلام [نام] عزیز، امیدوارم خوب باشید. من [نام] هستم و در زمینه [تخصص] کار می‌کنم. دیدم شما در حوزه [حوزه طرف مقابل] فعال هستید. فکر کردم شاید بتوانم در زمینه [نتیجه مشخص] کمکی کنم. آگه مناسب بود، خوشحال می‌شوم یک پیشنهاد کوتاه ارسال کنم یا یک گفتگوی کوتاه داشته باشیم.

نسخه ترکی

Merhaba [isim], umarım iyisinizdir. Ben [isim], [alan] üzerine çalışıyorum. Sizin [sektör] alanındaki çalışmalarınızı gördüm. [belirli sonuç] konusunda destek olabileceğimi

düşünüyorum. Uygun olursa kısa bir teklif göndermek veya kısaca görüşmek isterim.

قالب پیگیری پرداخت یا پروژه

پیگیری محترمانه

سلام، امیدوارم خوب باشید. فقط خواستم وضعیت [پرداخت/بازخورد/تصمیم] را پیگیری کنم. آگه نیاز به اطلاعات بیشتری هست، خوشحال می‌شوم ارسال کنم. ممنونم.

ترکی

Merhaba, umarım iyisinizdir. [ödeme/geri bildirim/karar] süreciyle ilgili kısaca takip etmek istedim. Ek bilgiye ihtiyaç olursa memnuniyetle paylaşabilirim. Teşekkür ederim.

بخش ۱۶: واژه‌نامه ترکی کاربردی

کاربرد	معنی فارسی	واژه ترکی
برای ماندن بیش از مدت ویزا/معافیت	اجازه اقامت	İkamet izni
اداره، بیمارستان، بانک	وقت ملاقات	Randevu
فرم‌ها و روندهای رسمی	درخواست	Başvuru
هر سند لازم	مدرک	Evrak
یکی از مشکلات رایج	مدرک ناقص	Eksik evrak
اعلام رسمی	ابلاغیه	Tebliğat
برای کار قانونی اتباع خارجی	اجازه کار	Çalışma izni
سلامت، کار، خودرو، خانه	بیمه	Sigorta
درآمد، شرکت، فاکتور	مالیات	Vergi
سند مالی رسمی	فاکتور	Fatura
برای شرکت و مالیات	حسابدار	Muhasebeci
قبل از امضا بررسی شود	قرارداد اجاره	Kira sözleşmesi
اجاره خانه/محل کار	ودیعه	Depozito
هزینه ماهانه	شارژ ساختمان	Aidat
تأیید، ترجمه، وکالت	دفترخانه رسمی	Noter
اختیار رسمی	وکالت‌نامه	Vekaletname
اداره‌ها	درخواست‌نامه	Dilekçe
کسب‌وکار/خودرو	مجوز	Ruhsat
ساختار ساده‌تر	شرکت شخصی	Şahıs şirketi
ساختار جدی‌تر	شرکت لیمیتد	Limited şirket
اعتمادسازی	معرف/مرجع	Referans

Portföy	پورتفولیو	نمونه‌کار
Teklif	پیشنهاد قیمت/خدمت	فروش/مذاکره
Sözleşme	قرارداد	شروع همکاری
Teslim tarihi	تاریخ تحویل	پروژه
Ödeme planı	برنامه پرداخت	قبل از شروع روشن شود
İş birliği	همکاری	پیام حرفه‌ای
Görüşme	جلسه/گفت‌وگو	آشنایی یا مذاکره
Uygun musunuz?	آیا مناسب/در دسترس هستید؟	هماهنگی محترمانه
İnceleme fırsatınız oldu mu?	فرصت بررسی داشتید؟	پیگیری محترمانه

بخش ۱۷: برنامه ۱۲ هفته‌ای قابل پیگیری

وضعیت	خروجی	تمرکز	هفته
	تست وضعیت + سه ضعف اصلی	تشخیص وضعیت	هفته ۱
	فایل مدارک + جدول هزینه ماهانه	نظم مدارک و هزینه	هفته ۲
	۲۰ جمله ضروری + ۳ مکالمه واقعی	زبان روزمره	هفته ۳
	معرفی ۳۰ ثانیه‌ای ترکی + پیام همکاری	زبان کاری	هفته ۴
	انتخاب یک خدمت اصلی	تعریف مهارت قابل فروش	هفته ۵
	نوشتن پکیج کوچک + قیمت اولیه	پیشنهاد کوچک	هفته ۶
	اصلاح بیو، عکس، هایلایت، لینکدین	پروفایل حرفه‌ای	هفته ۷
	ساخت/مرتب‌سازی ۳ نمونه‌کار	نمونه‌کار	هفته ۸
	ارسال ۱۰ پیام هدفمند	شبکه‌سازی	هفته ۹
	انتشار ۴ محتوا درباره تخصص/تجربه	محتوای اعتمادساز	هفته ۱۰
	۳ جلسه/گفت‌وگوی واقعی	تست بازار	هفته ۱۱
	اصلاح پیشنهاد + برنامه ۹۰ روز بعدی	جمع‌بندی	هفته ۱۲

معیارهای سنجش پیشرفت

معیار	سؤال سنجش	عدد/وضعیت
زبان	این ماه چند مکالمه واقعی ترکی داشتیم؟	
شبکه	چند ارتباط حرفه‌ای جدید ساختم؟	
محتوا	چند محتوای اعتمادساز منتشر کردم؟	

نمونه‌کار	چند خروجی قابل نمایش ساختم؟	
درآمد	چند پیشنهاد خدماتی ارسال کردم؟	
اعتبار	چند نفر مرا با یک تخصص مشخص به یاد می‌آورند؟	
نظم اداری	مدارک و تاریخ‌هایم روشن است؟	

بخش ۱۸: پلی‌بوک ۳۰ روز اول بعد از خواندن این کتاب

نمی‌خوام این کتاب بعد از دانلود برود داخل پوشه فایل‌ها و همان‌جا خاک بخورد. اگر قرار است از اقامت تا اعتبار حرکت کنی، ۳۰ روز اول خیلی مهم است. نه برای اینکه در ۳۰ روز میلیاردی شوی؛ برای اینکه از حالت حرف و فکر بیایی بیرون و حرکت واقعی شروع شود. این پلی‌بوک را نسخه اجرایی کتاب ببین. هر روز لازم نیست کار عجیب بکنی، اما هر روز باید یک خروجی کوچک داشته باشی. خروجی کوچک، وقتی ۳۰ روز پشت سر هم تکرار شود، کم‌کم تبدیل می‌شود به اعتبار قابل دیدن.

هفته اول: جمع کردن اوضاع

خروجی ملموس	کار اصلی	روز
یک برگه تشخیص بدون تعارف	یک صفحه وضعیت فعلی بنویس: اقامت، پول، زبان، مهارت، شبکه، برند.	روز ۱
پوشه مدارک با نام‌گذاری درست	همه مدارک مهمت را در یک پوشه دیجیتال مرتب کن.	روز ۲
عدد واقعی هزینه زندگی	هزینه‌های ماهانه‌ات را بنویس، حتی اگه تلخ است.	روز ۳
فهرست مهارت‌ها	سه مهارت قابل فروش خودتو لیست کن.	روز ۴
تمرکز اصلی	یک مهارت را به عنوان مسیر اصلی ۹۰ روز آینده انتخاب کن.	روز ۵
نسخه اول معرفی	بیو و معرفی کوتاه خودتو بازنویسی کن.	روز ۶
سه تصمیم مکتوب	هفته را مرور کن و سه تصمیم قطعی بگیر.	روز ۷

هفته دوم: ساخت ابزار اعتماد

در هفته دوم قرار نیست بازار را فتح کنی. باید کاری کنی وقتی کسی اسم تو را می‌بیند، حس کند با آدم شلخته و بی‌مسیر طرف نیست. یعنی پروفایل، نمونه‌کار، پیام معرفی و پیشنهاد اولیه باید مرتب شوند.

نکته	کار لازم	ابزار
بیو جای شعر نیست؛ جای جهت دادن است.	روشن بنویس چه کاری می‌کنی و برای چه کسی مفیدی.	بیو اینستاگرام
اگه ترکی بلد نیستی، نسخه انگلیسی/فارسی تمیز داشته باش.	تجربه‌ها را ساده، کوتاه و قابل فهم بنویس.	لینکدین یا رزومه
حتی اگه مشتری نداری، پروژه فرضی حرفه‌ای بساز.	حداقل سه نمونه قابل نمایش بساز یا مرتب کن.	نمونه‌کار
همین جزئیات کوچک اعتماد می‌سازد.	عکس، توضیح، پیام خوشامد و ساعات	واتساپ بیزینس

	پاسخگویی را مرتب کن.	
بازار با پیشنهاد مبهم کاری ندارد.	یک پکیج کوچک و قابل خرید تعریف کن.	پیشنهاد خدمات

هفته سوم: ارتباط واقعی با بازار

اینجا خیلی‌ها کم می‌آورند. پروفایل را درست می‌کنند، ولی با کسی حرف نمی‌زنند. محتوا می‌گذارند، ولی پیشنهاد نمی‌دهند. منتظر می‌مانند یکی کشفشان کند. بازار معمولاً کسی را کشف نمی‌کند؛ باید خودت محرمانه وارد بازی شوی.

کیفیت مهم‌تر از تعداد	تعداد پیشنهادی	اقدام
نه پیام کپی، نه التماس، نه فروش زورکی	۱۰ پیام هدفمند	پیام به افراد مرتبط
برای شناخت نیاز بازار	۳ گفت‌وگو	گفت‌وگوی کاری کوتاه
درباره تخصص، تجربه یا حل یک مشکل واقعی	۴ محتوا	انتشار محتوای مفید
هر جواب بازار یک داده است	۱ فایل	مرتب کردن بازخوردها
بعد از بازخورد واقعی	۱ بار	اصلاح پیشنهاد

هفته چهارم: تبدیل حرکت به سیستم

در هفته چهارم باید از حالت انرژی اولیه بیایی بیرون و سیستم بسازی. سیستم یعنی بدانم هر هفته چه می‌کنم، با چه کسی ارتباط می‌گیرم، چه چیزی منتشر می‌کنم، چه پیشنهادی می‌دهم و چطور نتیجه را می‌سنجم.

سیستم	حداقل نسخه قابل اجرا
سیستم محتوا	هفته‌ای ۳ محتوای کوتاه: تجربه، آموزش، نمونه‌کار
سیستم ارتباط	هفته‌ای ۵ ارتباط حرفه‌ای جدید
سیستم فروش	هفته‌ای ۳ پیشنهاد محرمانه به مخاطب مناسب
سیستم یادگیری زبان	روزانه ۲۰ دقیقه ترکی کاربردی
سیستم مرور	جمعه‌ها ۳۰ دقیقه بررسی عددها و تصمیم‌ها

قانون ۳۰ روز اول

هدف این نیست که در ۳۰ روز زندگی‌ات زیر و رو شود. هدف این است که بعد از ۳۰ روز، دیگر آن آدم پراکنده و بی‌نقشه قبلی نباشی. همین خودش شروع اعتبار است.

بخش ۱۹: تصمیم‌نامه مسیر درآمدی؛ کدام راه برای تو مناسب‌تر است؟

یکی از اشتباهات رایج این است که آدم همه مسیرها را با هم می‌خواهد: هم کارمندی، هم فریلنسری، هم شرکت، هم پیچ، هم فروش محصول، هم مهاجرت به کشور بعدی. نتیجه‌اش معمولاً این می‌شود که هیچ‌کدام درست جلو نمی‌رود.

چهار مسیر اصلی

اولین قدم درست	ریسک اصلی	برای چه کسی مناسب‌تر است؟	مسیر
رزومه ترکی/انگلیسی + لینکدین + درخواست هدفمند	وابستگی به کارفرما و رقابت بالا	کسی که زبان، رزومه و صبر ورود به سیستم دارد.	کارمندی در بازار ترکیه
تعریف یک خدمت کوچک و نمونه‌کار روشن	درآمد نامنظم و مذاکره سخت	کسی که مهارت قابل تحویل دارد و می‌تونه پروژه بگیرد.	فریلنسری خدماتی
انتخاب یک مشکل مشخص و ارائه راه‌حل تمیز	ماندن در حباب ایرانی و محدود شدن بازار	کسی که جامعه ایرانی را خوب می‌شناسد و اعتماد می‌سازد.	خدمات به ایرانی‌های ترکیه
ساخت ستون‌های محتوایی و پیشنهاد اولیه	دیر نتیجه دادن و نیاز به استمرار	کسی که تجربه، تخصص و توان توضیح دادن دارد.	برند شخصی و مشاوره/آموزش

فیلتر انتخاب مسیر

برای انتخاب مسیر، فقط نپرس «کدام پول بیشتری دارد؟» این سؤال ناقص است. بپرس کدام مسیر با وضعیت فعلی من قابل اجراست، کدام با توانایی من می‌خواند، کدام بازار واقعی دارد و کدام می‌تواند در ۹۰ روز اول نشانه بدهد.

یادداشت تو	امتیاز ۱ تا ۵	سؤال
		برای این مسیر مهارت کافی دارم؟
		می‌تونم تا ۹۰ روز روی آن ثابت بمانم؟
		بازار حاضر است برایش پول بدهد؟
		برای شروع سرمایه زیادی لازم ندارم؟
		می‌تونم نمونه‌کار یا اثبات بسازم؟
		با شخصیت و سبک زندگی من جور است؟
		می‌تونه به برند شخصی من کمک کند؟

اگه هنوز هیچ مسیر قطعی نداری

اگر واقعا نمی‌دانی از کجا شروع کنی، ساده‌ترین راه این است: یک خدمت کوچک انتخاب کن، یک نمونه‌کار بساز، به ۱۰ نفر مرتبط معرفی کن، بازخورد بگیر، اصلاح کن. بیشتر آدم‌ها دنبال فرمول جادویی‌اند؛ در حالی که مسیر با خروجی‌های کوچک روشن می‌شود.

تصمیم سخت ولی لازم

تمرکز یعنی فعلاً به چند گزینه خوب نه بگویی تا یک گزینه واقعا رشد کند. ایرانی خارج از کشور معمولاً از کمبود فرصت نمی‌بازد؛ از پراکندگی می‌بازد.

بخش ۲۰: جعبه‌ابزار متن‌های آماده و انسانی

اینجا چند متن آماده گذاشته‌ام، اما لطفاً مثل ربات کپی نکن. این‌ها قالب‌اند، نه ماسک. باید با زبان خودت، تخصص خودت و موقعیت واقعیات تنظیمشان کنی. پیام خوب باید محترمانه، کوتاه، مشخص و بی‌التماس باشد.

قالب معرفی کوتاه در دایرکت یا واتساپ

قالب

سلام، وقتتون بخیر. من [نام] هستم و در زمینه [مهارت/خدمت] کار می‌کنم. چند وقتی فعالیت شما رو دنبال می‌کنم و فکر می‌کنم در بخش [مشکل/فرصت مشخص] می‌تونم کمک مفیدی بکنم. اگه مناسب بود، خوشحال می‌شم چند دقیقه در باره‌اش صحبت کنیم.

قالب پیشنهاد خدمات

قالب

با توجه به چیزی که از کسب‌وکار/پیج شما دیدم، پیشنهاد من اینه که اول روی [مشکل مشخص] کار کنیم. خروجی کار می‌تونه شامل [خروجی ۱]، [خروجی ۲] و [خروجی ۳] باشه. اگه موافق باشید، می‌تونم یک پیشنهاد کوتاه و مرحله‌بندی‌شده براتون آماده کنم.

قالب پیگیری محترمانه

قالب

سلام، وقتتون بخیر. خواستم فقط پیگیری کنم ببینم فرصت بررسی پیام قبلی رو داشتید یا نه. اگه الان زمان مناسبی نیست، کاملاً قابل درکه. هر زمان که مناسب بود، خوشحال می‌شم صحبت کنیم.

قالب معرفی خودت در جلسه

قالب

من [نام] هستم. زمینه اصلی کارم [حوزه] است و بیشتر به آدم‌ها/کسب‌وکارهایی کمک می‌کنم که [مشکل مشخص] دارند. کاری که انجام می‌دم اینه که [راهمل ساده]. تمرکز روی خروجی واقعی، اعتمادسازی و مسیر قابل اجراست، نه فقط حرف قشنگ.

قالب توضیح قیمت بدون خجالت

قالب

هزینه این کار بر اساس حجم پروژه و خروجی‌هایی که تحویل می‌دم تعیین می‌شه. من ترجیح می‌دم قبل از عدد نهایی، دقیق بفهمم نیاز شما چیه تا پیشنهادی بدم که هم برای شما منطقی باشه، هم کیفیت کار پایین نیاد.

نکته مهم: آدم حرفه‌ای موقع صحبت درباره پول، هم واضح است، هم محترم. نه خودش را گران‌فروش جا می‌زند، نه از ترس از دست دادن مشتری خودش را ارزان می‌فروشد. قیمت یعنی مرز. اگر مرز نداشته باشی، پروژه هم کم‌کم مرز‌هایت را می‌خورد.

بخش ۲۱: سیستم مرور هفتگی؛ چطور از مسیر خارج نشوی؟

مشکل خیلی‌ها شروع نکردن نیست؛ ادامه ندادن است. یک هفته پرانرژی‌اند، هفته بعد گم می‌شوند. برای همین باید یک سیستم مرور داشته باشی. نه پیچیده، نه وسواسی. فقط هر هفته چند عدد و چند تصمیم را نگاه کن.

فرم مرور هفتگی

سؤال	جواب کوتاه
این هفته چه کاری واقعا انجام دادم؟	
کدام کار فقط در حد فکر و حرف ماند؟	
چند ارتباط حرفه‌ای جدید ساختم؟	
چند محتوای مفید منتشر کردم؟	
چند پیشنهاد خدماتی دادم؟	
چه چیزی را باید هفته بعد حذف کنم؟	
یک قدم اصلی هفته بعد چیست؟	

سه عددی که باید هر هفته ببینی

- تعداد ارتباط‌های حرفه‌ای جدید: چون بدون شبکه، فرصت کندتر می‌آید.
- تعداد خروجی‌های قابل نمایش: چون اعتبار با خروجی ساخته می‌شود، نه فقط نیت خوب.
- تعداد پیشنهاد‌های روشن: چون درآمد از پیشنهاد مبهم بیرون نمی‌آید.

قانون ضد پراکندگی

هر هفته فقط یک اولویت اصلی داشته باش. بقیه کارها مهم‌اند، اما یکی باید مهم‌ترین باشد. اگر همه چیز اولویت باشد، در عمل هیچ چیز اولویت نیست. این جمله شاید کلیشه‌ای شنیده شود، ولی برای ایرانی خارج از کشور کاملا واقعی است؛ چون پراکندگی از هزار طرف حمله می‌کند.

جمع‌بندی اجرایی

هر جمعه یا یکشنبه، فقط ۳۰ دقیقه بنشین و این فرم را پر کن. همین کار ساده آگه ۱۲ هفته ادامه پیدا کند، تو را از آدمی که فقط نگران است تبدیل می‌کند به آدمی که مسیرش را می‌سنجد و اصلاح می‌کند.

بخش ۲۲: پایان؛ اقامت را نگه دار، اعتبار را بساز

اگر تا اینجا آمده‌ای، احتمالاً فهمیده‌ای که مسئله فقط گرفتن کارت، تمدید، کار پیدا کردن یا ساختن یک پیج نیست. مسئله این است که در کشور جدید باید یک نسخه قابل اعتماد از خودت بسازی؛ نسخه‌ای که هم برای خودت واضح باشد، هم برای بازار قابل فهم.

من این کتاب را نوشتم چون باور دارم خیلی از ایرانی‌های ترکیه توانایی دارند، اما پراکنده‌اند. بلدند تلاش کنند، اما همیشه مسیر ندارند. می‌توانند رشد کنند، اما گاهی زیر فشار نگرانی‌های اداری، مالی و ذهنی گیر می‌کنند.

از امروز لازم نیست همه چیز را یکباره درست کنی. فقط باید مسیر را جدی‌تر ببینی. یک ستون را انتخاب کن و شروع کن: زبان، مهارت، شبکه یا برند. هر کدام ضعیف‌تر است، همان اولویت توست.

اگر بعد از خواندن این کتاب حس کردی باید مسیرت دقیق‌تر بررسی شود، می‌توانی از طریق سایت erfanbashiri.com درخواست تحلیل مسیر بدهی. در این جلسه وضعیت فعلی، مهارت‌ها، مسیر درآمدی، پروفایل حرفه‌ای، برند شخصی و برنامه اجرایی‌ات را با هم مرتب می‌کنیم.

دعوت نهایی

اقامت یعنی اجازه ماندن. اعتبار یعنی دلیل انتخاب شدن. آگه می‌خواهی در ترکیه فقط نمانی، بلکه ساخته شوی، از همین امروز مسیرت را مکتوب کن.

بخش ۲۳: منابع و یادداشت‌ها

این کتاب بر پایه تجربه عملی، شناخت بازار و بررسی منابع به‌روز تا مه ۲۰۲۶ نوشته شده است. برای تصمیم‌های حقوقی، اقامتی، مالیاتی و کاری حتماً منابع رسمی و متخصص معتبر را بررسی کن.

- Presidency of Migration Management/Göç İdaresi: اطلاعات عمومی اقامت و انواع اجازه اقامت - en.goc.gov.tr
- Presidency of Migration Management: توضیح درباره اینکه اجازه کار در مدت اعتبار خود جایگزین اجازه اقامت می‌شود - en.goc.gov.tr/work-permit
- Ministry of Labour and Social Security: اطلاعات عمومی درباره اجازه کار اتباع خارجی - csgb.gov.tr
- Investment Office of Türkiye: راهنمای دریافت اجازه کار و روند درخواست توسط کارفرما - invest.gov.tr
- TÜİK/TurkStat: داده‌های تورم و شاخص قیمت مصرف‌کننده ۲۰۲۶ - tuik.gov.tr
- AP News و Reuters: گزارش‌های خبری درباره فشارهای اقتصادی و شرایط ایرانی‌ها/هزینه زندگی در ترکیه در سال‌های اخیر.

یادداشت آخر

تاریخ‌ها، هزینه‌ها و قوانین در ترکیه ممکن است تغییر کنند. قبل از تصمیم اجرایی، نسخه به‌روز اطلاعات را از منبع رسمی یا متخصص معتبر بگیر. این کتاب نقشه رشد و اعتبار است، نه سند حقوقی.