

<<市场实现·VI设计>>

图书基本信息

书名：<<市场实现·VI设计>>

13位ISBN编号：9787562458180

10位ISBN编号：7562458189

出版时间：2011-3

出版时间：张雄 重庆大学出版社 (2011-03出版)

作者：张雄

页数：87

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<市场实现·VI设计>>

内容概要

许多设计公司都反应招聘到的刚刚踏入社会的新员工老是和市场脱节，常常要经过很长一段时间的培训才能适应设计市场。

能不能做一套书，帮助这批人能尽快进行角色转换，从而对市场进行实现呢？

于是我们组织了一批有市场经验的从业者，编写了“从课堂到市场系列”，希望能够帮助年轻从业者的作品可以早日市场实现。

本系列重点讲述的是设计工作中高端市场上的“普遍规律”，并通过作者长期实践所积累的切身从业经验来引导新手进行理解和学习。

普遍性与系统性可以使“一家之言”不至过度偏颇并容易为广大读者理解接受。从业经验的“一家之言”，才能使普遍性与系统性“落地”，才能使读者真真切切感受到设计市场。

本系列书是为刚刚或即将从事设计行业人员量身打造；以设计流程为线索，以问答为主要表述方式；通过具体的设计案例讲解具有市场实战价值的设计方法；并提炼带普遍意义的设计规律。

每本书都由几个部分组成：第一个部分介绍该设计门类当前的行业现状；第二个部分阐述设计的市场运作流程；第三个部分剖析设计的市场实现，讲述具体的市场运作案例。

另有一些书有关于设计市场实现的问题，增补了问答部分。

书籍目录

1 换个角度认识VI设计1.1 从CIS的角度看VI设计1.2 资深设计师眼中的VI设计1.3 透过客户的眼睛看VI设计1.4 常见的VI系统构成模式2 获取好订单——你也可以2.1 客户在什么地方2.2 接单前，请准备好你的“金刚钻”2.3 接单前，请妥善“包装”自己2.4 接单前，学会“预习”客户2.5 要接单，请重视团队的合作2.6 轻松见好第一面，量力而行接好单2.7 合理报价，你核算清楚了吗2.8 签订合同的“秘笈”3 VI系统设计项目的工作流程3.1 前期调研的几个关键点3.2 如何找准设计定位3.3 为何需要多角度提交初案3.4 初次提案的小窍门3.5 用正确的方法提交正式稿3.6 如何进行正式稿件的深化与完善3.7 在设计之外寻找你的“缪斯”4 市场实现——实例体验4.1 “重庆市市长经济顾问团会议”VI设计4.2 “重庆市对外贸易经济委员会”VI设计

章节摘录

版权页：插图：2.6 轻松见好第一面，量力而行接好单当你与客户第一次见面时，首先应适度地将自己作一个简单而全面的介绍。

简单是指将时间控制在3分钟以内，注意逻辑清晰、语速适中、语态中肯，主要体现在你语言中透出的个人修养、设计主张、专业素质、设计业绩以及服务的诚意，如有条件最好配合多媒体演示。

二是用心倾听与记录客户的情况介绍，不要主动抛出自己不成熟的观点，因为客户思考的问题就他的企业而言是有存在价值的。

三是适当地、专业地与客户交流，不懂的问题不要马上提出，而是将它记录下来，回去认真分析再作回复。

四是认真权衡自己的实际能力，实事求是地作出评估，没有把握千万不要轻易接单，“接单容易保单难”，对于一个初入行业的设计师，客户是第一生产力，建立良性的关系尤为重要，况且这也是设计师积累业绩与经验的宝贵机会。

如果双方都认可，接下来就可以以合同的形式固定双方的权利与义务。

不过，你与客户大多数情况下不会这么顺利。

现在设计行业已基本是买方市场，而你可能只是被客户选择的设计服务者之一，你会同时面临许多的竞争者，并且能力各异、需求各异、大小各异，客户在选择设计师时有他自己特有的价值取向。

有的客户比较保守，会看重设计公司以前成功的案例；有的客户会比较看重设计师独有的风格：有的客户比较现实，会看重设计所需付出的成本。

每一个客户其实都是在方方面面与他自己的实际情况和想象作综合考量后选择设计团队的。

我们一定要清醒地知道自己的特点与差异，在第一次见面时抓住机会，亮好相，并在随后迅速出击，展示自己高效、客观、科学、系统的解决问题的能力。

或许你的专注、主动、严谨、理解会助你迈向成功的彼岸。

<<市场实现·VI设计>>

编辑推荐

《市场实现·VI设计》：设计的市场观点，设计的市场流程，设计的一线案例，从客户开发到合同签订，从市场调研到定位确立，从创意表现到技术实现，从实施发布到市场反馈。资深设计师的经验讲述，实战案倒的第一人称解析，市场角度的设计行业解读，项目流程的关键点分析。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>