#Адский# Авторский надзор

Формула Станислава Орехова для начинающих и профессиональных дизайнеров, менеджеров проектов и руководителей студий о том, как выгодно не только спроектировать, но и реализовать дизайн-проект. Как перестать жить в дизайнерском аду и начать достойно зарабатывать.

Сайт студии: www.d-e-s-i-g-n.ru
Раздел Школа дизайна
Об авторе: Станислав Орехов

Важно

Знаю, вы хотите начать как можно скорее и перейти к изучению этого материала, но вы получите больше полезной информации, если сначала посмотрите видео, ответите на вопросы и выполните упражнения, изучив три видео на [этой странице](#).

В этих видео огромное количество качественной и важной информации, которая просто не поместилась в данный документ.

Добро пожаловать в нашу схему быстрого запуска авторского надзора и комплектации

подробно СОБЫТИЯ

ДИЗАЙН КАК БИЗНЕС

5–7 апреля в Москве прошла Дизайн-конференция, которая собрала более 250 специалистов из России, Европы и стран СНГ. О том, как проходило это мероприятие, рассказывает один из его организаторов, основатель Школы дизайна Станислав Орехов.

МАКСИМ ВЕРЕСОВ

Как возникла идея Дизайн-конференции?
Идея появилась четыре года назад, когда множество вопросов от студентов нашей Школы дизайна и желание общаться с учениками в офлайне (занятия Школы чаще всего проходят в онлайн-формате) поставили нас перед необходимостью организовывать живые встречи. Интерес к нашему мероприятию растет с каждым годом — к нам присоединяются новые спикеры, СМИ и партнеры. Звездный состав хедлайнеров в этом году показал, что мероприятие переросло формат «расширенного обучения».

В чем вы видите миссию вашего проекта и кому он адресован?
Основная задача Дизайн-конференции — рассказать начинающим дизайнерам и архитекторам о технологиях, которыми они смогут сразу же воспользоваться на практике и грамотно организовать работу своей компании. Мы предоставляем коммуникационную площадку, где обмен опытом осуществляется на самых разных уровнях: молодые дизайнеры могут напрямую пообщаться с уже сформировавшимися профессионалами из крупных дизайн-студий и архитектурных бюро, а также обменяться наработками с коллегами из других городов и стран. Наконец, нам важно зарядить аудиторию энергией, положительными эмоциями и желанием сворачивать горы на своем пути! Каждый спикер конференции — это пример успешного развития собственного бренда, глядя на который хочется двигаться дальше.

Как изменилась профессиональная жизнь тех, кто уже участвовал в конференции?
Конференция стремительно набирает популярность — почти 40% посетителей прошлого года приехали и в этот раз, чтобы получить новые знания, встретиться с коллегами по цеху. Более половины из тех, кто приезжал к нам в прошлом году, будучи сотрудниками архитектурных, строительных компаний и дизайн-бюро, после конференции сделали важный для себя шаг и открыли собственные студии, подошлись по карьерной лестнице на нашей площадке, основали совместные дизайн-студии.

Обозначьте, пожалуйста, круг обсуждаемых тем Дизайн-конференции.
Прошлая конференция носила более технический характер. В этом году акцент сместился на бизнес-аспект в дизайне, и, как следствие, расширился пул спикеров, было уделено внимание проблемам менеджмента. Что будет в следующем году, пока загадывать рано: стоит получить первые отчеты о результатах от участников, понять тенденции и запросы рынка. Но, судя по общению с нашими слушателями в этот раз, стало ясно, что именно проблемы организации собственных студий, отладки рабочих процессов, юридического взаимодействия с партнерами и делегирования полномочий представляют для них наибольший интерес.

Сегодня умение делать свою работу недостаточно — нужно еще и уметь рассказывать о ней, чтобы привлечь клиентов. Поэтому в рамках конференции мы были рады предложить нашим слушателям не только лекции, но и полезные коммуникационные инструменты. Так, в рамках конференции прошла выставка-ярмарка, где каждый участник мог рассказать о своем бизнесе, найти клиентов и инвесторов. Также в рамках конференции прошла выставка-ярмарка, где каждый участник мог рассказать о своем бизнесе, найти клиентов и инвесторов. О тонкостях создания имиджа дизайнера во втором блоке встреч говорили стилисты Яна Павлидис и Павел Ваня, а также эксперт в области социоников Илья Ломейко. VIP-гость конференции Левон Айрапетов, основатель арт-бюро Totement Paper, посвятил свое выступление поиску архитектурных идей.

Я на правах модератора конференции подвел итоги, рассказав о плюсах и минусах работы в студии, в собственной компании или во фриланс-формате.

Чему была посвящена программа второго дня?
Ее открыла декоратор Диана Балашова, уверенная в том, что активное участие в теле- и других масс-медиа проектах помогает найти новых заказчиков. Блогер Надя Зотова рассказала историю своего успеха, в которой ключевую роль сыграли социальные сети. Светодизайнер Алекс Скидель поделился опытом удаленного руководства студией. Андрей Багатурия, основатель Architect Business Group, представил аудитории пошаговую технологию грамотной презентации проектов заказчикам и инвесторам.

ДИАНА БАЛАШОВА
МАРИЯ НИКОЛАЕВА
ЛЕВОН АЙРАПЕТОВ
МИХАИЛ КАРАВАЙКИН
НАДЯ ЗОТОВА
ТОТАН КУЗЕМБАЕВ
ДЕНИС КУВШИННИКОВ

Этот pdf файл с инструкциями поможет вам более подробно разглядеть пункты, о которых мы говорили на третьем видео. Это последовательность, инструменты и чек-листы, которые нам понадобятся для внедрения технологии в вашу работу.

Когда я впервые создавал эти методы, я не мог и мечтать, что смогу передать их сотням людей и таким образом увеличить их заработок и усилить навыки дизайнера.

Я просто работал в своем офисе в Москве, ездил на объекты, общался с прорабами, строителями, набивал шишки. Я не знал как объяснить клиенту, в чем суть услуг авторского надзора и комплектации и почему он должен за них платить помимо дизайн-проекта.

А клиенты этим с удовольствием пользовались, заставляя меня делать по четыре варианта дизайна и дежурить на стройке, пока доставка не привезет очередной комод. Надо ли говорить о том, что никто за это не платил, а когда комод поцарапали, обвинили меня в том, что не проследил. Пришлось возмещать деньги за реставрацию.

В какой-то момент мне все это надоело, и я принял окончательное решение во что бы то ни стало найти возможность выстроить правильные отношения с любым заказчиком, будь то небогатый или VIP-клиент. Этот поиск заставил меня внутренне меняться, систематизировать знания, нанять помощников, а затем создать студию.

И только теперь через много лет практики, различных схем, ошибок, потерь и проблем, я смело могу утверждать, что найдена максимально практичная формула.

Она позволяет уверенно держаться с клиентом, строителями, подрядчиками (особенно с теми, которых пригласил клиент) и реализовывать проект таким, каким он был задуман, при этом хорошо зарабатывать.

Результаты, которые мы получили, стали революционными. Они позволяют получать деньги с клиента в размере 10% от стоимости закупок за помощь, которую мы раньше делали бесплатно. И 10% с поставщиков по агентскому договору вместо «отката», абсолютно честно и официально.

Все, что было придумано, чтобы это осуществить, я упаковал в единую систему, которая называется #Адский# Авторский надзор.

Система соединяет авторский надзор (АН), комплектацию (К) и управление строительством (УС).

Все эти услуги важно уметь оказывать дизайнеру после создания проекта и брать за них отдельные деньги, которые в разы превышают доходы с проекта. Все успешные дизайнеры и студии в обязательном порядке комплектуют и выполняют реализацию своих объектов. Вы тоже можете к ним присоединиться.

Кто бы мог представить, что начиная обычным визуализатором и чертежником, мне удастся построить такую интересную систему работы в дизайне. По сути, с нашей командой мы сделали первую системную студию дизайна и вывели эти технологии.

И самое замечательное, что я могу помочь многим профессионалам лучше работать и больше зарабатывать. В наших целях полностью поменять привычную ситуацию на рынке проектирования с ложью, перекладыванием ответственности, откатами, неуверенностью в себе и переделками клиентов. Клиенты будут относиться с уважением к вашей работе, только если вы сами это будете делать.

И больше всего мне приятно видеть, как работают наши технологии и как профессионалы, использующие наши системы, добиваются отличного результата в работе со своими клиентами и проектами.

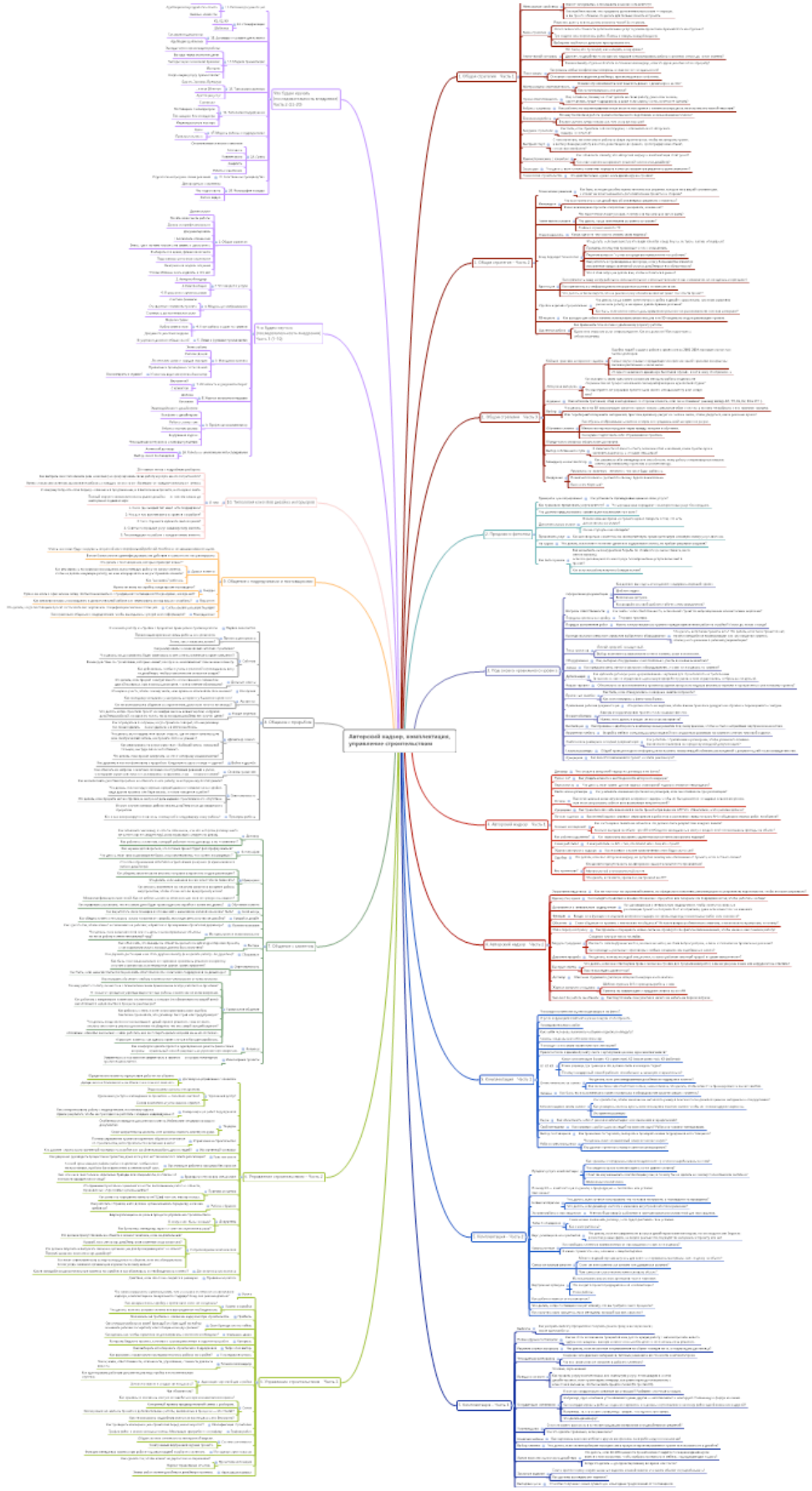
Итак... давайте начнем! Но сначала я хочу предупредить, что на следующей странице вас ждет объемный майндмэп, в котором показано расположение всех блоков в пространстве. Но вам не нужно использовать микроскоп, чтобы разглядеть эту схему. Основные блоки разбиты на разделы и показаны на отдельных страницах.

Содержание блоков:

1. Путь внедрения.
2. Шаблоны и инструменты, которые понадобятся вам.
3. Чек-листы по вопросам и ситуациям. 10 основных тем:

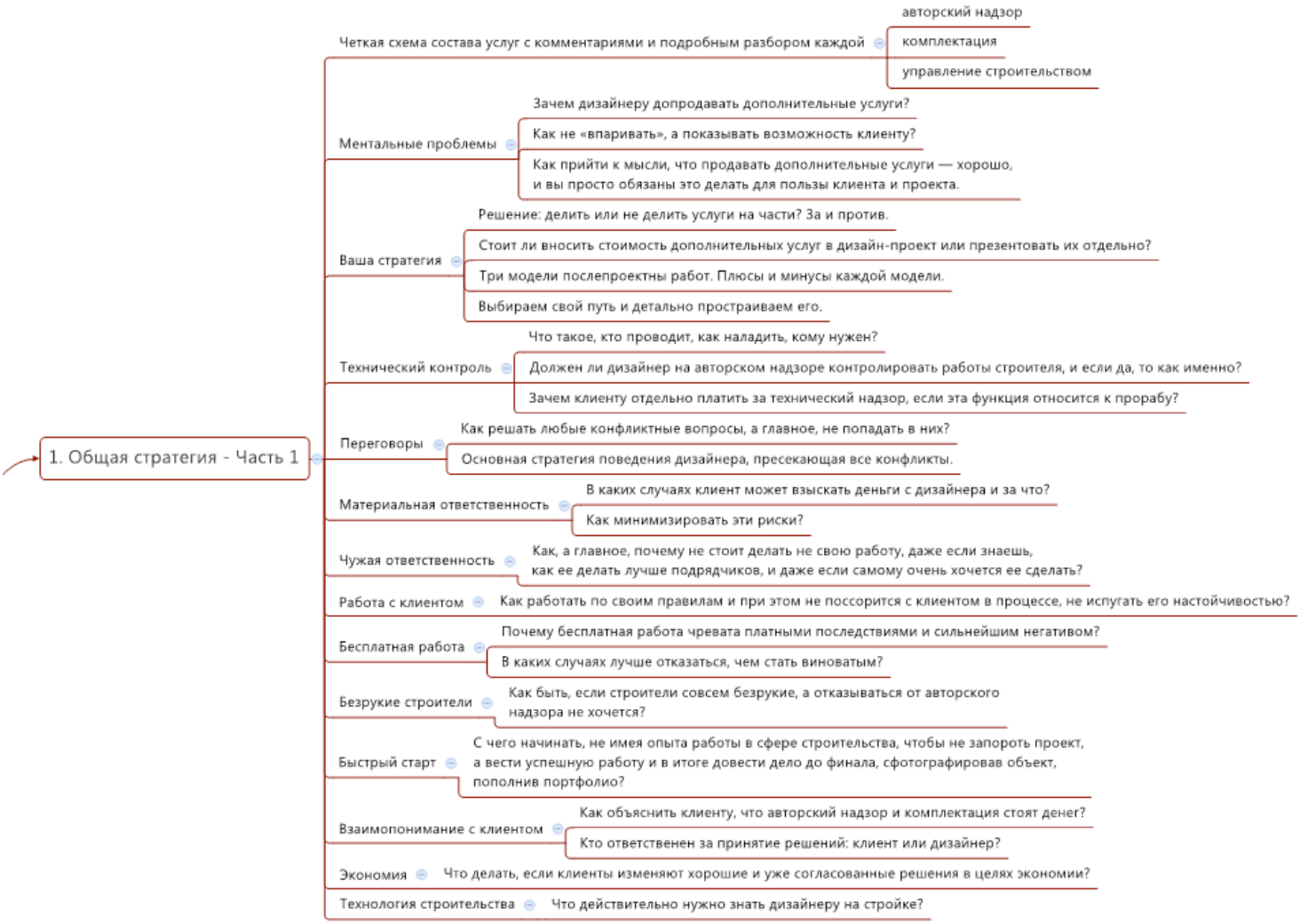
- Общая стратегия
- Продажи и финансы
- Подготовка правильного проекта
- Авторский надзор
- Комплектация
- Управление строительством
- Общение с клиентом
- Общение с прорабом
- Общение с подрядчиками и поставщиками

Схема запуска целиком



Часть 1 - Общая стратегия

В этом блоке мы разберем главные стратегические вопросы с пониманием сути своей работы, определим принципы идеальной работы для себя. Общая стратегия разбита на три части:



1. Общая стратегия - Часть 2

- Технические решения
  - Как быть, если для дизайна нужно техническое решение, которое не в вашей компетенции, а клиент не хочет заказывать дополнительные проекты на стороне?
- Инженерия
  - Что вам нужно знать как дизайнеру об инженерных решениях и новинках?
  - Какие инженерные проекты обязательно заказывать, а какие нет?
- Технические условия
  - Что такое технические условия, почему они так важны и где их взять?
  - Что делать, когда технические условия отсутствуют?
  - Главные ограничения по ТУ.
- Ответственность
  - Когда, где и на чем можно ставить свою подпись?
- Кому подходит технология
  - Что делать, если вам кажется, что ваши клиенты и ваш бизнес не такие, как мы описываем?
  - Причины, почему так происходит и что с этим делать.
  - Решение вопроса "а у нас в городе все привыкли не так работать"
  - Как работать в провинциальном городе, если у большинства клиентов искаженное представление об услугах дизайнера и его обязанностях?
  - Что в этой ситуации делать вам, чтобы оставаться в рынке?
- Адаптация
  - Как применить нашу схему работы на локальном рынке с местным менталитетом, и возможно ли это сделать в принципе?
  - Как применить эту информацию на иностранном рынке с их менталитетом.
  - Что делать, если вы видите, что на реализации у клиента не хватает денег. Как спасти проект?
- Стройка и дизайн прараллельно
  - Что делать, когда клиент хочет начать стройку и дизайн параллельно, при этом строители уже начали работу, и им нужно давать прямые указания?
  - Как быть, если клиент просит дать примерное решение по расположению стен или электрике?
- 3D-модель
  - Как выгодно для себя и клиента использовать визуализацию или 3D-модель на стадии реализации проекта.
- Удаленная работа
  - Как применить технологию к удаленному формату работы
  - Удаленное оказание услуг сопровождения. Как это делается? Как подготовить себя и заказчика.

1. Общая стратегия - Часть 3

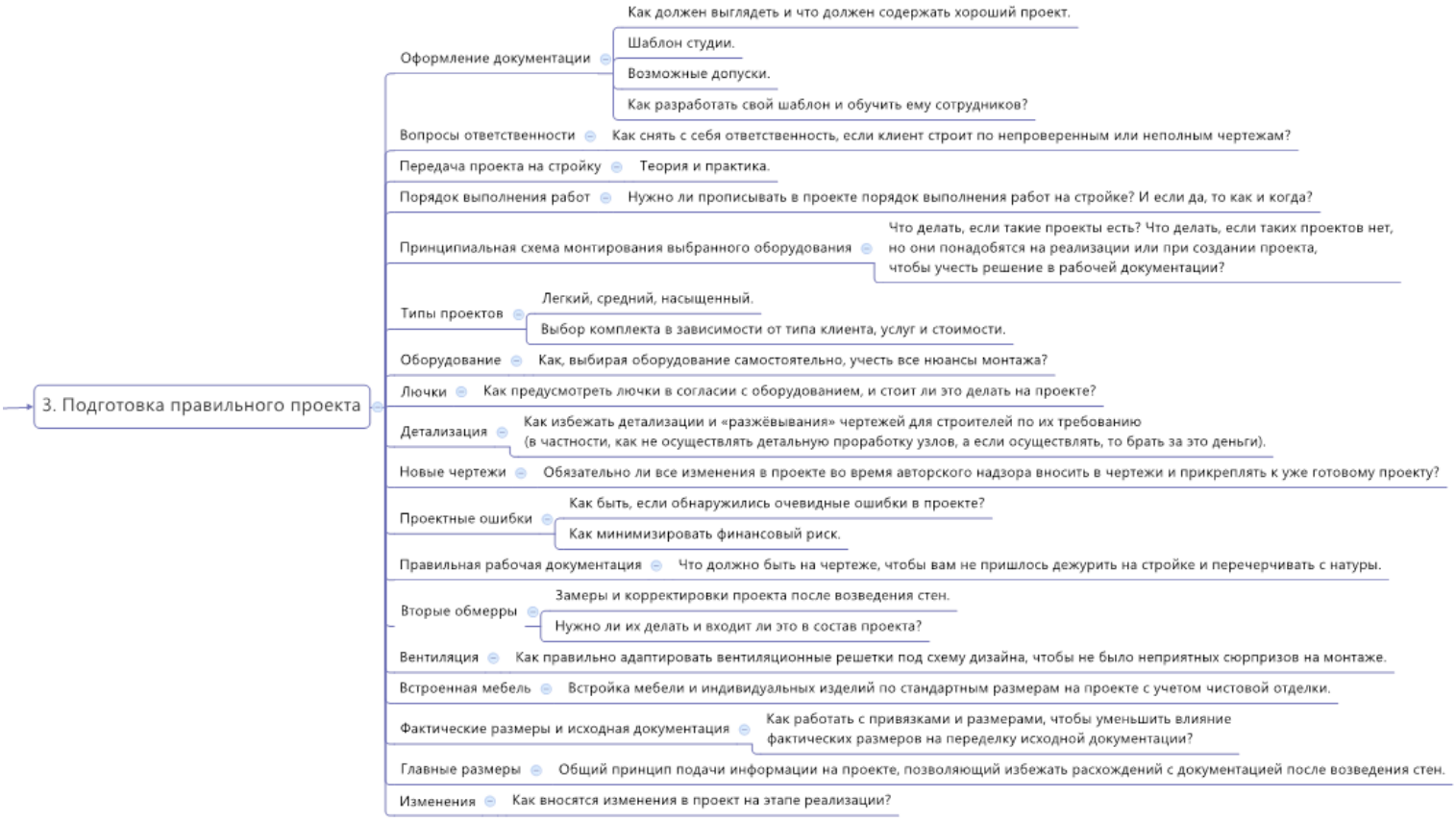
- Кейсы и практика авторского надзора
  - Ошибки нашей студии в работе с проектами за 2006-2014, которые стоили нам тысячи долларов
  - Самые поучительные и продающие истории из нашей практики, которые вы сможете рассказывать заказчикам.
  - «У одного знакомого дизайнера был такой случай... и вот к чему это привело...»
- Авторская методика
  - Как выстроить свою идеальную авторскую методику работы и сделать ее стержнем вашей профессиональной самоидентификации и идеологией студии?
  - Что вы теряете, не устраивая презентацию своего метода клиенту и не следуя ему?
- Названия
  - Как избежать претензий, обид и негодования со стороны клиента, если он не понимает разницу между АН, ТН, К1, К2, К3 и УС? ;].
- Выбор
  - Что делать, если на 3D-визуализации заказчик просит показать реальные обои и плитку, а их пока не выбрали, и это тормозит процесс.
  - Или перебираются варианты материалов, при этом дизайнер рисует их снова и снова, чтобы убедиться, какое решение лучше?
- Обучение клиента
  - Как обучать и образовывать клиента и через это продавать свой авторитет и услуги.
  - Мягкие экспертные продажи через правду, истории и обучение.
  - Как нужно подготовить себя. Упражнения и практика.
- Юридические вопросы оформления договоров
- Выбор собственного пути
  - В зависимости от вашего опыта, возможностей и желаний, какие пункты лучше включить в договор, а от каких отказаться?
- Менеджер и комплектатор
  - Как развить в себе менеджерские способности, этику работу и переговорные навыки: советы управляющему проектом и комплектатору.
- Внедрение
  - Разложить по полочкам - не значит, что так и будут работать.
  - Покивают головой и сделают по-своему. Будьте внимательны
  - Как с этим бороться?

Часть 2 - Продажи и финансы

В этом разделе мы разберемся, что сколько стоит и как получить деньги за свои услуги, а также научимся обосновывать цену и получить согласие клиента на услуги:

Часть 3 - Подготовка правильного проекта

Хорошая реализация начинается с правильного проекта. В этом блоке мы разберем все, что касается создания и оформления рабочего проекта и передачи его на стройку:



Часть 4 - Авторский надзор

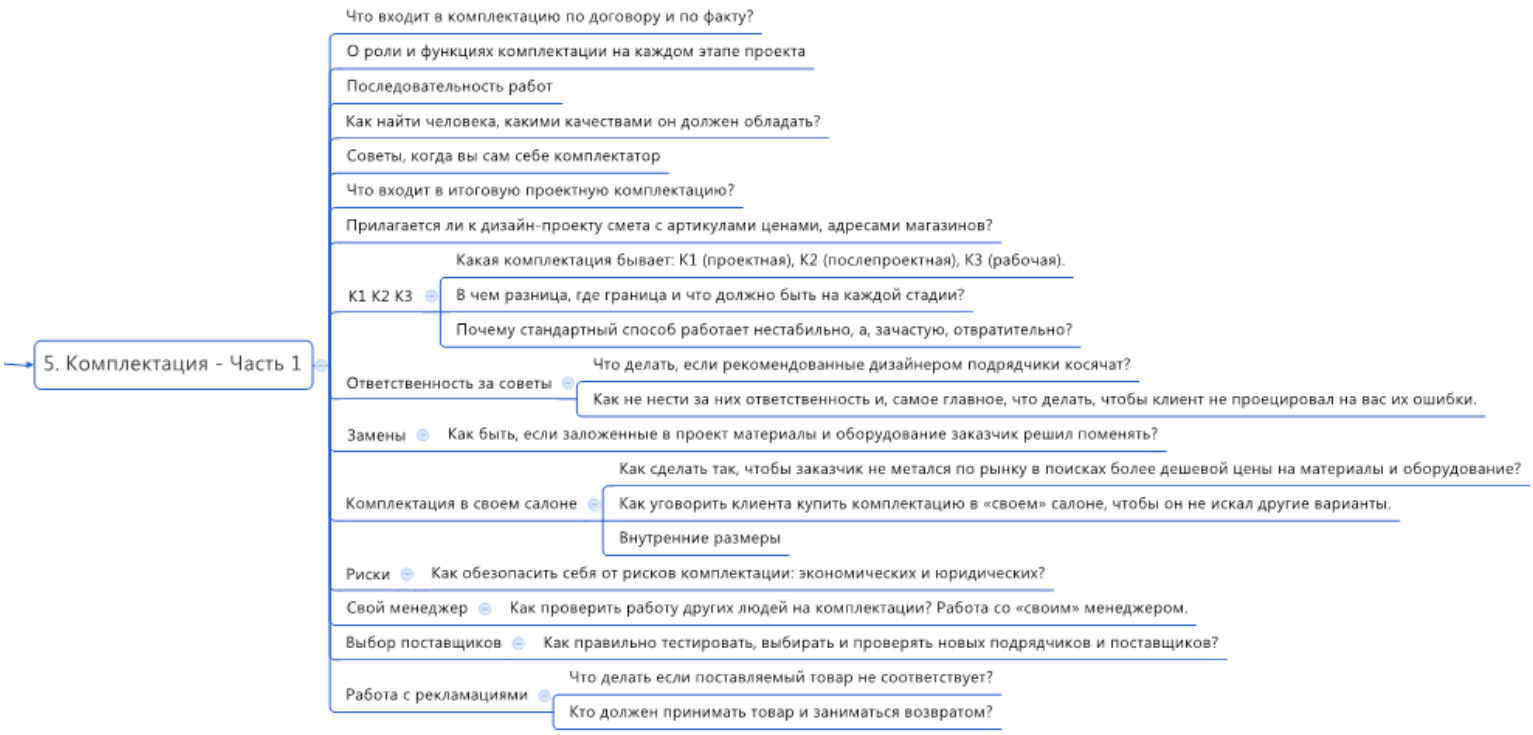
В этом разделе мы разберемся, что же такое авторский надзор и как его предлагать клиенту так, чтобы не смешивать с остальными услугами. Авторский надзор разбит на две части:

- 4. Авторский надзор - Часть 1
  - Договор — Что входит в авторский надзор по договору и по факту?
  - Нужно ли? — Как убедить клиента в необходимости авторского надзора?
  - Окупаемость — Что делать, если проект длится годами, и авторский надзор становится невыгодным?
  - Фактические размеры — Как учитывать изменения фактических размеров, если они появились при реализации?
  - Отчеты — Как отчитываться заказчику во время авторского надзора, чтобы он был доволен и не задавал лишних вопросов, при этом застраховать себя от всех возможных неприятностей?
  - Изменения — Как правильно вносить изменения в листы проекта при ведении АН? Что обязательно, а что рекомендовано?
  - Начало надзора — Какие необходимо провести мероприятия в работе со строителями перед началом АН и общестроительных работ на объекте?
  - Сколько посещений?
    - Как часто нужно бывать на объекте и что должно быть результатом каждого визита?
    - Сколько выездов на объект при АН необходимо закладывать в смету и когда (с кем) согласовывать приезды на объект?
  - Как работать удаленно? — Как правильно выстроить удаленное выполнение авторского надзора?
  - С кем работать? — С кем работать на АН: с тем, кто платит или с тем, кто строит?
  - Журнал авторского надзора — Как его вести и какие приключения с ним будут случаться?
  - Ошибки — Что делать, если вел авторский надзор, но допустил ошибку или отклонение от проекта, и это всплыло позже?
  - Кто принимает?
    - Кто должен присутствовать на авторском надзоре в момент его проведения?
    - Минимальный и максимальный состав.
    - Что делать, если никто, кроме вас, не приехал на АН?

- 4. Авторский надзор - Часть 2
  - Устранение недочетов — Как не «стучать» на строителей клиенту, но официально заполнять рекомендации по устранению недочетов так, чтобы это всех устраивало?
  - Взаимоотношения — Как наладить правильное взаимоотношение с прорабом или генеральном подрядчиком так, чтобы работать сообща?
  - Договорится с генеральным прдрядчиком — Как договориться с генеральным подрядчиком, чтобы тоже участвовать в реализации проекта и получать % от его прибыли, даже если клиент вас не нанимал.
  - Функции — Входит ли в функции по ведению авторского надзора контроль хода подготовительных работ и их этапности?
  - Общение — С кем общаться на проекте, с кем можем не общаться? На какие вопросы обязательно отвечать, а какие можно пропускать, и почему?
  - Этика передачи правоу — Как правильно передавать новые листы на стройку после фактических изменений, чтобы именно они пошли в работу?
  - Модель поведения
    - Слишком «умных» никто не любит.
    - Как вести себя внутренне жестко, но внешне мягко, не ставя вопрос ребром, а лишь наталкивая на правильные решения?
    - Как проводить успешные переговоры с любым специалистом и добиваться своего?
  - Давление прораба — Что делать, если вы молодой специалист, а с вами работает опытный прораб и «давит авторитетом»?
  - Быстрые ответы
    - Что делать, если ваш ответ нужен прямо сейчас на стройке для продолжения работ, а вы не уверены в нем или затрудняетесь ответить?
    - Как не выглядеть дилетантом?
  - Договор — Описание студийного договора авторского надзора и его шаблон.
  - Журнал авторского надзора
    - Шаблон журнала АН и принципы работы с ним
    - Памятка по презентации и продажи клиенту услуги АН
  - Чек-лист по работе на объекте — Как подготовить свое участие и ничего не забыть на первой встрече.

Часть 5 - Комплектация

Это основная финансовая часть проекта. В этом блоке мы разберем все составляющие правильной комплектации, научимся ее презентовать и выполнять. Комплектация разбита на три части:



- 5. Комплектация - Часть 3
  - Выплаты
    - Как ускорить выплату процентов и получать деньги сразу, а не через месяц после сдачи работы.
  - Новые друзья-поставщики
    - Как не стать заложником процентов и не делать чужую работу с мягкой просьбы нового «друга-поставщика», как при этом не остаться без денег и не отвечать их за решения.
  - Решение сложых вопросов
    - Что делать, если заказанная и привезенная на объект позиция не та, а новую ждать два месяца?
  - Чемоданчик материалов
    - Создание чемоданчика материалов, типовых решений и их стоимости комплектатором.
    - Что это такое и как он поможет в работе с клиентом?
  - Выезды в магазин
    - Условия, ограничения
    - Как продать услугу комплектации, как отдельную услугу, не входящую в состав дизайн-проекта, если проектирую интерьер, все равно приходится выезжать с клиентом в магазины, чтобы выявить предпочтения (К1 против К3).
  - Координация смежников
    - Кто и как координирует смежные организации? Разберем типичные ситуации.
    - Например, одна компания устанавливает кухню, другая — изготавливает и монтирует столешницу и фартук из камня.
    - Как скоординировать работы по датам и времени, что делать с претензиями к качеству работ одной компании к другой?
    - Например, те, кто ставит столешницу, говорят, что ящики стоят криво.
    - Что делать дизайнеру?
  - Производство
    - Стоит ли самим выступать в качестве продавцов материалов или дизайнерских решений?
    - Как это сделать правильно, если решились?
  - Качество мебели
    - Как оценивать качество мебели и других материалов, если работа идет по каталогам?
  - Выбор клиента
    - Что делать, если клиент выбирает позиции сам в процессе проектирования и просит использовать их в дизайне?
  - Время комплектации и роль дизайнера
    - Что делать, если 80-90% ценности проекта клиент видит в посещении дизайнером вместе с ним магазинов, чтобы выбрать материалы и мебель, подходящие друг к другу?
    - Когда это делать — до проектирования, во время или после?
  - Заказные изделия
    - Если в проекте присутствуют заказные изделия, в какой момент и в каком объеме их разрабатывать?
    - Как должны выглядеть эти чертежи?
  - Выгодные цены
    - Способы получения самых лучших цен и выгодных предложений от поставщиков.

Часть 6 - Управление строительством

Самый простой способ реализовать проект, как задумано — возглавить эту реализацию. В этом блоке поговорим о комплексной услуге управления строительством. Эта услуга разбита на две части:

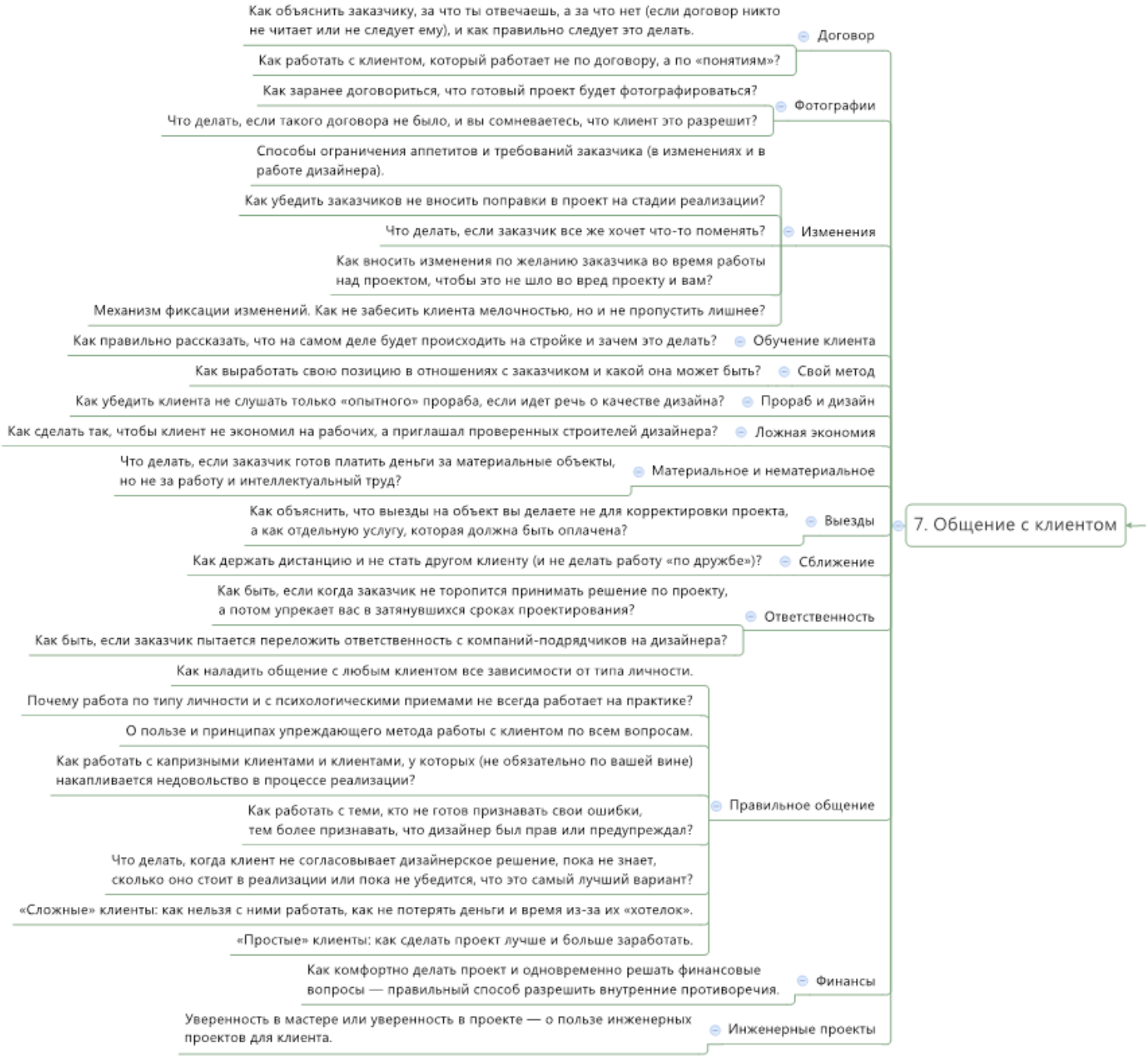
- 6. Управление строительством - Часть 1
  - Услуга
    - Что такое управление строительством, чем эта услуга отличается от авторского надзора, комплектации и генерального подряда? Кому она рекомендована?
  - Проект и стройка
    - Как запараллелить стройку с проектом и стоит ли это делать?
    - Что делать, если это условие клиента или вынужденная необходимость
  - Прибыль
    - Максимальная прибыль и снижение издержек при строительстве.
  - Своя бригада или по найму
    - Организация работы со своей бригадой и с бригадой по найму: нанимать рабочих за зарплату или готовую команду сдельно?
  - Ключевое звено
    - Как сделать так, чтобы строители не договорились с клиентом в обход вас?
  - Контроль
    - Контроль бюджета проекта, качества и сроков ремонтных и отделочных работ.
  - Непростой выбор
    - Как выбирать и тестировать строителей и подрядчиков
  - Последовательность
    - Как выстроить правильную последовательность работы по стройке?
  - Технический надзор
    - Поиск, найм, ответственность, обязанности, управление, стоимость для вас и клиента.
  - Адаптация чертежей для стройки
    - Как адаптировать рабочую документацию под стройку и исполнительные чертежи.
    - Зачем это нужно и следует ли это делать?
    - Чья обязанность?
  - Смета
    - Как правильно посчитать смету и не ошибиться при составлении контракта?
    - Конкретный пример предварительной сметы с разбором.
    - Фиксированная смета на проекте и дополнительные работы, выявленные в процессе — кто платит?
    - Как не составлять подробную смету или как не делать это бесплатно?
  - Квалификация строителей
    - Как проверить квалификацию строителей перед началом работ?
  - График работ
    - График работ и исполнительные схемы. Мотивация при работе по графику.
  - Система отчетности
    - Общая система отчетности в электронной версии.
    - Электронный внутренний журнал проекта.
  - Менеджер строительства
    - Функция менеджера проекта при работе над реализацией и работе с клиентом.
  - Проактивная позиция
    - Как сделать так, чтобы клиент не дергался и не переживал?
    - Формат правильных отчетов.
  - Авансовые платежи
    - Этапы работ клиент-дизайнер и дизайнер-строитель.

6. Управление строительством - Часть 2

- Договор на управление с клиентом
  - Юридические моменты присутствия рабочих на объекте.
  - Дисциплина и безопасность на объекте и кто за нее отвечает.
- Удаленный доступ
  - Видеосъемка в реальном времени.
  - Удаленный доступ и наблюдение за проектом — базовый комплект.
  - Состав комплекта, и установка на сервере.
- Синхронизация работ подрядчиков
  - Как синхронизовать работу с подрядчиками, постановку задачи, прием результата, чтобы не приходилось работать с каждым индивидуально?
- Тендеры
  - Особенности передачи документов клиенту, Избежание тендеров по вашим документам.
  - Какие документы вы должны и не должны отдавать клиенту на руки.
- Управление и строительство
  - Почему управление проектом коренным образом отличается от строительства, хотя строительство включено в него?
- Испорченный материал
  - Кто должен платить за испорченный материал на стройке или загубленную работу других людей?
- Если нет опыта
  - Как уверенно руководить процессом и проектом, даже если у вас нет технического опыта реализации?
- Организация рабочего процесса без простоя
  - Способ организации графика работ по времени, чтобы никто не простаивал, и работа была выполнена в оптимальный срок.
- Бригада мастеров или специалист
  - Чем опасны и чем полезны отдельные бригады или специалисты, в отличие от компании-юридического лица?
- Приемка и оценка
  - Кто принимает работы и оценивает качество выполненных работ на объекте, проведенные сторонними организациями?
  - Как заметить нарушение технологии? Шеф-монтаж, мастер-классы.
- Работа с браком
  - Как работать с браком, и кто должен организовывать переделку, если она требуется?
- Документы
  - Бюрократизация и ее роль в процессе управления строительством.
  - К чему стоит быть готовым?
  - Как бухгалтер, менеджер, юрист и сметчик окупаются в разы?
- Сопровождение монтажников
  - Кто должен присутствовать на объекте в момент монтажа, если он длительный?
  - Прораб, комплектатор, дизайнер, ответственное лицо заказчика?
  - Кто должен впускать и выпускать смежные организации для проведения работ на объект? Прораб, заказчик, комплектатор, дизайнер?
  - Кто несет ответственность за порчу имущества на объекте, если это обнаружилось после ухода смежной организации и доказать их вину нельзя?
- Дополнительные проекты
  - Какие понадобятся дополнительные проекты на стройке, и как обосновать их необходимость клиенту?
- Правильная работа
  - Действия, если что-то не сходится в размерах.

Часть 7 - Общение с клиентом

Все самые лучшие начинания могут остаться невоплощенными, если вам не удастся договориться с клиентом, разговаривать с ним на языке его выгод. В этом разделе детально проработаем эффективные способы общения с клиентом:

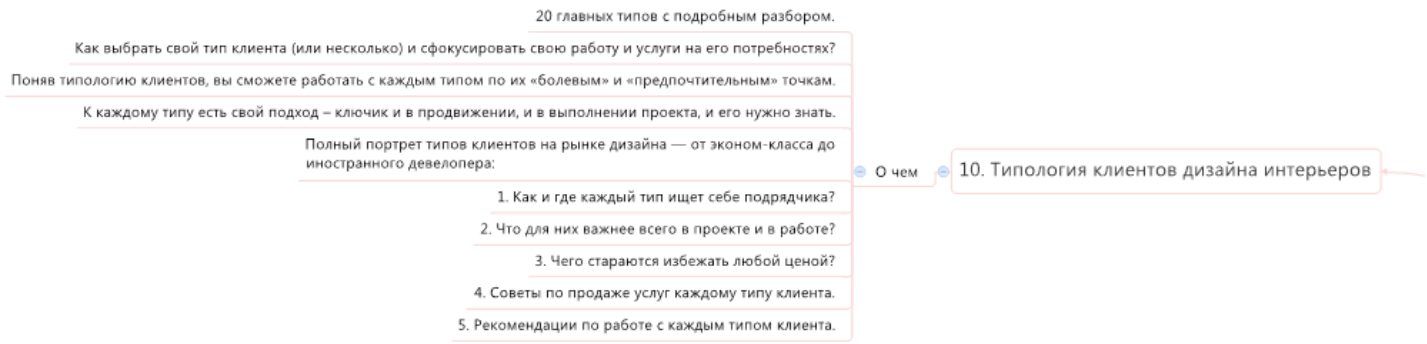


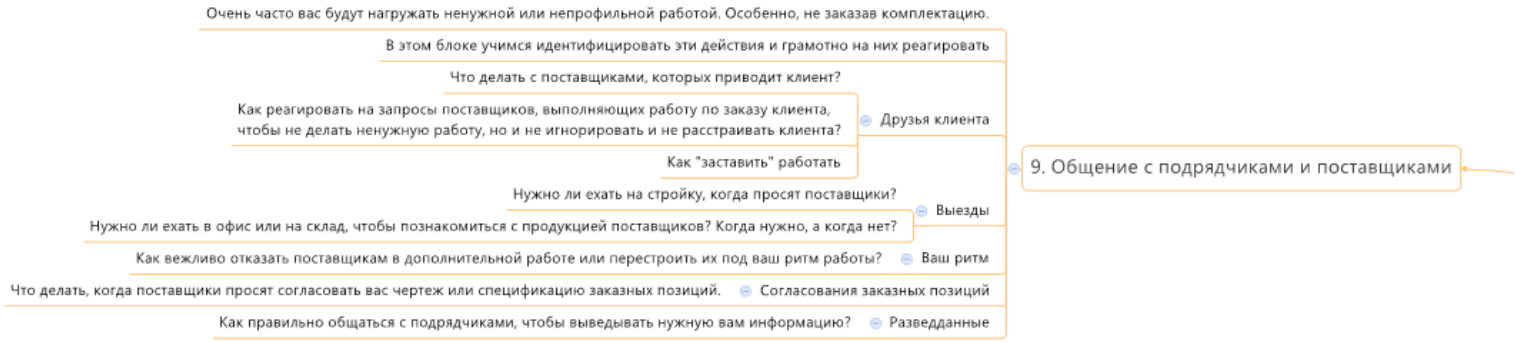
Часть 8 - Общение с прорабом

Общаться с прорабом придется в любом случае. Это будет или на ваших, или на его условиях. В этом блоке мы научим вас работать без ущерба для себя и проекта:

Часть 9 - Общение с поставщиками / подрядчиками и Часть 10 - Типология клиентов

Очень часто вас будут нагружать ненужной или непрофильной работой. Особенно, если не заказывают комплектацию, а в процессе понимают, что без нее никуда. В этом блоке учимся идентифицировать эти действия и грамотно на них реагировать.





А в десятом модуле мы разберем все типы клиентов в дизайне: их особенности, желания, стремления. Научимся вызывать доверие и «продавать» свои услуги, защищать проекты и решения.

План внедрения: последовательность, инструменты и шаблоны

Отлично! Теперь у вас есть полная формула внедрения авторского надзора, комплектации и управления строительства в вашу работу.

Это та стратегия, которая позволит вам реализовывать проекты до конца, находить взаимопонимание с клиентом и строителями, полностью или частично (как вам больше нравится) сопровождать проект и стабильно получать за это оплату.

И я действительно надеюсь, что эта схема и все видео мастер-класса побудят вас действовать в направлении цивилизованного и этичного бизнеса.

Потому что, когда вы начнете внедрение, практически сразу вы увидите, как все вокруг сначала замрет в негодовании, а потом постепенно трансформируется под новые правила, которые построите вы.

Вся проектная работа с переделками и финансовые проблемы с клиентом, которые были у вас, никогда не повторятся в будущем. Вы ощутите полную свободу и уверенность в своих действиях сразу, как только получите систему и начнете действовать правильно.

И эта уверенность будет буквально искриться в вас, передаваясь клиенту, подрядчикам, строителям - все коллеги, друзья и клиенты удивятся вашему внутреннему стержню, а затем им ничего не останется делать, как следовать за вами, потому что только вы будете знать самый короткий и выгодный для всех сторон путь реализации проекта.

По правде говоря, этот навык будет очень похож на магическую силу, заключенную внутри вас.

Хотели бы вы получить эту возможность? Как бы изменилась ваша жизнь, если бы все было организовано по вашим правилам?

И сейчас у вас есть только два варианта. Или жить по-прежнему или внедрить эту систему и уже через месяц получить эти результаты, которые навсегда изменят вашу жизнь.

Если вы пришли в бизнес дизайна не на один год - просто попробовать, а связываете с ним всю свою жизнь, то вы просто обязаны все делать профессионально. Вы совершите просто преступление по отношению к себе, своим сотрудникам, клиентам и проектам, если теперь, когда вы знаете суть системы, не углубитесь внутрь и не проработаете ее полностью, разработав свою последовательность, основываясь на наших шаблонах.

Я уже дал вам очень много материала на осмысление. Знаю, некоторые люди прочитают и положат все материалы на полочку, отложив внедрение до лучших времен. И время покажет, что в их жизни ничего не изменится.

Но есть и другие люди. Успешные во всем, что начинают!

Если вы хотите изменений...

Если вы действительно хотите изменений! И планируете сделать следующий шаг в своей профессиональной деятельности в ближайшем будущем, то вы можете присоединиться к нашей команде внедрения и пройти этот путь вместе с нами.

Очень скоро мы откроем регистрацию на тренинг, которая продлится всего несколько дней. Будьте внимательны и регулярно проверяйте почту, чтобы не пропустить это событие.

Я хочу передать нашу технологию только тем людям, которые готовы менять свою жизнь, готовы действовать, несмотря на обстоятельства.

Тем, кто понимает, что именно этого не хватало для правильной и последовательной работы, для тех, кто действительно проникся этой темой и понял важность ее применения в своей ежедневной

практике.

Специально для вас я готовлю четвертое видео, в котором расскажу все детали и подробности внедрения технологии. Оно будет про ваши изменения, и о том, как мы собираемся это сделать вместе с вами.

И все это будет в четвертом видео...

А сейчас вы можете еще раз посмотреть предыдущие серии, поделиться информацией с друзьями, поставив «like» и обязательно оставьте комментарий о своей ситуации и вашей мечте.

Сделайте это прямо сейчас и увидимся в четвертом видео!

С уважением,
Станислав Орехов,
дизайнер и руководитель студии
www.d-e-s-i-g-n.ru