

ตัวอย่างอีบุ๊ค

ເດິງກາຮາມາເປັນນັກແປສ

เก่งภาษา
 หารายได้จากงานแปล

4 ขั้นตอนเริ่มเส้นทางนักแปลใน 24 ชั่วโมง



Copyright Notice

งานเขียน เก่งภาษา หารายได้จากงานแปล 4 ขั้นตอนเริ่มต้นเส้นทาง
นักแปลใน 24 ชั่วโมง

เขียนโดย **พรพรม กฤดากร** ได้รับความคุ้มครองทั้งในประเทศไทยและ
ประเทศกลุ่มภาคีตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

งานเขียนชุดนี้จำหน่ายแก่ผู้ซื้อหนึ่งชุดต่อหนึ่งท่าน ผู้ซื้อสามารถอ่านใน
คอมพิวเตอร์หรือพิมพ์เก็บไว้เป็นเอกสารไม่เกินหนึ่งชุดเพื่อการศึกษา
ส่วนตัวท่านนั้นโดยไม่อนุญาตให้ทำงานเขียนชุดนี้ไปกระทำการดังต่อไปนี้

ทำซ้ำหรือดัดแปลง

แจกจ่ายเผยแพร่ต่อสาธารณชน

เสนอขาย ทำขาย ให้เช่า

ฯลฯ ตามที่กฎหมายกำหนด

Disclaimer

เนื้อหาใน อีบุ๊ก/ หนังสือเล่มนี้ เขียนจากความรู้และประสบการณ์ส่วนตัว
ไม่รับประกันผลลัพธ์ และไม่มีส่วนรับผิดชอบต่อผลกำไรขาดทุนของ
ผู้ดำเนินงาน/กิจการ

สารบัญ

รายการ	หน้า
My Story: ผมเป็นนักแปลฟรีแลนซ์แบบงงๆ ได้อย่างไร?	7
บทที่ 1: เจาะลึกธุรกิจการแปล	11
วิเคราะห์ตัวเองก่อนเริ่มอาชีพนักแปลฟรีแลนซ์	11
อาชีพนักแปลฟรีแลนซ์มีรายได้ทำอะไร	16
ความมั่นคงของอาชีพนักแปลฟรีแลนซ์	20
Demand & Supply ของงานแปล	23
อัตราค่าแปล	29
วิธีตั้งราคาสำหรับนักแปลใหม่	36
Niche หรือ สาขาเฉพาะทางที่นิยมแปล	37
ประเภทเนื้อหาที่ถูกแปล	39
Turnaround Time ความเร็วในการแปล	40
สามหน่วยธุรกิจหลักในอุตสาหกรรมกรรมการแปล	42
หน่วยอื่นๆในอุตสาหกรรมกรรมการแปล	45
บทที่ 2: วิธีเป็นนักแปลใน 4 ขั้นตอน	49
STEP 1: สมัคร อีเมล และบัญชี รับ/ส่ง เวิร์กออนไลน์	51
STEP 2: วิธีเขียน Curriculum Vitae (CV)	53
STEP 3: สมัครสมาชิก Online Freelance Marketplace	64
STEP 4: ส่งอีเมลหาว่าที่ลูกค้า	67
บทที่ 3: วิธีเป็นฟรีแลนซ์มืออาชีพ	73
CONTRACTS	73
5 เวิร์กไฮสำคัญที่คุณต้องตกลงกับลูกค้าให้เคลียร์ก่อนเริ่มงาน	75
NEGOTIATION	79

วิธีปฏิบัติต่อการถูกต่อราคา	79
วิธีปฏิบัติในการขอขึ้นค่าแปล	80
วิธีปฏิบัติเมื่อมีปัญหาในการส่งมอบงานตามกำหนด	82
DEALING WITH CLIENTS	83
วิธีปฏิบัติเมื่อถูกขอให้ทำตัวอย่างแปล (Test Translation)	83
วิธีปฏิบัติเมื่อไม่สะดวกใจที่จะรับงานแปล	84
วิธีปฏิบัติเมื่อลูกค้าจ่ายเงินล่าช้าหรือไม่จ่าย	86
เกร็ดเล็กเกร็ดน้อยว่าด้วยการทำบัญชี	89
บทพิเศษปิดท้าย: มองอาชีพนักแปลอย่างนักธุรกิจ	90
Crowd Translation และ Machine Translation จะทำลายนักแปลมนุษย์หรือไม่	90
ต่อยอดสู่ Entrepreneur เต็มรูปแบบ	93
From Freelancer to Agency	93
From Freelancer to Software Entrepreneur	94
From Freelancer to Infopreneur	95
ส่งท้าย	97

*** ตัวอย่าง | บทเกริ่นนำ ***

My Story:

ผมเป็นนักแปลฟรีแลนซ์แบบงงๆได้อย่างไร?

ผมขอปูพื้นการเดินทางอันน่าตื่นเต้นเพื่อเป็นแรงบันดาลใจสำหรับคนที่อยากเข้ามาทำอาชีพนี้ครับ...

ผมมีใจอยากลองทำอาชีพแปลมานานหลายปี เพราะผมรู้สึกๆว่าอาชีพนี้รายได้มันดี โดยก่อนหน้านี้ผมรับงานแปลเล็กๆน้อยๆ ให้บริษัทที่ผมทำงานอยู่ (เป็นธุรกิจนำเข้าและค้าปลีก) แปลพวกสัญญา, แปลประกาศ, แปลสื่อการตลาด ฯลฯ

งานนั้นแปลฟรีเพราะเป็นส่วนหนึ่งของหน้าที่ในงานประจำ การแปลให้เจ้านายแบบนั้นผมไม่มีความกดดัน แต่พอเริ่มคิดออกรับงานจริงจัง ผมกลับหวาดกลัวและไม่กล้าเริ่มต้น

กลัวอะไร...

ผมกลัวทำไม่ได้ กลัวทำไม่ดี กลัวไม่มีคนจ้าง กลัวลูกค้าไม่จ่ายเงิน ฯลฯ ความกลัวทำให้ผมหาข้ออ้างร้อยแปดเพื่อผัดวันประกันพรุ่งไปเรื่อยๆ เช่น งานประจำยุ่ง งานประจำดีอยู่แล้ว เลิกงานเหนื่อย เอาไว้วันหลัง ฯลฯ

หากไม่ตกอับคงไม่จับงานแปล

จนกระทั่งวันหนึ่งในปี 2010 ผมเจอמרסוםชีวิตติดๆ กันได้แก่ พ่อเสีย, แม่ป่วย, งานประจำไม่อยู่กับร่องกับรอย, และเลิกกับแฟน ครบสูตรชีวิตบัดซบเลยครับ

ตอนนั้นผมคิดว่าจะทำอะไรดีที่จะทำให้มีรายได้เพิ่มแต่ไม่ต้องลงทุนเป็นเงินเพิ่มอีกแล้ว เพราะก่อนหน้านี้ผมลองมาแล้วหลายอย่าง ทั้งธุรกิจเครือข่ายขายของออนไลน์ เล่นหุ้นหวังรวย ฯลฯ ซึ่งแทบทุกอย่างที่ทำเจ๊งหมดสิ้น

แม้เจ๊งมาเยอะแต่ก็ไม่ถึงขั้นที่จะเป็นนายตัวเองแบบ Solo-entrepreneur ธุรกิจตัวคนเดียวทำงานจากที่บ้าน เมื่อไม่เห็นทางอื่นใดผมจึงหันกลับมามอง **สินทรัพย์ตามธรรมชาติ** ที่มีอยู่กับตัวนั่นคือ **‘ความรู้สองภาษา’**

ด้วยความที่ผมอยากลองทำงานแปลมานานแล้ว ผมจึงศึกษาอาชีพนี้มาเป็นปีๆ ทำให้ผมมีความรู้เกี่ยวกับโครงสร้างของธุรกิจการแปลทั้งระบบเหลือแค่เรื่องสุดท้ายคือ **ลงมือทำ!** และด้วยสถานการณ์ชีวิตบังคับทำให้ผมต้อง ตัดสินใจลงมือทำ เพราะถ้าไม่ทำผมแย่แน่ๆ

ก้าวแรกอย่างเด็ดเดี่ยว

ผมรวบรวมพลังใจและลงมือเขียนแผนการทำงาน ผมตั้งเป้าว่าจะต้องหาลูกค้าคนแรกให้ได้ภายใน 1 เดือน ที่ผมมีเวลาจำกัดก็เพราะเพิ่งออกจากที่ทำงานเก่าเนื่องจากปัญหาการเมืองในองค์กร การระหกระเหินขาดงานทำให้รายได้สะดุด แม้จะได้งานใหม่แต่รายได้ก็ยังไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วยแบบเต็มที่เดือน

เป้าหมายหาลูกค้าในหนึ่งเดือน ฝรั่งบอกว่าเป็นไปไม่ได้เพราะนักแปลหน้าใหม่ไม่มีโปรไฟล์กว่าจะหาลูกค้าได้ใช้เวลาประมาณ 2-4 เดือน ฟังดูน่าท้อใจแต่ผมไม่มีเวลาฟุ้งซ่าน ผมต้องโฟกัสที่เป้าหมายของตัวเองเท่านั้น

ผมกระหน่ำติดต่อลูกค้าอย่างหนัก ส่งอีเมลหาลูกค้าวันละ 10-30 แห่งจนน้ำตาไหลพรากด้วยความเหนื่อย กลัว ท้อ และสงสัยแม่

ในที่สุด! ผ่านไปประมาณหนึ่งเดือนพอดี ผมได้งานแปลจากลูกค้าคนแรกเป็นงาน **ตรวจทาน** หรือ **Proof-read** งานนั้นได้เงินมา 12.95 เหรียญโอนเข้าทาง **Paypal.com** ลูกค้าจ่ายเร็วมากไม่ถึง 7 วันโอนพร้อมบอन्नงานใหม่ให้ทำต่อ งานชิ้นใหม่เป็นงานแปล รายได้ขยับขึ้นมาเป็น 32.34 เหรียญ หลังจากนั้นก็มีงานจากบริษัทต่างๆ เข้ามาเรื่อยๆ งานละ 20-40 เหรียญ รวมกันเดือนหนึ่งก็ได้ระหว่าง 100-300 เหรียญ และช่วงเดือนที่ 4, 5, และ

6 นับแต่เริ่มทำงานแปล ผมมีโอกาสได้รับงานชิ้นใหญ่ๆ ทำให้บางเดือนสามารถปิดยอดรวมเฉลี่ย 500 – 1,400 เหรียญหรือเกือบครึ่งแสนบาท

จะเกิดอะไรขึ้น? หากคำนวณรายได้ ‘เฉลี่ยต่อชั่วโมง’

นักแปล หากคำนวณเป็น **ค่าเฉลี่ยต่อชั่วโมง** จะพบมีโอกาสมีรายได้มากกว่าโดยใช้เวลาทำงานน้อยกว่างานประจำบางประเภท

สมมุติว่าคุณทำงานแปลคู่กับงานประจำ

รายได้จากการแปลเดือนละ 1,000 เหรียญ อาจเกิดจากการทำงานวันละ 3-5 ชั่วโมงติดต่อกันประมาณไม่เกิน 10 วัน โดยอาศัยช่วงเวลาหลังเลิกงาน และวันหยุด

หากหารออกมาจะเท่ากับรายได้เฉลี่ย 500-800 บาทต่อชั่วโมง ในขณะที่งานประจำในตำแหน่งผู้จัดการ **คิดเหมาจ่าย (8 ชั่วโมง x 30 วัน)** ที่ 50,000 บาทต่อเดือน เมื่อหารแล้วเท่ากับชั่วโมงละ 208.3 บาท

นักแปลฟรีแลนซ์มือใหม่จึงมีโอกาสมีรายได้ต่อชั่วโมงสูงกว่าพนักงานบริษัทระดับการจัดการ และสำหรับนักแปลมืออาชีพมากประสบการณ์ ค่าแปลของเขาจะอยู่ระหว่าง 1,000-1,500 บาทต่อชั่วโมงเลยทีเดียว

***** จบตัวอย่าง | บทเกริ่นนำ *****

*** ตัวอย่าง | บทที่ 1 เจาะลึกธุรกิจการแปล ***

[อาชีพนักแปลฟรีแลนซ์มีรายได้เท่าไร]

บทที่ 1: เจาะลึกธุรกิจการแปล

อาชีพนักแปลฟรีแลนซ์มีรายได้เท่าไร

ผมเชื่อว่านี่คือสิ่งที่คนอยากรู้มากเป็นอันดับต้นๆ ก่อนที่จะเริ่มก้าวสู่อชีพนี้ เพราะคุณอยากให้มั่นใจว่ามันจะมีรายได้มากพอที่จะมีใช้และเหลือเก็บ

แน่นอนว่าอาชีพส่วนตัวควรมีรายได้มากกว่าตอนเป็นลูกจ้างไม่อย่างนั้นก็ไม่รู้จะเป็นไปทำไม เสี่ยงก็เสี่ยง รายได้ก็ไม่แน่นอนนอน แคมต้องทำทั้งงานแปล, ทำการเงิน, การตลาด ฯลฯ เองทั้งหมด จริงไหม!

จากรายงานของ American Translator Associates (ATA) Survey ปี 2007 ระบุว่า:

- ✓ รายได้ของนักแปลฟรีแลนซ์อาชีพในสหรัฐฯ เฉลี่ย \$60,423 ต่อปี
- ✓ รายได้ของนักแปลฟรีแลนซ์อาชีพนอกสหรัฐฯ เฉลี่ย \$56,672 ต่อปี

และหากคุณเป็นนักแปลที่ผ่านการสอบอบรมมีประกาศนียบัตรเช่น ATA Certified Translator คุณก็จะเรียกค่าตัวได้สูงขึ้นไปอีก

กล่าวโดยคร่าว นักแปลฟรีแลนซ์มีอาชีพที่มีงานหมุนเวียนในมือเยอะจริงๆ มีโอกาสมีรายได้แต่ละหลัก 1.0-1.6 ล้านบาทต่อปี

โอกาสงาน \$50,000 ต่อปีสำหรับ 'อังกฤษ-ไทย'

ตัวเลขข้างบนอาจทำให้คุณตาโตจนอยากเริ่มอาชีพนี้ทันที
ผมเคยผ่านความรู้สึกนั้นมาแล้วและหน้าที่ต่อมาก็คือผมต้องดึงคุณกลับมา
อยู่กับความเป็นจริงด้วยการแสดง โมเดลความเป็นไปได้

✓ การจะมีรายได้ \$50,000 ต่อปีนั้นคุณต้องทำงานมากแค่ไหน?

อัตราค่าแปลคู่ภาษาอังกฤษ-ไทย ราคาตลาดประมาณ \$0.10-0.15
ต่อคำ แต่สำหรับงานที่มี Volume สูงๆ ลูกค้าอาจจะเริ่มต่อรองราคา
เรียกว่า Volume discount ผมขอสมมุติแล้วกันว่า ตกลงราคาจริงๆ
กันที่ \$0.08 ต่อคำ คุณจะต้องมีงานป้อนเป็นจำนวน 625,000 คำ
เพื่อจะสามารถปิดยอดค่าแปลที่ \$50,000 ได้

✓ ต่อมา จำนวนคำ 625,000 คำนั้นใช้เวลาแปลนานแค่ไหน?

สมมุติคุณแปลได้วันละ 3,000 คำและทำงานสักเดือนละ 22 วัน

(สมมติหยุดอาทิตย์ละ 2 วัน) คุณจะแปลได้เดือนละ 66,000 คำ ใช้เวลาทั้งสิ้น 9 เดือนครึ่งในการทำงานจำนวน 625,000 คำสำเร็จ!

ผมขอบอกว่ามันโหดมากนะครับกับตารางงานแบบนี้ และในความเป็นจริงมันไม่สิ้นไหวเหมือนทฤษฎี

- **ข้อแรก)** โอกาสที่คุณจะเจองาน Volume ยักษ์ขนาดนี้ในคู่ภาษาอังกฤษ-ไทย นั้นไม่ค่อยมี
- **ข้อสอง)** หากคุณเจองาน Volume ขนาดสัก 1 แสนคำที่ใช้เวลาเป็นเดือนในการแปลและบังเอิญล้มหล่นมีงาน Volume อีกโปรเจ็คเข้าแทรกจากลูกค้าใหม่ คุณก็รับงานใหม่ไม่ได้อยู่ดี เมื่อกว่าจะเสร็จจากงานแรก---งานใหม่ก็ได้คนแปลไปแล้ว
- **ข้อสาม)** งาน Volume ที่ใช้เวลาแปลนานๆ ต้องตกลงเรื่อง Payment term กันต่อ ว่าจะจัดการอย่างไร แปล 9 เดือนโดยไม่มีรายได้ระหว่างทางนั้นคงไม่ไหว ลูกค้าจะจ่ายมัดจำหรือไม่ ฯลฯ เงื่อนไขการทำงานจริงมีมากมายสำหรับงานใหญ่ๆ เหล่านี้ครับ

รายได้สมเหตุสมผลแบบไทย ๆ

ถ้าให้บอกแบบไม่ต้องคิดมาก ผมบอกได้เลยว่าเดือนละ 30,000 บาท (1,000 เหรียญ) เป็นไปได้สูง

หากคุณทำเป็น Part-time ตัวเลขเดือนละ 500-1,000 เหรียญอยู่ได้สบายๆ สำหรับคนมีรายได้จากงานประจำแล้วมารับแปลเป็นอาชีพเสริม แต่หากจะเป็นนักแปลเป็นอาชีพหลัก รายได้ 1,000 เหรียญต่อเดือนยังไม่ปลอดภัย เพราะฟรีแลนซ์ไม่มีสวัสดิการจากนายจ้าง

ผมมองว่าอย่างน้อยอยู่ที่ 2,000 เหรียญหรือ 60,000 บาทต่อเดือน หรือประมาณเดือนละ 20,000-25,000 คำ ซึ่งเป็น Volume ที่เป็นไปได้สำหรับนักแปลหนึ่งคนในคู่ภาษาอังกฤษ-ไทย

สรุป: อาชีพนักแปลฟรีแลนซ์มีรายได้เท่าไร?

ข้อดีข้อได้เปรียบขั้นสุดของการเป็นนักแปลอิสระที่อาศัยอยู่ในประเทศไทยก็คือ เป็นประเทศที่มีค่าครองชีพต่ำเมื่อเทียบกับยุโรปและอเมริกา

รายได้เดือนละ \$2,000 เอาไม่อยู่แน่นอนในซีกโลกตะวันตก แต่สำหรับในประเทศไทยแล้วเหลือเฟือในการวางรากฐานเป็นนักแปลฟรีแลนซ์อาชีพ

การมีรายได้ตั้งต้นที่ \$2,000 ต่อเดือนอาศัย Volume เดือนละ 25,000 คำ และใช้เวลาแปลประมาณ 8-12 วัน นั้นหมายความว่าเวลาที่เหลือที่ว่างเว้นจากงานแปลคือ **การตลาด-การตลาด-และการตลาด-แล้วก็การตลาด**

ภารกิจหลักของนักแปลฟรีแลนซ์คือ **Net-working** หรือ **ขยายเครือข่าย** โดยเข้าการร่วมสัมมนาและอีเวนต์ต่างๆ ฯลฯ เพื่อพบปะที่ลูกค้าใหม่, เพื่อนใหม่, และสังคมใหม่ นี่คือนิยามของนักแปลฟรีแลนซ์ บางครั้งคุณอาจต้องใช้เวลาในการทำการตลาดมากกว่าเวลาในการทำงานแปลจริงๆ เพื่อให้ได้ประสบพบปริมาณงานที่เพียงพอในแต่ละเดือนครับ ซึ่งการตลาดจะเป็นสิ่งที่ผมจะลงรายละเอียดในบทต่อไป

***** จบตัวอย่าง | บทที่ 1 เจาะลึกธุรกิจการแปล *****

[อาชีพนักแปลฟรีแลนซ์มีรายได้เท่าไร]

*** ตัวอย่าง | บทที่ 2 วิธีเป็นนักแปลใน 4 ขั้นตอน ***

[STEP 2: วิธีเขียน Curriculum Vitae]

บทที่ 2 วิธีเป็นนักแปลใน 4 ขั้นตอน

STEP 2: วิธีเขียน Curriculum Vitae (CV)

Curriculum vitae หรือ CV เปรียบเสมือนใบรจว้รประจำตัวคุณ ใช้นำเสนอ
บริการแก่ลูกค้า กรณีนี้คือ Translation agency

CV บรรจุข้อมูลเกี่ยวกับตัวคุณโดยละเอียด ได้แก่...

Name / Last name

ชื่อสกุล

Language Pair

คู่ภาษาที่รับแปล

Area of Specialization

ความชำนาญเฉพาะทางที่รับแปล

Contact

วิธีติดต่อ

Year of Experience

จำนวนปีประสบการณ์ทำงาน

Professional Highlight

จุดเด่น หรือ Unique selling proposition

Work Portfolio

พอร์ตโฟลิโอผลงานที่ผ่านมา

Term of Service

เงื่อนไขการทำงาน (การชำระเงิน การวางมัดจำ ออกเคอร์รงานขั้นต่ำ ฯลฯ)

Other References

อ้างอิงอื่นๆ อาทิ ใบ Certificate ต่างๆ, ความสามารถในการแปล ต่อวัน, ราคาค่าแปล ฯลฯ

Translation agency ได้รับ CV เป็นจำนวนมากในแต่ละวัน พวกเขาไม่มีเวลาให้กับ CV แต่ละใบมากนัก ฝ่าย Recruitment ให้เวลา 3-10 วินาทีในการสแกนข้อมูลเบื้องต้นใน CV ดังนั้นคุณจึงมีเวลาเพียง 3-10 วินาทีในการนำเสนอตัวเองให้โดนใจจนอยากไปต่อในรายละเอียด

โครงสร้าง CV

ส่วนที่ 1: *Name/Last name | Language pair | Area of specialization | Contact*

Paul KRIDAKORN

Freelance English-to-Thai Translator

Specialize in Business – Logistics, E-commerce, Digital marketing

Email: xxxx@gmail.com

Cell phone: +66-x-xxxx-xxxx

เป้าหมายคือให้ Translation agency รู้ทันทีว่าคุณแปลภาษาอะไรและเก่งด้านไหน ส่วนข้อมูลส่วนตัวอื่นๆ เช่น สถานภาพสมรส, เชื้อชาติ, ศาสนา, น้ำหนัก, ส่วนสูง ไม่ต้องใส่หรือจะว่าไปก็ **ไม่ควรใส่**

เพราะคุณกำลังติดต่อกับคนต่างชาติ คุณไม่รู้ว่แต่ละคนมีทัศนคติหรืออคติต่อข้อมูลเหล่านั้นมากน้อยแค่ไหน ขอให้คัดเหลือแต่เฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับงานเท่านั้นจะดีที่สุด

ส่วนที่ 2: *Year of experience | Professional highlight*

ส่วนนี้เปรียบเสมือนการ Pitching ด้วยถ้อยคำที่น่าสนใจเพื่อปิดการขาย ใ้ครับ! ปิดการขายกันตั้งแต่ตอน Pitching นี้แหละ เพราะถ้าส่วนนี้ไม่น่าสนใจ โอกาสไปต่อก็ยิ่งน้อยลง

ตัวอย่างประโยค Pitching ที่น่าเบื่อ

“...I am skillful translator. I have 3-year experience. I am reliable and on-time delivery”

รูปแบบประโยคนี้โฟกัสที่ตัวเอง (Product feature description) และ Translation agency ก็เห็นประโยคแนวนี้เป็นประจำ ให้เปลี่ยนมาเล่าเรื่อง

ด้วยข้อความที่น่าสนใจและโฟกัสไปที่ Translation agency จะได้อะไรจาก
คุณ (Client benefit description) และลองสร้างความแปลกใหม่ด้วยการ
ใช้ 'บุคคลที่ 3' แทน 'บุคคลที่ 1' ----ตัวอย่างด้านล่างครับ

Paul Kridakorn, 3-year experience freelance translator.

A native Thai who spent four years living in UK, he possesses over eight years working experience in dynamic of fast moving consuming goods (FMCG) environment.

You will enjoy excellence English to Thai translation services.

Every project is treated professionally by conveying the source project into perfect target language translation. Highly punctual delivery deadline, and friendly working habits.

Several dozen projects have enjoyed translation service from him.

ประโยค Pitching ดังกล่าวโฟกัสไปที่ประโยชน์ที่ Translation agency จะ
ได้รับจากเรา และพบว่าได้ผลตอบรับที่ดีกลับมา เอเจนซีมีการตอบกลับ
ด้วยข้อความชื่นชมว่า 'รู้สึกสนใจ' 'โปรไฟล์ดี' 'อยากขอข้อมูลเพิ่มเติม' ฯลฯ

*** จบตัวอย่าง | บทที่ 2 วิธีเป็นนักแปลใน 4 ขั้นตอน ***

[STEP 2: วิธีเขียน Curriculum Vitae]

*** ตัวอย่าง | บทที่ 3 วิธีเป็นฟรีแลนซ์มืออาชีพ ***

[CONTRACTS]

บทที่ 3: วิธีเป็นฟรีแลนซ์มืออาชีพ

CONTRACTS

Translation agency ส่วนใหญ่จะมีสัญญาให้คุณอ่านเพื่อเซ็นรับรองแล้วส่งกลับไป จากนั้นเขาจะทำการบันทึกข้อมูลของคุณลงในฐานข้อมูลนักแปลฟรีแลนซ์ของบริษัทเพื่อรอจนกว่าจะมีงานที่เหมาะสม

และบางกรณี Translation agency บางแห่งอาจติดต่อเข้ามาในวันที่ต้องการจ้างคุณทำงานและทำสัญญากันวันนั้นเลย และบางกรณีอีกเช่นกันที่ไม่มีสัญญาใดๆเลย แต่มีเอกสาร Terms of service หรือข้อตกลงในการทำงานสำคัญๆ

สัญญาหรือข้อตกลงไม่ได้มีอะไรซับซ้อนครับ หลักๆ จะเป็นการชี้แจงข้อตกลงการทำงาน อัตราค่าแปลที่เขาจะจ่าย เงื่อนไขการจ่ายเงิน การรักษาความลับของข้อมูล ฯลฯ

หน้าที่ของคุณคืออ่านเนื้อหาให้จบ เมื่ออ่านจบแล้วจะมีทางเลือกดังต่อไปนี้:

- ✓ หากเข้าใจและยอมรับก็เซ็นรับ
- ✓ หากไม่เข้าใจหรือไม่ยอมรับก็คุยใหม่
- ✓ คุยแล้วตกลงกันได้ก็เซ็นรับ
- ✓ คุยตกลงกันไม่ได้ก็ยุติการทำงานแต่เนิ่นๆ

การคุยกันจนกว่าจะเคลียร์ทำให้ลดความคลงใจในการทำงาน ป้องกันความเสียหายและเสียเวลา นี่คือความสำคัญของ **ข้อตกลงก่อนเริ่มงาน**

สถานการณ์ที่คุณต้องระวังคือการติดต่อจากชาจร

Translation agency เล็กๆ หรือ บั้จเจกบุคคลที่ทำตัวเป็นนายหน้ารับงานจากลูกค้า (อาจเป็น Agency หรือ End client ก็ได้) แล้วมากระจายงานต่อยังนักแปล

คนเหล่านี้ไม่มีระบบการทำงานที่ชัดเจนและมักมาพร้อมกับงานด่วน ขอให้คุณทำงานโดยไม่มีการพูดถึงเงื่อนไขการทำงาน ไม่ถามแม้กระทั่ง **ค่าแปล!**

สำหรับนักแปลใหม่ อย่ามัวดีใจแต่ให้ระวังคนลักษณะนี้ให้มาก โปรดนำชื่อบริษัทและชื่อของพวกเขาไป Search หาใน Google หรือไปหาข้อมูลในเว็บบอร์ดของ Proz.com ว่ามีประวัติเสียหรือไม่ และขอให้คุณตั้งสติแล้ว

ถามกลับไปอย่างเด็ดเดี่ยว ถามหาสัญญา ถามหาเงื่อนไขการชำระเงิน ฯลฯ

Translation agency ที่เป็นมืออาชีพและมีระบบจะยินดีให้ข้อมูลอย่างรวดเร็ว ส่วนมือสมัครเล่น ขาจร และโจรจะไม่ยินดีให้ข้อมูลและมีการตอบกลับที่ช้า หากคุณเริ่มไม่แน่ใจ ให้ตัดสินใจยุติการติดต่อไปเลยไม่ว่าเขาจะตอบกลับคุณมาว่าอะไรก็ตาม --- ไม่ต้องกลัวเสียโอกาสครับ เพราะการพลาดพลั้งให้กับคนร้ายบนโลกออนไลน์นั้นน่าเสียดายยิ่งกว่า ทั้งเสียเวลา และไม่ได้เงิน

5 เงื่อนไขสำคัญที่คุณต้องตกลงกับลูกค้าให้เคลียร์ก่อนเริ่มงาน

NEGOTIATION

วิธีปฏิบัติในการขอขึ้นค่าแปล

ในช่วงเริ่มต้นคุณอาจตั้งราคาถูกเพื่อดึงดูดลูกค้าให้ใช้บริการคุณ เมื่อเวลาผ่านไป ประสิทธิภาพสูงขึ้น ก็จะถึงคราวที่คุณจะต้องขึ้นค่าบริการเสียที

การขึ้นค่าบริการทำได้ 2 แบบ

a) **ย้ายกลุ่มลูกค้า:** ทุกธุรกิจจะมีกลุ่มลูกค้า 2-3 ระดับ ระดับ Economy, Medium และ High-End ธุรกิจการแปลก็เช่นกัน

Translation agency บางแห่งโฟกัสที่ตลาด Economy รับงานราคาถูก และต้องการนักแปลค่าตัวถูก มันสัมพันธ์กันเป็นลูกโซ่ ในช่วงเริ่มต้นตลาดนี้อาจเป็นลูกค้าของคุณ แต่ ณ จุดหนึ่งที่ประสบการณ์คุณสูงขึ้นและต้องการขึ้นค่าแปล กลุ่มนี้จะไม่ยินดีให้คุณทำ สิ่งที่คุณต้องทำคือย้ายไปหาลูกค้า High-End ที่ต้องการนักแปลคุณภาพสูงและมีกำลังจ่ายค่าแปลที่สูงกว่า ยกตัวอย่างค่าแปลระดับ High-End คือ [Lion Bridge](#) เป็นต้น

b) **เขียนอีเมลแจ้งล่วงหน้า:** กรณีนี้ใช้กับลูกค้าเก่าที่มีความสัมพันธ์ดี และมีความเป็น Long-term partner,

ลูกค้ากลุ่มนี้มีโอกาสยอมรับและยินดีที่จะร่วมงานต่อไปเพราะตระหนักรู้คุณค่าในตัวคุณ ขอเพียงคุณบอกเขาล่วงหน้าไปทางอีเมล อาจจะล่วงหน้าสัก 30 วัน หากลูกค้าคนไหนไม่เข้าใจและไม่ร่วมงานกับคุณอีก ไม่เป็นไรให้ปล่อยไปเพราะถือว่าเป็นกลุ่มที่มุ่งเน้นเรื่องราคาในขณะที่คุณต้องก้าวไปข้างหน้า --- ด้านล่างคือตัวอย่างจดหมายแจ้งปรับราคา

Dear [**Project manager name**]

I have been very much enjoying working with [**Company name**] for the past [**Number of year**] year.

After years of the current rate at \$0.05 per source word, I would like to inform our new rate is \$0.08 per source word, effective on 1st January 20xx.

All the current project on hand is now applying rate \$0.05. And new project from 1st January 20xx onward will apply new rate.

I am grateful for you kind support and you will enjoy all the high quality translation as well as warm and friendly services as always.

Sincerely yours,
[Your name and contact details]

*** จบตัวอย่าง | บทที่ 3 วิธีเป็นฟรีแลนซ์มืออาชีพ ***

[CONTRACTS]



โปรดสั่งซื้อเวอร์ชันเต็มที่:

www.theceoblogger.com/ebook-006