

Основы профессиональной деятельности переводчиков

Тема: Проблемы поиска клиентов в переводческой деятельности

Сделал: Клычев Алибек 215гр

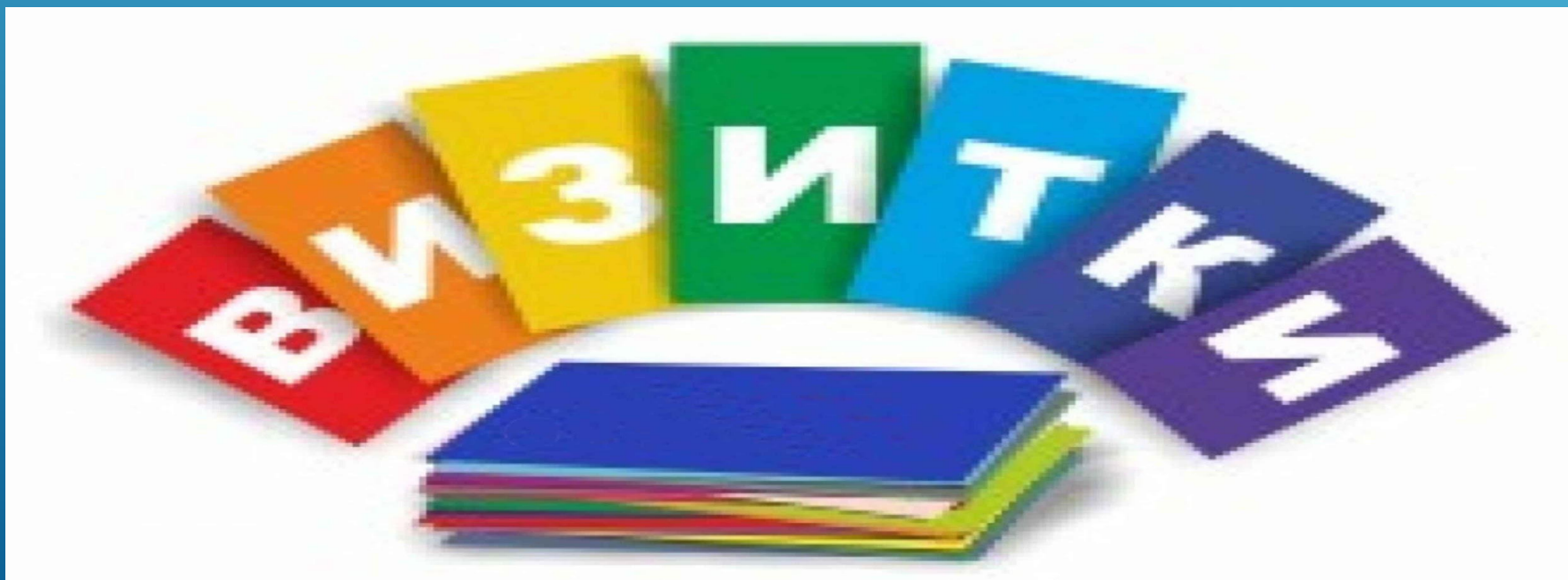
За последние десятилетия рынок переводов вырос во много раз, на нем появилось множество новых игроков. Одновременно появилась масса совершенно новых возможностей для поиска переводов и заказчиков.

Тем не менее попытаемся систематизировать те возможности или каналы привлечения новых заказов, которые имеются сегодня в век компьютерных технологий, сотовых телефонов и мультимедиа:



Визитка

Заказать себе визитки, в которых бы указывалась Ваша переводческая деятельность и контактные данные, раздавать свои визитки необходимо при каждом удобном случае. По проведенным социологическим исследованиям каждая десятая визитка «срабатывает» в течение нескольких недель, а в течение года «срабатывает» каждая пятая визитная карточка.



Рекламные объявления

Разместить рекламные объявления в газетах бесплатных объявлений, на досках объявлений в сети Интернет. В объявлениях можно подробно описать свои переводческие услуги и оставить данные для связи.



Интернет

Теоретически в Интернете можно сегодня найти все, включая переводческие заказы. Но это требует времени, усилий и определенных навыков. Вспомнить о существовании фрилансерских сайтов. В настоящее время переводчик, имеющий компьютер и постоянный доступ к сети Интернет, может найти хорошо оплачиваемую работу на различных фрилансерских сайтах, причем найти заказы можно как на казахстанских сайтах, так и на зарубежных.



Друзья и знакомые

Всем родственникам и знакомым рассказать о том, что Вы занимаетесь переводами. Можно попытаться найти клиентов через родственников и знакомых, пообещав им небольшой процент за сотрудничество и за помощь.



Международные выставки

не самое лучшее место для поиска будущих клиентов и переводческих заказов. Хотя различных отраслевых выставок с участием зарубежных компаний проводится достаточно много (особенно в таких мегаполисах, как Москва или Петербург),

- шансов найти здесь хорошего заказчика невелики



Переводческие и кадровые агентства

Когда переводческой работы совсем нет, а также для начинающих переводчиков, которые еще не успели приобрести переводческий опыт и не имеют достаточного количества постоянных заказчиков, этот источник один из наиболее надежных. На высокие гонорары здесь рассчитывать не приходится, но работа на агентства позволит втянуться в переводческий процесс и обрести уверенность в собственных силах. А под крышей переводческих агентств удобно существовать тем переводчикам, которые согласны довольствоваться минимальными гонорарами, оправдывая свою пассивную позицию тем, что им не приходится тратить время и средства на рекламу, раскрутку и поиски заказчиков.



Спасибо за внимание

