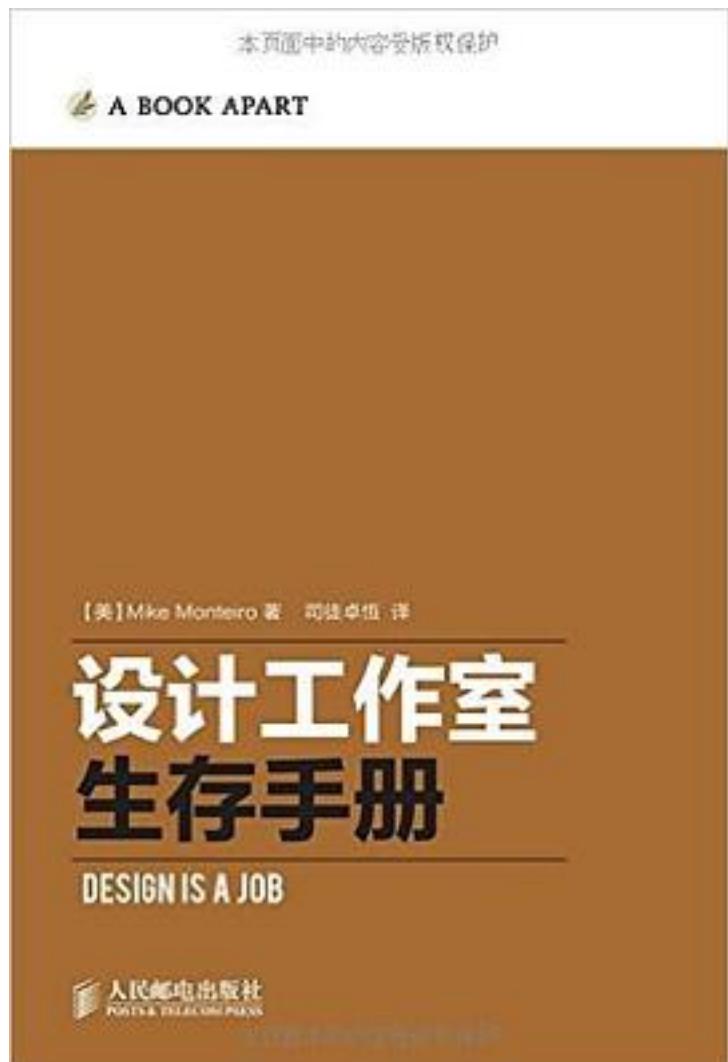


设计工作室生存手册



[设计工作室生存手册_下载链接1](#)

著者:[美] 蒙泰罗 (Mike Monteiro)

出版者:人民邮电出版社

出版时间:2015-1-1

装帧:平装

isbn:9787115372178

当今是设计师们大展拳脚的时代，越来越多的年轻人或资深设计师更愿意创业，经营着属于自己的设计生意。而要想成就一番事业，你需要具备哪些条件呢？激情和努力？这仅仅是基础！加上知识与技术呢？还不足以让你成功！更重要的是，你要懂得经营，这样才能让你走上专业设计之路。

《设计工作室生存手册》作者经营着一家叫作Mule Design

Studio的设计工作室，虽然规模不大，但若以“工作体面、收入不错、受人尊敬、乐享设计”来界定“成功”的话，他确实做到了，并在迈向成功的路上积累了许多宝贵的经验。而对于有志于将设计作为自己事业的人们以及经营设计工作室的读者来说，本书理念简单、脚踏实地、适用性强，极具现实的参考价值。

作者介绍：

Mike Monteiro创立了Mule Design，现职设计总监。Mule是交互式的设计工作室，成立于2001年，《纽约客》评论Mule的设计为“既快乐又带敌意”。他喜欢华而不赘的网站，以清晰表达解决真正需要。他喜欢有腰骨的设计师。他与以往所有的客户都还有联络。Mike常常在博客上分享设计的技巧和商机（muledesign.com），每周都主持播客Let's Make Mistakes（muleradio.net）。Mike自创的词语全都不是老少咸宜的。

Mike

来自费城，现居于旧金山。假期时，他会出去买唱片，看漫画，跟儿子玩游戏，在Twitter上辩论。他的Twitter是@ Mike_FTW，但里面的任何内容，我们概不会

负责。

目录: 第1章什么是设计师

1.1为何这个神话如此可畏

1.2设计师在限制中解决问题

1.3设计师目标要清晰

1.4设计师要搜集信息

1.5设计师要有系统

1.6设计师创造新形式

1.7设计师要与客户和利益相关者沟通

1.8设计师是守护者

1.9总结

第2章寻找客户

2.1口碑

2.1.1如何获得推荐

2.1.2友善，非伪善

2.1.3做好工作

2.1.4清楚（并热衷于）工作

2.1.5关系网络

2.1.6高调做事

2.1.7保持关系

2.1.8别忘了推荐人

2.2其他求职办法

2.2.1公开招标（RFP）

2.2.2主动接触

2.2.3宣传

2.2.4会议

2.2.5在博客上写你想做的工作

第3章选择合适的客户

3.1可否为此客户做好工作?

3.2提防被贬

3.3客户不情愿合作

3.4合作项目是否为客户的业务核心?

3.5为钱而工作

3.6如何令客户更好

3.7设计师的道德责任

3.8达成共识

第4章设计收费

4.1谈钱时忌浑身不自在

4.2讨价还价

4.3收费价格

4.3.1以价值收费，而非时间

4.3.2调研

4.3.3尽早知道客户想要什么

4.3.4清晰界定服务

4.3.5“其实我只需一小时”

4.3.6大项目vs小工作

4.4定价

4.4.1事先估价，以免吓坏客户

4.4.2标书内容不应太诡异

4.4.3汇报，非提交！

4.4.4“为何你的出价比别人高？”

4.4.5商议

4.4.6为何客户能虚报低价

4.5总结

第5章订立合同

5.1为何要有合同？

5.2请律师（爱情故事）

5.3与客户洽谈合同

5.3.1合同能保护双方

5.3.2商议合同能发现误解

5.4什么才是好的合同？

5.4.1付费后才转移知识产权

5.4.2终止费用

5.4.3同意成果的用词

5.4.4不合理的保证条款

5.4.5保用条款

5.5合同不能做的事

5.6执行合同

5.7与朋友合作

第6章循序工作

6.1为何要循序工作

6.2为何客户会尝试冲破既有流程

6.3客户如何尝试冲破既有程序

6.3.1未完全了解问题就开始画图

6.3.2不合作

6.3.3尝试私自完成某些部分

6.3.4控制或妨碍与他人沟通

6.3.5匆忙

6.3.6举棋不定

6.3.7为了办公室政治，而忽略项目目标

6.3.8追随潮流办事

6.4如何向客户保证进度良好

第7章汇报设计

7.1作品不会自行推销

7.2为何要亲自介绍作品

7.3制定议程

7.4胸怀自信地汇报工作

7.5谈目标，而非谈功能

7.6不要像导游一样

7.7准许客户不满

7.8协助客户提供所需数据

7.9团队汇报

7.1承认错误

7.11勿令客户尴尬

7.12总结有力

第8章管理反馈

8.1搭好舞台，迎接反馈

8.2幕后老板

8.3客户并非专业评审

8.4反馈指南

8.5最重要的反馈指南

8.6准时收集意见

8.7如何解读客户意见

8.8组织意见

8.8.1立刻做

8.8.2不同意

8.8.3需要澄清

8.9与客户讨论意见

8.1若客户寄来草图

8.11快乐地总结

第9章收取报酬

9.1做好功课

9.1.1客户是否有钱付款？

9.1.2客户付款用的钱从何处来？

9.2账单批阅过程

9.3公司结构影响最大

9.4付款结构

9.5处理拖欠薪金

9.6钱不够用怎么办

9.7准备，开始

第10章与人合作

10.1与其他设计师共事

10.1.1人多好办事

10.1.2同行互评

10.1.3停止恶性竞争

10.1.4我第一个艺术总监

10.1.5与其他设计师共事的“守则”

10.1.6理清职责

10.1.7项目目标优先

10.1.8不要重蹈他人覆辙

10.2办公室其他的人

10.2.1项目经理

10.2.2调研员

10.2.3信息设计师

10.2.4谁负责界面？一下子解决这个问题

10.2.5开发人员
10.2.6工程师
10.2.7销售人员
10.2.8内容策略专家
10.3当负责人
10.3.1企业管理与专业发展
10.3.2指导他人
10.3.3做老板
10.3.4人人平等只是谎言
10.3.5聘请比自己聪明的人
10.3.6学习道歉
10.3.7懂得何时道别
10.4总结
致谢
关于作者
· · · · · (收起)

[设计工作室生存手册](#) [下载链接1](#)

标签

设计

设计管理

管理

创业

设计工作室

美国

商业

设计,管理,创业,经营

评论

作者头脑非常清晰，与其说是设计师生存手册，不如说是freelancer的生活指南。对于设计师这个职业作者说得非常详细，但是作为工作，并没有说太多。

内容完全没有目录精彩，讲的都是一些不时常的工作技巧，而且绕半天没讲到点子上，个人觉得是比较低幼了。

内容很实在，不在于教会设计，在于教会“生存”。曾经和未来的律所美少女表示有共鸣且有收获。

宣传自己公司可以 我也要出一本这样的书 <http://www.zhengzhousheji.com/>

还是有几句话能受益的，另外翻译真的太生硬了。

这是一本只用看 目录就可以了的 书

实用的独立设计师生存小册子

与作者的写作风格很相似，简洁明了，要点清晰，只是谈及了要点但缺乏一定的方法，不过这也正常，毕竟，方法是赢利之本。总之，略有启发，有涉及未曾想到的地方，适合阅读。

[设计工作室生存手册 下载链接1](#)

书评

[设计工作室生存手册 下载链接1](#)