

設計人的第一本行銷書



[設計人的第一本行銷書_下载链接1](#)

著者:琳達．古柏．伯溫 Bowen, Linda Cooper

出版者:馬可亨羅文化事業股份有限公司

出版时间:2009/02/10

装帧:平裝

isbn:9789867247872

內容簡介◎聯合推薦

荷蘭Droog合作設計師，以作品「椅衣」聞名／吳明倫

實踐大學副校長、工業產品設計學系教授／官政能

FunZakka.com網站創辦人／林瑋琄

The One設計部副總經理／陳俊豪

中華企業形象發展協會理事長、台灣設計師入口網站Heyshow.com創辦人／唐聖瀚

「有建設性的第一步，就是徹底改變你的態度。把你的設計服務視為一場賽局，而不是讓支票本收支平衡的苦差事。事實是，行銷不是一項選擇，它絕對必要……。」

——琳達·古柏·伯溫

設計，最大的問題是什麼？

不了解企畫案、不了解你的客戶！

行銷在現在與未來都是設計產業不可或缺的一環，身為設計師，空有才華卻找不到客戶（或留不住客戶）、作品出色在業界卻默默無聞的比比皆是。那麼，該如何在本業之外跨越這道鴻溝，讓自己擺脫對行銷刻板的負面評價，成為一位有魅力、有效率、口條清晰的設計行銷人員，漂亮地和客戶面談溝通，成功地接下案子，並讓客戶滿意呢？

本書作者從事藝術設計十二年，之後轉型行銷顧問工作十五年以上，並在設計學院教授行銷課程，對於這一環常遭設計師排拒的領域深有體悟。本書內容原為加州大學與紐約Parsons設計學院的上課教材，她將累積數十年的設計行銷經驗，濃縮成這本著作精彩的十堂課，讓有心進修的設計師能在本身專業之外，從基礎入門，循序漸進學習這一門未來必修的課程。優良的行銷技巧絕對可以經由學習而來。當行銷成為一種常存的心態、一種本能行為、一種反射動作時，你，窒礙掙扎的設計師，將能知道那裡可找到潛在客戶，如何去了解客戶、服務客戶，最重要的一一留住客戶。

給想成為真正頂尖的設計師：當「新一代設計展」參與人數超越九萬人次，學生該如何在各大設計展向廠商專業的介紹作品，而不只是當做畢業展的實習；當台灣參與米蘭設計展、東京設計周、倫敦設計週等國際設計展的機會越來越多，設計師能專業的向國際客戶介紹自己，讓台灣的设计真正升級？

如果你是在大公司的設計師，你得知道你的設計如何被賣出去、其它部門在做什麼，這是增強設計力的儲備功課；如果你是自己經營工作室，你得知道為什麼有時候別人接受你的作品，有時候為什麼別人與你合作一段時間就不做了，何寄送作品給從未謀面的客戶，成功率才能提昇；如果你是設計新鮮人，在不景氣的時代，除了設計功力，你還得讓自己具備十八般武藝，讓自己能找到客戶、留住客戶！

本書目錄第一章 何謂行銷？

推銷和行銷

誰需要行銷

著手進行

行銷是有力的工具

令人難忘的傳播手法

客戶就是你

「偏遠區」的行銷工作

紐約市的行銷手法

行銷是一種心態

行銷計畫大綱

第二章 行銷專案經理／造雨人的角色：或者如何自己來

必備條件

自己來

工作內容

獵頭人的觀點

企業內部行銷系統

公司裡的公司

做好行銷工作得花時間

預算

氣味相投

自動自發型

保持積極態度

行頭

成功之音：電話推銷

電話推銷／相親

介紹作品

第三章 內部稽核：一份務實商業計畫書的基礎

夢寐以求的案子

內部稽核工作單

整理作品集

太過誠實的廣告商

生澀的年輕設計師

設計公司最常見的問題

小就是美

專門化

廣泛化

商業計劃書

第四章 外部稽核：現實檢測

大膽開口問

客戶問卷調查

觀察與建議

交叉銷售

最佳客戶

優質服務是關鍵

印刷／年報客戶

第五章 鎖定與追蹤：如何找到最佳客戶

資料庫

追蹤

潛在客戶調查表

設計師還能向廣告公司學到什麼？

搜尋與研究

正中目標

潛在客戶的地盤

行銷行事曆

追蹤：個案研究

第六章 定位與形象

我是誰？

使命宗旨：

用你自己的話來介紹

你的經營哲學：猶如邀請函

設計語言

有效訊息

語氣：活生生的人

定位

雄心和現實

形象

做到承諾

其他書面訊息

新聞稿範例

第七章 行銷與自我宣傳計畫

訂定務實目標

委任內部行銷助理人員

新業務、宣傳、銷售＝行銷

保持高調

免費慈善服務

善用你的寫作技巧

建立名聲：隨時可聯絡得到

通訊與新媒體科技

適度的宣傳

訂定行銷預算

業務招待活動

想像力與自我推銷

行銷與自我推銷的區別

第八章 成功的行銷計畫

成功的自我推銷專案

第九章 專案管理技巧：留住客戶

態度調整：你的員工

獎勵你的團隊

聰明僱用法

什麼是好客戶

客戶意見

設計師意見

專案管理：創造一套系統

書面紀錄

後行銷與交叉銷售

客戶推薦

剔除不良客戶

藝術與妥協

談判

疑難排解：十大重要祕訣

第十章 推廣教育：有思想的設計師

改進專業表現

回學校唸書：設計管理碩士學位

精通商業遊戲

鼓勵進修

成為社團中的活躍成員

閱讀、閱讀、閱讀

建立你自己的團隊：合夥

成立在校生實習計畫

行銷你的新能力

作者介绍:

琳達・古柏・伯溫 (Linda Cooper Bowen)

行銷顧問，在設計行銷方面為各行各業提供卓越的觀點。畢業於卡內基美隆大學 (Carnegie Mellon University)。在曼哈頓從事藝術設計十二年，深知這行業的形態與優勢所在。之後轉形從事商業客戶行銷管理，為紐約和洛杉磯知名的公司行號服務十五年以上，並在加州大學聖塔芭芭拉分校 (University of California at Santa Barbara)、紐約帕森設計學院 (Parsons School of Design)、普瑞特設計學院 (Pratt Design Management program) 教授行銷課程。

目录:

[設計人的第一本行銷書_下载链接1](#)

标签

设计

设计师养成

广告

設計系列

管理

论文书籍

行銷

琳達・古柏・伯溫

评论

有很多实用的表格等，看完感觉自己经营公司也挺好玩的……

奶爸友情推荐，先看着。只能说创业可以看，我这样的苦逼打工青年就算了。

[設計人的第一本行銷書_下载链接1](#)

书评

[設計人的第一本行銷書 下载链接1](#)