

<<室内设计营销术>>

图书基本信息

书名：<<室内设计营销术>>

13位ISBN编号：9787534434822

10位ISBN编号：7534434823

出版时间：2011-4

出版时间：江苏凤凰美术出版社

作者：劳埃德·普林斯顿

页数：217

译者：李义娜

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>

<<室内设计营销术>>

内容概要

如果你想要发展事业，就不能害羞、不能懒惰，你接受的训练是要成为设计师、艺术家、项目经理等等；但是，正如企业家一样，你也是销售人员，而且你有责任培养客户。为了把你的设计、供应商的服务以及你乐于采用的所有好产品都推销出去，你需要精通销售的艺术。把你的设计销售好，可能比设计本身更重要。

<<室内设计营销术>>

作者简介

劳埃德·普林斯顿，美国设计管理咨询公司【DMC】的创立者和主要咨询师，这家公司久负盛名，有着帮助设计专业人士增长收入、获取曝光率、开拓业务的光辉业绩。
普林斯顿是知名设计咨询师，在业界有良好口碑，与美国室内设计协会、众多国际知名制造商、设计中心及个人工作室有过合作。

<<室内设计营销术>>

书籍目录

中文版序

译者序

致谢

为什么你需要本书

第一章自我评估

第二章打造你的品质品牌

第三章你的简历

第四章结交关系

第五章初次见面和后续跟进

第六章你的价值

第七章设计与施工

第八章公共关系

第九章驾驭潮流

第十章绿色设计

第十一章互联网

第十二章宣传之道

第十三章设计师访谈录

第十四章理论联系实际

<<室内设计营销术>>

章节摘录

版权页：插图：在西方人眼中，中国是充满机遇和惊奇的广袤之地。

在中国，我们要谨言慎行，因为文化差异巨大，坦白地说，还因为中国那令人惊叹的五千年历史。

绝大多数西方人只能想象一下如此丰富的历史遗产，而中国人却实实在在地拥有它。

对于读者诸君，中国是你们的故乡。

历史的遗产伴随着记忆、情感、诸多权利和责任，丰富的历史遗产需要保护。

室内设计师有独一无二的想法和得天独厚的条件为人们打造空间，人在其中生活、工作、祈祷、吃饭、恋爱、吵架等等。

通常，人们需要把数百年甚至上千年之前的室内设计保存下来，让后代欣赏。

而室内设计师也有责任将生活在一个家庭里的几代人联系起来，创造出令大家都觉得方便、安格、服务内容和未来的专业需求。

下文将告诉你，该如何有效地打理生意，讨论具体策略，使你在潜在客户、媒体和相关资源中如升腾的耀眼明星一样为人所知。

我发现，设计师往往长于设计表现，却在应对赤字方面捉襟见肘，于是我在1999年成立了设计管理公司。

在DMC，我为众多的室内设计专业人士提供咨询，帮助他们包装服务内容，创造独特标识，来促进事业发展。

最重要的是帮助他们为其创造性劳动合理定价。

这八年中我给出了自己的专业定位——住宅设计的营销专家。

本书将讲述如何在商业方面运作室内设计，包括容易犯的错误和要追求的目标两个方面；解释你该如何向潜在客户展示自我，如何开发营销资料（网页、文具、宣传册等），如何选择和访问客户，如何在谈判中取得双赢，以及如何通过竣工的项目为客户和你自己赢取更大的提升。

下面我要告诉你的，就和我的客户前来向我咨询时我告诉他们的一样。

淑女的举动室内设计师梅利莎是我的第一批客户之一，至今也仍是我的客户。

她住在纽约上东区，周围都是富有的住家，很多都是她的客户。

她的设计与众不同，色彩丰富，她的生活方式也和她的客户们一样，用她的话说，就是要做个“淑女”，所以她不喜欢和客户讨论价格。

在项目开始之前给客户协定书是理所应当的，她却很少这样做，即便这样做了也不会力求执行。

事实上，在我和梅利莎合作之初，有几次我都成功地为她争取到了很好的价格，这之后她却会为自己的服务价格打折扣。

为什么梅利莎如此羞于谈到钱的问题？

室内设计项目就是钱的问题。

放心吧，你的客户一直想着这个问题，所以你最好舒服地谈这个问题，或者找个能够为你处理这个问题的人来应对。

记住：如何为你的服务定价，影响着客户怎样看待你。

梅利莎低估了她自己，所以低估了她的服务，这是室内设计师和女性常犯的错误。

读完本书之后，我希望你不要再犯同样的错误。

女设计师设计专业人士大部分是女性，我的研讨班中超过90%的听众是女性。

本书为女性设计师量身打造，因为我相信男性和女性在生意经营方面毕竟是有根本的区别。

同时我也相信，女性采用那些男性的战略，也可以取得极大的成功。

我认为，女性在读过本书之后能够更出色地应对专业领域和生活方面的问题。

<<室内设计营销术>>

编辑推荐

考研必读任汝芬，出国要上新东方，想开设计公司，劳埃德·普林斯顿编写的《室内设计营销术》就是你的“葵花宝典”。
结交路径、面谈技巧、定价方式、资金运作、经营观念尽含其中，结合作者多年设计营销咨询经验，针对设计师实践有的放矢、娓娓道来。

<<室内设计营销术>>

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>