

A man in a dark suit and shoes is swimming underwater, holding a black briefcase. He is facing a large shark with its mouth open, showing sharp teeth. The scene is set in deep blue water with light filtering from above. In the top right corner, there is a white circle with a black border containing the text '16+'.

16+

Марина Лысяная

ТЗ для дизайнера

или Правила дорожного движения на свободных полях

Марина Лысяная
ТЗ для дизайнера, или
Правила дорожного
движения на свободных полях

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=44087907
SelfPub; 2019*

Аннотация

Кому посвящена эта книга? Арт-директорам, руководителям проектов, менеджерам дизайн-студий, фрилансерам. Эта книга поможет в работе с проблемными клиентами в сфере создания сайтов, на примерах наиболее часто случающихся конфликтов. Она станет собеседником для бывалого волка и напутствием для начинающего специалиста, а также сможет быть полезной всем веб-разработчикам, которые общаются напрямую с заказчиком.

Содержание

О чём эта книга	5
Нельзя просто так взять, и поменять местами блоки	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11



О чём эта книга

Здравствуйтесь, друзья!

Меня зовут Марина Лысяная. Я художник по образованию, но уже более десяти лет занимаюсь дизайном сайтов.

Свой путь я начала в 2005 году. Моё поколение дизайнеров училось, что называется, в бою. В нашем распоряжении не было институтов или хотя бы курсов веб-дизайна, но был сумасшедший рыночный спрос на специалистов в данной отрасли. Нам приходилось схватывать на лету не только навыки фотошопа, но и уметь приводить к общему знаменателю тренды дизайна со вкусами отечественного потребителя. Этот опыт очень помог мне в становлении карьеры, и именно им я хочу поделиться с вами.

В этой книге я хочу рассказать вам как работать с проблемными клиентами, на примерах наиболее часто случающихся конфликтов.

Я классифицировала проблемные ситуации, возникающие с заказчиками, и показала их решение. Это похоже на правила дорожного движения. Все люди разные, но аварийные ситуации типовые. Мы часто сетуем на их непредсказуемость, дескать: «Знал бы, где упасть, соломки бы подстелил», а потом восклицаем: «Ну как всегда! И почему мне всегда так «везёт» на идиотов? Если кретин, то обязательно мой!». Узнаёте? Это происходит потому, что мы пренебре-

гаем границами. В деловые отношения всегда вклинивается человеческий фактор. Может быть поэтому никакой договор не застрахует вас от неприятностей на 100%. И если не расставить все точки над "i" на этапе получения технического задания, то работа может превратиться в ад. Но подводные камни можно разглядеть в самом начале сотрудничества и вот вам мой спасательный круг.

Я надеюсь, что эта книга станет собеседником для бывалого волка и напутствием для начинающего специалиста, а также сможет быть полезной всем веб-разработчикам, которые общаются напрямую с заказчиком: фрилансерам, менеджерам дизайн-студий, Арт-директорам и руководителям проектов.

Сейчас в интернете существует множество обучающих вебинаров, курсов и тренингов для желающих заниматься веб-дизайном. Эти курсы очень подробно рассказывают о том, как создать качественный продукт. Коучи делятся всеми нюансами разработки дизайна, начиная от скачивания самой программы и заканчивая финальной полировкой дизайн-макета. В одном из таких уроков я даже узнала, что есть специальная программа, максимально адаптированная к созданию мобильных приложений, в которой есть, внимание, темплиты!!! На секунду представила себе фотошоп 2007 года с темплитами сайтов. Аж пробрало. Представляете? Страницы можно выбирать из палитры, как кисти. Мне кажется, что совсем скоро заказать себе сайт можно будет, опустив мо-

нетку в автомат и выбрав нужные опции. Впрочем, интернет-магазины темплитов уже достаточно близки к этой форме коммерции. Но пока есть индивидуальные проекты, есть и проблемы общения.

Я не буду вспоминать каким позором для дизайнера, в то время, считалось передрать сайт и каким неуважением к себе считалось для заказчика воспользоваться готовым темплитом. Времена были другие. Было модно отличаться, быть оригинальным. Часто можно было слышать от клиента: «Сделайте мне такое, чего ни у кого ещё нет!» Порой, приходилось сдерживать от излишнего креатива его самого.

Я не хочу сказать, что жизнь современного дизайнера легка, потому что у него есть готовые темплиты. Я хочу сказать, что все его совершенства напрасны, если его дизайн не соответствует ТЗ (техническому заданию), а вот этому никто не учит.

Ты можешь быть 1000 раз прав, но какой в этом толк, если дизайн не соответствует ТЗ?

Никто не учит, как работать с заказчиком, у которого ТЗ сырое или вообще отсутствует, а в заполненном им брифе, есть только одна его ремарка «Хочу, чтобы было дорого!». Никто не уделяет внимание тому этапу работы, когда ты прочитал ТЗ, открыл программу, перед тобой белый файл и тебе нужно сделать первое действие. Для меня это самый волнительный момент. Легко критиковать готовую работу других, всегда можно сказать «как бы я сделал, если бы сам умел»,

но этот белый файл – камень преткновения – момент, когда все вопросы только к тебе. И ради этого нужно и можно подстелить соломку.

Итак, я тронула свой белый лист. Поехали!

Нельзя просто так взять, и поменять местами блоки

Зачем дизайнеру техническое задание? Уверена, все вы знаете ответ на этот вопрос, но всё же, давайте сверим часы, хотя бы для того, чтобы не ступать перед заказчиком, который умалывает: "А можно я вам по телефону всё объясню и не буду тратить время не писанину?"

Техническое задание – это документ, без которого нельзя начинать работу над дизайном, но как часто приходится слышать:

1. Мне вообще не нужен дизайн, но программист сказал, что без него делать ничего не будет. Сделайте мне то, что обычно делаете, чтобы программист мог начать работу.

2. Вы уже третий специалист, к которому я обращаюсь. Первые 2 хотели ТЗ. Но мне нужен обычный лендинг – ОБЫЧНЫЙ. Вы же 100 раз это делали. Зачем вам ТЗ? Я не писал его никогда, я не знаю, как его писать (рыдающий смайлик).

3. А мне ничего особенного не нужно. Сделайте мне самый обычный дизайн.

Так рассуждает тип заказчиков, который я обозначила грифом «неприхотливые». Пишу это слово в кавычках так

как тут есть подводный камень №1. Расскажу о нём позже. Есть и другой тип заказчиков – «требовательные». Это слово тоже в кавычках не случайно – подводный камень №2. Требовательный заказчик – перфекционист и зануда. Он уже излазил туеву кучу интернет-магазинов с темплитами, выбирал между платными и бесплатными, ему ничего не понравилось, и он решил, что ему нужна индивидуальная разработка. И тут 2 варианта: либо у него уже есть ТЗ, сформированное в результате поисков, либо весь мир ему должен, а больше всех должен дизайнер. По его мнению, дизайнер сам должен знать, что и как надо делать, а главное – он знает, что понравится ему – заказчику. Но в лицо он вам этого не скажет, просто снисходительно заметит:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.