

《为什么他接的案子比我多》

图书基本信息

书名：《为什么他接的案子比我多》

13位ISBN编号：9789572242490

出版时间：2014-3-27

页数：304

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《为什么他接的案子比我多》

内容概要

内容简介

「如果你想學的是設計，請到設計學校就讀。

如果你想學如何在設計界生存，請讀完這本書。」

美國Amazon網站讀者 推薦

國家地理頻道、NBC環球媒體、ABC家庭頻道、Sony影視娛樂……等各家媒體人士一致好評推薦

為什麼設計這一行，屢見天才設計師掙扎著想出頭，而資質平庸的設計師卻左右逢源的情形？

是因為努力？機運？或只能歸咎造化弄人？

不要再怨天尤人了！作者要告訴你，他如何從大學畢業的時薪9美元，到自己當老闆，年獲利2百萬美元。

離開福斯影業後，靠著接案餬口

4年後，案子多到被老婆逼著雇用人手

又過了幾年，成為擁有17名手下的老闆

2009年到2012年，獲利成長三倍

2013年擠進全美快速成長企業第1657名

他沒有有錢的老爸可以靠，也自認不是天才設計師。

團隊工作、客戶關係、溝通、社交才能、生產速度及商業嗅覺，才是絕大多數導向成功的要素。

一個成功的創意設計人，絕不是只要有設計學位與精美作品集就可以，比起如何將Photoshop

、InDesign、Illustrator運用到出神入化，反倒是個人的行為舉止、工作倫理、人際關係，與成功更為密切。

讀完本書，你將了解到的業界現實面有

決定錄不錄取你的時間只有65秒。

設計師都是火星人，客戶都是金星人。

腦力激盪的點子有九成的淘汰率。

毀掉客戶關係最快的方法，就是錯過時限。

「公司有其他考量」表示「對你不滿意」。

現在坐在你隔壁的菜鳥，以後說不定是給你大案子的推手。

當你捲進爛攤子，唯一派得上用場的只有手上的「免死金牌」。

以上只是部份書中所提良心建議的其中幾項，看完本書，你將學到如何調整自己的舉措，就像個經驗

老道的業界老鳥；如何可以加快專案流程，又如何避免客戶死不認帳；了解哪些必做，而哪些又是大

忌；以及那些在課堂上永遠都學不到的業界潛規則。

本書特色

富含作者詼諧幽默的見解

改善現有工作流程的實用建議

眾多A咖媒體人士好評推薦

設計老手看了不禁會心一笑

設計新手看了可以避免踩地雷

名人推薦

黑秀網創辦人 唐聖瀚 好評推薦

知名設計師 陳彥廷 序文推薦

聯成文創行銷首席講師 吳正順 序文推薦

《为什么他接的案子比我多》

作者简介

作者簡介

Michael Janda

Michael Janda的職業生涯，都在設計相關行業服務，擔任過行銷商、美術部設計師、美術總監、創意總監及全職接案者。

Michael是備受推崇的設計公司Riser的創辦人暨所有人。成立於2002年的Riser，為包含迪士尼、Google、NBC、ABC、華納兄弟、Sony、國家地理頻道、福斯、TV Guide在內的諸多A咖客戶，提供美術設計和程式設計的服務。

Michael和妻子Jodi及三個兒子 Max、Mason與Miles 過著幸福的生活。

更多資訊請到www.michaeljanda.com查看。

《为什么他接的案子比我多》

书籍目录

目錄

Section 1 第一話 人性工學

「言行、工作倫理與社交本領跟會不會成功的關係，至少和你下意識要Photoshop服從你的想法一樣密切。」

1 天大的祕密 / 2 百尺竿頭 / 3 虛懷若谷 / 4 從善如流 / 5 廣結善緣 / 6 灑狗血的劇情就留給肥皂劇 / 7 別當「孤鳥」 / 8 負面情緒的超強傳染力 / 9 壓力桶 / 10 「怪老頭」或「長者」 / 11 基層的工作 / 12 看重自己 / 13 領導或跟隨 / 14 成功的一半 / 15 淡季的用途 / 16 不要畫地自限 / 17 擦亮自己的招牌 / 18 別掉到外太空 / 19 「合體」力量大 / 20 團隊有團隊的考量 / 21 沒有人是全能的 / 22 時間是自己的

Section 2 第二話 藝術之巧

「一流的設計師，從不考慮「運氣」這件事。聰明的流程、策略及技巧，是每件傑作背後的創作助力。」

23 強迫症是種資質 / 24 遮醜的迷思 / 25 瑕「會」掩瑜 / 26 這不是在「當兵」 / 27 震懾戰術 / 28 給客戶「好看」 / 29 更好的點子永遠不嫌晚 / 30 愈補愈大洞 / 31 「格」「格」不入 / 32 Comp的說文解字 / 33 手腳疾如風 / 34 手腳要快 / 35 如何吃下一頭大象 / 36 維納斯行動 / 37 進擊的流程 / 38 成功登上山頂的步驟 / 39 下班免於急就章 / 40 案子為何不得善終 / 41 紙筆有它的好 / 42 回首來時路 / 43 打草驚蛇 / 44 紅旗與滅火器 / 45 腦力激盪的點子有九成的淘汰率 / 46 三個臭皮匠，勝過一個諸葛亮

Section 3 第三話 耳聽口說

「搞創意的人，還是得不時拿下耳機，跟其他活生生的人互動。」

47 終極Email範本 / 48 留意收件匣 / 49 Email黑洞 / 50 何必單打獨鬥 / 51 罐頭資訊 / 52 充當傳聲筒 / 53 帶有負面觀感的用詞 / 54 落單也別露餡 / 55 善意的告知進度 / 56 時限的魔術 / 57 無所不在的老大哥 / 58 骨牌效應 / 59 慎防W.W.W. / 60 寄出前務必三思 / 61 時區的悲劇

Section 4 第四話 取悅老闆

「誰沒有需要交代的對象？這人也許是你的主管、客戶，甚至老母親。學習如何圓滑地應對上級，會為你打開成功大門。」

62 來自火星的設計師，來自金星的客戶 / 63 留下客戶的足跡 / 64 不放手，直到「免死金牌」到手 / 65 放大客戶的音量 / 66 跟衣食父母打好關係 / 67 別替客戶出作業 / 68 知無不言，言無不盡 / 69 建立長期關係VS. 海撈一筆 / 70 苗頭不對快閃人 / 71 沒你也還好 / 72 留心踩到「黃金」 / 73 絕對不要開除客戶？ / 74 客戶其實沒改變主意 / 75 你是不是問了笨問題 / 76 數字不會騙人 / 77 錄取與否只需要65秒 / 78 不著痕跡的加薪說詞

Section 5 第五話 生意經

「沒有任何商業素養，就貿然踏入設計這行，跟沒受過跳傘訓練，就跳出飛機機艙一樣，等著倒大楣吧。」

79 熱忱會帶來黃金 / 80 表面工夫 / 81 各種收費方式 / 82 開工費率 / 83 定額收費的算計 / 84 當心價目表 / 85 不花錢的最貴 / 86 預算現形記 / 87 麥克雞塊經濟學 / 88 「義工」守則 / 89 公平作業規範 / 90 合約的攻略 / 91 沒有「等等」 / 92 別傻傻簽下去 / 93 救援名單 / 94 落袋為安 / 95 自掘墳墓 / 96 合夥的誘惑 / 97 時時緊盯分數 / 98 不會只是「見面聊聊」 / 99 報上本領來 / 100 天有不測風雲 / 101 彈性或自由 / 102 白紙黑字 / 103 下一個愁錢日 / 104 零頭炸彈 / 105 疑人莫用，用人莫疑 / 106 金錢的去向 / 107 花錢來賺錢 / 108 作嫁與作股 / 109 前途「三個月」 / 110 頭家或辛勞 / 111 硬著頭皮上

《为什么他接的案子比我多》

精彩短评

- 1、第二遍阅读，对于自由设计师非常有用。
- 2、对设计师来说,很好的一本书!从人际关系到如何分别顾客,如何计算你应该得到的工薪都一一详细解释清楚!强烈推荐
- 3、英文原名比较贴合书中所述的内容，设计师应该掌握的人际交往、团队合作、项目管理等等内容，随便抓出两节都能写成一本书，算是浓缩精华的典范
- 4、Burn Your Portfolio akanelee
- 5、有点参考价值，但不太接地气。
- 6、英文标题比较贴切书内容，例子都举得很实在
- 7、

《为什么他接的案子比我多》

章节试读

1、《为什么他接的案子比我多》的笔记-第60页

巩固潜在客户关系，取得专案放行的指示

- 给客户送蓝“心意”或意外的赠品
 - 比约定时间早呈交提案。
 - 找客户一起午餐或打高尔夫球
 - 亲自把装订好的提案交到客户手上（而非邮寄PDF档）
 - 提案加入一些说明样稿
 - 提供项目折扣，名目可以是慈善、交情、或批发价。
 - 大公司的话，请一名上级写张书签或邮件给潜在客户
 - 案子一旦放行，接着应该有一连串动作，开个开工会议，或介绍经手的团队成员，有利于加快脚步
- 专案的创作阶段
- 多给几个样稿，可以是主题底下的变化或新方向。例如，客户原以为有5个，结果有十个。
 - 设计logo的案子，为最好的logo套用情景（如货车或建筑的外侧），而且logo的案子可以搭配名片的点子，看看品牌延伸到行销的效果
 - 印刷品的案子，请附带一份打样稿，用来展示成品的样子
 - 当面开会，把样稿印出来，裱在立板上，开完会留给客户。也可以顺便带个小礼物或礼盒。
 - 网站的案子，经过一、两轮的样稿来回，但客户回馈意见很少，可以考虑做出部分可点击的网页，最后一次样稿时给对方看

网站专案的建置阶段

- 手上已有要用的所有素材，第一次展示可执行版本就把整个网站做好，完成约定内容
- 在客户预期上线日以前，建立好可执行的互动界面或视讯元件。许多客户对会动的内容比较有印象，建立互动或动画元件，像是替专案画龙点睛。
- 你可以在网站上新增约定以外的程式改良及功能。

案子的收尾阶段

- 请款金额低于预算，谁不喜欢成本比原先以为的低
- 不向客户额外要求的新增项目请款。
- 送样礼物给对方，或以其他法子表示心意
- 别忘了，专案的每个阶段，你应该试图提前交稿，而且靠“震慑战术”出乎对方期待。

这完全是中国人的逻辑嘛！！要是每个项目都这么搞的话真的是要累死人……其实老外也吃人情那套

- = 中国人就是太没规矩了，否则早就屹立于世界不败了……

《为什么他接的案子比我多》

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:www.tushu111.com