# 设计公司年终总结

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2024-08-29

*我开的是一家设计公司，主要从事的业务有平面设计，网站设计开发，多媒体动画设计三方面市场。掐指一算到现在快2年了，今是元旦，总有种辞旧迎新的冲动，决定将自己的想法“刻录”下来，以备份查阅。 我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，能开设计公司...*

我开的是一家设计公司，主要从事的业务有平面设计，网站设计开发，多媒体动画设计三方面市场。掐指一算到现在快2年了，今是元旦，总有种辞旧迎新的冲动，决定将自己的想法“刻录”下来，以备份查阅。 我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，能开设计公司是我从大学初期时候就萌发的梦想——做个老板，这个念头一直冲击着自己，鞭策着自己，使自己坚强，使自己勤奋！在XX年的时候，终于碰到一贵人，是我一个高中同学，他出大部分资金，一起合伙开了个设计公司，在那时，自己几年的梦想在一杀那就实现了，———我拥有了自己的公司了！

但我忽略了以下几点：

1，开了公司并不一定赚钱，开公司只是手段，赚钱才是最高指令。我忽略了。

2，开公司了，不一定就是老板，因为我还没那气质，坐在老总椅子上还晃悠。需要几年的时间来塑造。我也忽略了。

3，我是设计师出身，抹不去的是对设计的爱护，对市场的怯懦。

4，对公司的发展给予了无限的期望，其实设计公司能完成的历史任务是有限的。

以下我就逐一分析我所忽略的这

几点。

我就按时间顺序来说明公司发展的几个阶段吧~ 在公司开张的那段时间里，可以想象一个人从设计师的身份一下蹦到了老板的身份是如何的欣喜，可以逐步将资金安排落实到自己认为可以花费的地方，可以招收自己满意的员工，可以锻炼自己的管理分配能力，————重要的是，好象我应该可以不做设计了！——那烦人的加班和费神的创意~~

所以我的第一步就是招人，自己有足够的设计头脑，和我合作的合伙人也是设计界的高手，在消化上绝对没有问题了，理所当然地应该招收业务人员，先攻没把握的部分，这是自己一贯的作风。

于是，我们陆续招收了几批业务人员，开始对外跑业务，幸运的是我招收的前两个业务员在没多久就出了单子，我感觉非常高兴，加上自己的一些社会关系，业务量还算丰富。但就是感觉业务消化慢，客户由于各种原因，拖延项目时间，有的是中途喊停，很是让我头疼还好，公司的备用资金充分，可以逐步发放大家的工资。

为了能让业务进一步扩大，我又招收了几个业务员，但后来的几批业务员中，几乎没给公司带来任何经济效益，而且他们的

报价，策划，洽谈，花费了我很大的精力，毕竟他们是业务员，对设计这块的知识咱也不能要求得太高。在一个月之后，没有什么见效之后，或则自动离职，或则公司清退，都是无功而返，这样大概也过了大半年的时间。

出与对这样的操作方法的反思，我认为有如下不妥之处，让我取消了业务员制度：

1，业务员是纯粹的利益眼光，这是他们的职业要求，瞄准利。只要是来设计公司做业务的人，基本是没有什么业务经验的，因为正如男怕入错行，拥有好的业务能力的人，是不应该到设计这个行业里来的，他们可以选择更好的，更大的发挥平台的。因为我能招到的基本上都是刚出社会不多久，或刚来深圳没多久的员工，等他们认清了市场规律之后，也是感慨设计市场的局限，一般都是转入其他行业了。或则是能力根本就不行的，出不来业绩，老板自己都感觉不满意，不请走也无其他办法。总之，他们离开了这个行业，因为他们对这个行业没有感情，没有什么纠缠，而我作为在设计圈滚爬几年的人，是放不下对设计行业的局限的，得继续留守。

2，公司起步资金不大，只能从实在，简练的角度来出发，丝毫不能大面积冲击市场，营造自己的品牌平台，充分利用公

司的牌子来招揽业务。因此业务员很容易地就可以抛弃公司的平台，找私人做掉单子——这有什么不好理解的呢？特别是越老练的业务员，越能跟客户关系拉近，就更能弃掉公司，而且更有甚者，他们只要一个月能保证一定量的业务，就能自己扯牌子做公司了。我们可以假设，一个普通业务员要做到5000的业务才能维持他的底薪和开销，而一个优秀的业务员就要做到8000以上的业务（收款数），才能称得上优秀，他如果能努力一下，做到一万的话，他就可以请xxxx设计师，弄个工作室，不是吗？

3，业务员期望自己能有足够多的业务来保证自己的收入，因此，他们无论面对多大的业务，都希望公司能接下来，特别是新业务员，他们无论面对什么样的客户都以为是机会，客户只要一说，这次是小业务，价格底点，但以后我们有大把的机会，业务员就心动了，缠着公司希望做掉————做下来至少可以报销自己的车费。而做为公司也有理由考虑，如果没有小的业务给新业务员锻炼的话，怎么能有大业务的返回呢？做吧！而导致的结果是，业务小的，我们总想快点完成，（时间就是本钱嘛），而小的业务不比大业务容易消化，相反，出不起钱的主，一般还叼蛮难消化，这

样一扯拉，脾气上来了，时间没了，品牌没了，利润也就没了。老板自己也被拖得筋疲力尽！~

总结以上的几点，可以看出，如果公司自己本身不是在市场里叫得响的牌子，离开了公司价格就得掉下去的话，招收业务员就如同一位前辈说的，为他人做嫁妆。——培养业务员，根本不能从他们身上赚到钱。

于是乎，出于以上的恶性循环考虑，我彻底放弃了对业务部门的依赖，改而转为电话销售，因为我的想法是：业务员由于利益的关系，小业务要做，大业务就跑掉。而电话销售的作用主要就是拉来信息，由我自己，或高级设计师洽谈，中间没多少利益关系，（虽然电话销售也有一定的提成，但毕竟少）。

但实际上，我也请过几批的电话销售人员，但奇怪的是一个象样的业务都没拉到。而且有几个女孩，我认为电话销售能力很强，又大胆，又敬业，声音甜美，努力了，没成功。回来的信息很少，很杂。

我就分析，为什么呢？

1，行业的因素。虽然很多行业采用的是电话销售，如网络公司，类似中国企业网等，或很多销售人员的第一步也是电话销售。但我们做的是视觉设计，是一种追求概念享受的，在不知名的

前提下，来贸然接受是不容易的。毕竟我们做的不是功能性的工作，有时，我们解决的不是实际问题，而是满足客户的审美情绪。

2，我们的客户需要我们做设计的次数不多，比如一年一般是1-xxxx，来得快，去得快，我们能捞中的概率极低。

3，电话销售人员由于没利益驱使，单一的电话运作，一是枯燥，没了乐趣，二是没足够大的激情，不能灵活地挖掘市场机会。

这样时间又过了大半年，收获不大，继续靠着自己的社会关系，以及网络上的信息来维持公司的发展，还好，资金够。

第三次的运作就是彻底地摆脱了人为业务的发展，真正通过自己的社会关系，发展网络资源来维系业务，在这几个月时间里，我也通过努力，发现其实和之前的运作比，更轻松，更简化，但公司如何做大，做好，做深呢？

这段时间我也去了解过一些开设计公司的朋友考察过，也和一些对设计行业失去信心的朋友谈过，也和行外的朋友交流过，最终做成整理如下：

1，设计行业究竟是个什么样的行业？

我一个对设计失望的朋友曾经说过，其实设计根本不是个行业，充其量只是个职业，就是企业的一

个美工！想想也有道理，本来就是分工的逐步细化产生的公司类型，因此，我们可以看到深圳有那么多的设计公司，牛毛一样的多，但有几家是大型的呢？我曾经去一个规模化的生产公司谈业务时，突发奇想，为什么不把设计公司做成大规模的呢，只要有充足的业务，就可以招收充足的设计师，招收足够的客户服务人员，不就利润大了吗？这个想法是很合理的，但实际根本没商人去操作，为什么呢？因为能把一个设计公司做这么大，靠的不是对设计的兴趣和热爱，靠的是一种绝对的商业智慧，经营头脑，而如此聪明，如此厉害的商业天才又怎么可能来弄设计这个行业呢，他大可以把他的能力发挥到其他行业去，如饮食，如服装，————设计，不能量化！

设计这个行业，我自认为是个比较特殊的行业。我曾经把他的经营比做是理发店，来一个客户就要理一下，不能一次理多个，人多了只能排队了。而且里发师手艺成熟了，就自己开个小理发店了，我们一样，卖的就是一个手艺，赚的就是手艺钱。因此理发店也没有超大规模的。

后来又感觉这个比喻不一定合适，设计的价格可以抬很高，可以价值很高，如一个标志2xxxx，好象理发还不能达到，因此不具备一

定的可比性。我后来就感觉应该更象是一个古董店，为什么呢？古董店的古董也是不可复制的，它的价格就得卖个懂行的人了，如果你把一个清朝的碗卖给一个农民，估计他xxxx也不愿意出，对他，没用！所以古董行也不对不懂行的老板开放，宁愿生意冷清，也不能大声叫卖，因此，电话营销不行。设计行业的价值高低有时取决于人家是否欣赏，欣赏的人是否有钱，不欣赏的人他想设计一个标志，只是感觉有这个需要，如果你的价格超过xxxx，他宁愿不要，因为没有标志，他不会饿死，他也不会感觉不塌实。——他只是感觉大家都有了，咱也得来一个。而没钱的人，也很想拥有一个好的标志，也很欣赏你的设计，但口袋没钱，你也难办。总之，古董店只面对有钱的，懂行的人开，其他人等安静。————设计不是生活必需品。

当然了，以上的两个比喻，都是从设计师的角度来谈的，作为设计公司的经营者，当然是考虑如何提高利润了。因此我把他比喻成咖啡店。咖啡店的咖啡一杯40几元，你怎么算它的成本都很难达到的。如果你摆摊吆喝“卖咖啡了！xxxx一杯的咖啡！”估计也没几个人来，咖啡不如白开水解渴，不如白米饭解饿，要他做甚？曾经有一个

客户说，你设计个标志，又不需要什么本钱，你捣鼓个三天，成本也就几百元，我看50xxxx就可以了。真是让我气愤，我当时就比喻，你去咖啡店泡咖啡，你愿意跟人家算成本，讲价格吗？————那究竟，咖啡的价格是如何提升的呢？靠的是名气，是装修的环境，靠的是排斥只想吃饱的消费者。

通过以上的几个比喻，对比分析，可以看出，设计是一个高享受，满足尊贵消费心理的行业.

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找