

Kaip tapti PRO dizaineriu?

Mentorstė . Bendruomenė. Mokymai.



Visiškai nesvarbu ar esi pradedantysis ar jau pažengęs ar ilgametę patirtį turintis dizaineris, nes visi nori....

Daugiau klientų, didesnių įkainių, klientų įvertinimo ir pasidžiaugimo atliktais dizaino darbais...

Tiesa yra ta, kad visai nesvarbu, ko tu nori, svarbu yra tai, kuo turi *tapti*, kad tai gautum.

Sekančiose skaidrėse rasi sąrašą, kas reikalinga, norinčiam *tapti* PRO dizaineriu ir pasiekti savo tikslus, kad ir kokie jie būtų...

#00 “Mindset” elementai

00/ Jei tu savim netikėsi, tai kas tikės?

// Trys pagrindinės tezės

Žiūrėti į laisvai samdomo dizainerio profesiją kaip į verslą.

Ne, tu nesi čia tam, kad kitiems padėti dykai, nes tu myli savo dizainą ir savo darbą.

Sėkmė aplanko tuos, kurie dažniau sako “Ne” užsakymui, negu “Taip”.

Žinoti, kokio tipo užsakymus tau lengviausiai įgyvendinti bei su kokio tipo klientais greičiausiai randi bendrą kalbą. Visiems kitiems sakyti Ne.

Rinktis dirbti iš džiaugsmo būsenos ne iš streso.

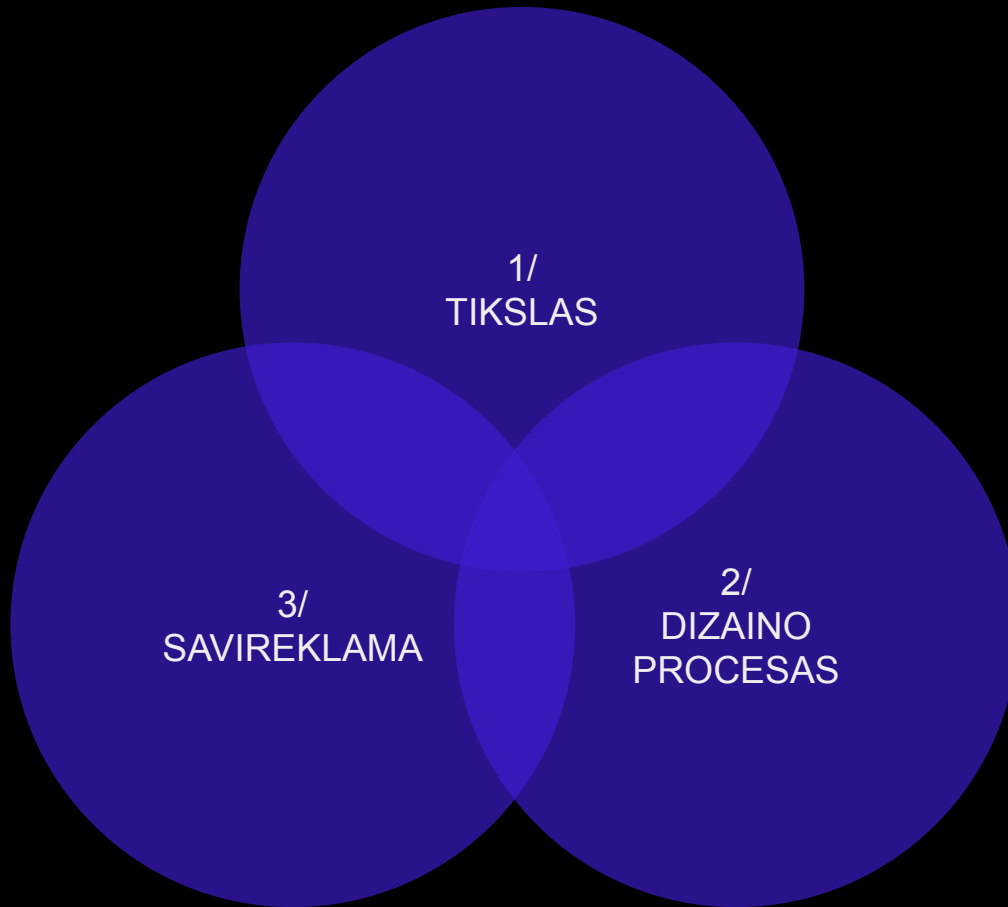
Būdamas laisvai samdomu dizaineriu tu turi laisvę rinktis su kuo dirbti ir ką kurti, iš kurios vietos dirbti. Drauge tai ir privilegija prisiimti atsakomybę už priimtus sprendimus. Tad, priimk sprendimus, kurie tau teikia pasitenkinimą ir neša finansinę vertę, o ne spraudžia į per mažus rėmus.

Trys etapai link pro dizainerio:

1/ Tik žinodamas tikslą ir savo karjeros viziją, galėsi imtis tikslingų veiksmų ir tai pasiekti.

2/ Tu negali klientams garantuoti rezultato. Tačiau gali garantuoti profesionalų dizaino procesą, kuris tikėtina nuves iki gero rezultato.

3/ Kai žinai, kad dizaino procesas veikia, gali drąsiai kalbėti apie save ir paslaugas, neturėdamas nė menkiausios abejonės ar pavyks suvaldyti užsakymą.



Apie kiekvieną iš jų -
detaliau sekančiose skaidrėse.

#1 TIKSLAS

1/ Turėk viziją, ir tikslus

Kaip žinosi, kad pasiekei savo svajonę, jei nežinai kokia ji.

✓ Apsirašykite 3-10m. viziją.

Pvz. Esu laisvai samdoma vizualinio identiteto dizainerė.

✓ Išsikelkite pamatuojamus ir konkrečius tikslus vedančius vizijos link.

Pvz. per 3 mėn. baigti vizualinio identiteto kursas // 4 mėn. susirasti mentorių ir drauge su juo įgyvendinti projektą // 5-7mėn. įgyvendinti tris projektus savarankiškai // 8-9 mėn. atnaujinti portfolio, pakelti kainas ir... aktyviai savireklamuotis.

✓ Bijai? Vadinasi viziją ir tikslą suformavai teisingai.

Tikslai nepasiekiami komforto būsenoje, baimė veikia kaip kompasas, kur link reikia eiti. Pasitikėjimas kuriamas, nuolat renkantis elgtis drąsiai.

#2 DIZAINO PROCESAS

2/ Atrask kaip bendrauti su klientais

Žmonės bendrauja su žmonėmis, todėl dizaino įgūdžiai tėra tik dalis sėkmės faktoriaus.

✓ Bendraukite su klientu ne kaip užsakymo priėmėjas, o kaip verslo partneris.

Nedejuok, kad klientai nežino ko nori ar apsigalvojo, o atvirais klausimais padėk jam suprasti, ko jam reikia, kad pasiektų verslo tikslus.

✓ Nedarykite prielaidų

Prieš nerdamas prie kūrybinių sprendimų, užsakymą suderink, ne tik žodžiu, bet ir vizualiai.

✓ Nedalink patarimų

Pokalbio metu sukurk galimybę klientui būti išgirstam, suprastam ir padėk jam pačiam priėti tinkamų išvadų.

✓ Taikyk metodus iš knygos Chris Voss “Jokių kompromisų” (angl. “Never split the difference”)

3/ Sukurk, rask, turėk dizaino procesą

Kaip lengvai pakartoti laimingo kliento sėkmės istorijas?

✓ Standartizuoto proceso pavyzdys kiekvienam dizaino užsakymui, padės išvengti nesusikalbėjimo ir didelio korekcijų kiekio.

- Užpildyto Brief ar pokalbio metu gautos informacijos analizė;
- Įkvepiančių pavyzdžių paieška interneto platybėse;
- Stilistinių krypčių pavyzdžių suderinimas su klientu;
- Eskizai. Dar eskizų. Dar daugiau eskizų;
- Illustrator programą įsijunk tik, kai jau turi logo viziją;
- 2-4 variantų pateikimas klientui su naudojimo pavyzdžiais;
- Korekcijų atlikimas ir pridavimas klientui.

4/ Žinok, kaip suvaldyti kūrybinę krizę

Kūrybinė krizė neegzistuoja. Yra tik per mažai prastų bandymų.

✓ Visi darbai pasidaro negalvojančiais, pergalvojančiais, bijančiais pradėti, o tiesiog darant.

Neįpulk į atidėliojimų ratą uždedamas per didelį lūkestį rezultatui. Tiesiog atsisėsk ir atiduok visą save darbui.

✓ Išnaudok abi smegenų veikimo būsenas: analitinę ir kūrybinę

Darbai lengviau pasidaro keičiant aktyvią darbinę būseną su pasyvia: pabuvimu dušė, pasivaikščiojimu.

#3 SAVIREKLAMA

5/ Įkainiai

Kaina yra žinutė klientui apie tavo požiūrį į darbą ir profesionalumą

✓ Atsisakyk valandinio įkainio, geriau naudok projektinį ir įkainok kuriamą vertę.

Tu nes šiame versle, kad parduotum savo valandas, tu parduodi savo įgūdžius ir patirtį.

✓ Projekto kaina nustatyk atsakęs į tris klausimus: ar man patinka projektas, ar man patinka klientas ir ar man patinka biudžetas?

Jei visi trys atsakymai yra ne - užsakymo neapsiimk, jei klientas nepatinka, tai bent kainą įrašyk atitinkamą, kad projekto eigoje nereiktų graužtis ir pan.

✓ Pasirink sau tinkamus įkainius ir juos kelk palaipsniui.

Per didelis įkainis veda prie kūrybinio užsiblokavimo ir įtampos, todėl kainas reikia kelti palaipsniui.

6/ Kurk ne verslą, o brendą

Jei brendo nekursi, jis susikurs pats, tik ne toks, kokio nori

✓ Pasirink, už ką norėtum būti žinomas ir prisistatyk save aiškiai pozicionuodamas.

Pvz: “Minimalizmo įkvėpti dizaino sprendimai” arba “Dizainas brendams, nesivaikantiems madų”

✓ Sudaryk sąlygas kitiems lengvai tave rekomenduoti

Aiškiai komunikacijoje įvardink kokias klientų problemas sprendi ir kokias klausimais gali padėti. Geriau spręsti vieną ar kelias konkrečias problemas nei “galite kreiptis visais grafikos dizaino klausimais”

7/ Portfolio

Jei brendo nekursi, jis susikurs pats, tik ne toks, kokio nori

✓ Į portfolio reikia atrinkti darbus, kurių nori gauti daugiau.

Pvz: Jei nenori kurti soc. medijų maketų, jų ir neturi būti tavo portfolio. Toks tokį pritraukia.

✓ Portfolio reikia pasiekti tik pirmuosius klientus, kol užsisuka rekomendacijų mašina.

Pvz: 70-90% dizaino užsakymų ateina per rekomendacijas, tad jį reikia turėti, bet jis nėra tiek svarbus.

✓ Portfolio nėra tikslas, klausimas yra kaip atvesi žmones jo pažiūrėti?

Pvz: Turėti Behance ar Dribbble profilius neužtenka norint gauti pastovius užsakymus. Arba turi būti TOP.

8/ Kalbėk apie save aiškiai ir drąsiai

Kas tave geriau pristatys, jei ne tu pats?

✓ Ką darai, kad klientai tave rastų, kad jie tave pažintų ir kad pasitikėtų?

Padaryk, kad tinkamiems klientams būtų lengva pasakyti “Taip”

✓ Ne portfolio atves klientus, o tinklaveika (angl. networking)

Ant portfolio uždėta per daug svarbos, tiesa, ta kad ryšys su žmogumi neš geresnius rezultatus

✓ Atsirink sklaidos kanalus, kuriuose būsi aktyvus, kitus ignoruok

Tau nereikia būti visur. Tačiau turi būti surandamas. Ar dabar aš tave rasčiau ieškodama pavyzdžiui dizainerio vizualiniam identitetui?

**O dabar!
Kviečiu asmeninei
konsultacijai, kaip
pritaikyti šį sąrašą tavo
asmeninei situacijai**

15 min. nemokama konsultacija su Dizainerių Sambūrio mentore
Lina Mass. [Registruotis](#)

