

Тотальное руководство для дизайнера

# СОЗДАНИЕ ПРОДАЮЩЕГО ПОРТФОЛЛИО

## Навыки

Да, ключевое что тебе потребуется для обретения профессии, это конечно же навыки. Ты должен определиться с тем, чем тебе предстоит заниматься.

Да, ты хочешь стать дизайнером, и это круто. Это может быть дизайн сайтов, брендинг, UX дизайн, UI дизайн, анимация. И за это все клиент или работодатель готовы платить.

Но помимо основного практического навыка — создавать продукт, тебе понадобятся знания, очень много знаний из различных областей. Одно дело уметь делать, а другое дело знать что и зачем ты делаешь.

## Софт на выбор

### Adobe Photoshop

Это монстр, может все. Платный по подписке.

### Adobe XD

Крутой софт для проектирования интерфейсных систем. Бесплатный.

### Figma

Удивительное бесплатное браузерное приложение для разработки дизайна сайтов и приложений.

### Sketch

То же самое что и Figma, только софт, платный и на Mac.

### Affinity

Эти ребята хотят побить Photoshop. Достаточно неплохое приложение.

# Что необходимо изучить?

## Рабочую программу

Их может быть несколько, никто не мешает хорошо разбираться сразу в двух или трех программах.

## Технику работы с изображениями

Сюда входит все, от умения обработки фотографий, до знания композиции.

## Интерфейсы и сетка

Сетка это система расположения элементов интерфейса и контента, относительно друг друга.

## Типографика

Текст это король на сайте. Вы должны четко знать как его верстать и оформлять, как работать со шрифтами, блоками, заголовками, списками и прочим.

## Цвет

Цвет управляет эмоциями и вниманием. Цвет свидетельствует об уровне дизайнера, о его аккуратности. Цвет это стиль.

## Верстка

Тебе не нужно уметь верстать, но правила и возможности HTML+CSS знать просто необходимо.

## Копирайтинг

Умение писать хорошие тексты всегда будет цениться. Твой дизайн приправленный хорошим текстом всегда будет в плюсе.

## Психология

Ключевой момент. Как думают люди, как они принимают решения, и чем руководствуются. Понимание основ психологии позволит тебе создавать эмоциональный дизайн и удобные интерфейсы.

## Нишевание

Выбрать нишу очень важно. Во-первых, если делать и уметь все подряд, ты будешь тратить много времени на обучение. Из-за чего у тебя получится быть поверхностным специалистом во всем. Иногда это хорошо, но чаще всего это играет против тебя.

Во-вторых, клиент ищет не просто дизайнера, а того, у которого в портфолио есть работы похожие на его задачу. Можно занишеваться по сайтам, можно по интерфейсам, а можно глубже, делать только лендинги, или интерфейсы мобильных приложений.

Чем уже ниша и выше в ней твоя экспертность, тем больше денег ты можешь запросить. Но не увлекайся, главное, чтобы в твоей нише был клиент.

# Варианты работы

Все хотят независимости, свободы, и при этом стабильности. Удивительно. Я сразу скажу. Я в стабильность вообще не верю. Все всегда меняется. Нет ничего стабильного. Но вот в какую сторону и как будет меняться, решать тебе. Есть несколько вариантов работы и у каждого свои плюсы и минусы.

## Фриланс

- + свободный график
- + твой доход зависит от тебя
- + сам выбираешь проекты
- частые переработки
- непостоянный доход
- высокая конкуренция и демпинг

## Full-time удаленка

- + свободный график
- + доход выше среднего
- + часто интересные проекты
- частые переработки
- высокая конкуренция

## Офис

- + есть время на развитие
- + стабильный доход
- + общение в компании
- работа по расписанию
- ограниченный доход
- сложно развиваться

## Своя компания

- + свободный график
- + твой доход зависит от тебя
- + сам выбираешь проекты
- Необходим высокий организационный уровень, владение продажами, умение выстраивать бизнес-процессы

## Как этому научиться?

Итак, я надеюсь, ты уже определился с тем что тебе интересно, и чем ты будешь дальше заниматься. Теперь у тебя есть несколько вариантов развития.

**1** Это учиться самому, тебе это подойдет, если ты дисциплинированный, и умеешь структурно мыслить. Google и Youtube в помощь, там много всего есть.

**2** Найти курсы, потратить деньги и сэкономить кучу времени. Seriously, я за этот пункт, потому что сам так делаю. Я всегда обучаюсь, и чаще всего платно.

**3** Можно совместить первые два пункта. Начать учиться самому, дойти до потолка. Понять пробелы в знаниях и навыках, а затем найти человека, который тебе поможет.

## Много практики

Неважно насколько ценную информацию ты найдешь, даже супер курсы не сделают из тебя профессионала, если ты не будешь практиковаться.

Только практика и многочисленное количество макетов, шаблонов, различных сеток, цветовых решений и композиций сделают тебя профессионалом.

Сделал, подумал, исправил. Затем сделал, забыл и сделал по-новому. Каждую новую работу делай по-новому. Ищи, исследуй, ошибайся.

Да это долгий, и местами трудный путь, но именно от этого он такой интересный и увлекательный. Дизайн влияет на мир. Улучшает его, ведь ты же хочешь быть частью всего этого, верно?

## Кто твой клиент?

Ты уже понял кто ты, ты понял что будешь продавать, это хорошо! А вот кому, вот это вопрос. Сейчас важно сформировать и максимально детально описать твоего идеально клиента.

ЦА ты можешь выстраивать от твоих интересов. Нравится делать интерфейсы, хорошо, твои клиенты это инвесторы и продюсеры сервисов. Нравится делать яркий дизайн? Ок. Это новые компании, или те кто хотят редизайн ребрендинг потому что теряют рынок.

Главное не распыляйся и не сильно сужай нишу. И как только поймешь кто твой клиент, тогда уже начинай выстраивать дальнейшую стратегию от его потребностей.

## Хороший пример

Мой клиент это компания из сферы общественного питания, с количеством сотрудников от 50 человек, которая имеет несколько точек по городу. Планирует расширяться. Кафе, бары, рестораны.

Лицо принимающее решение может знать или не знать порядок цен на разработку дизайна, он слушает своего менеджера. Менеджер приятный, но хочет сэкономить, он знает что хороший дизайн стоит дорого.

Поэтому мое предложение им максимально выгодно.

# Портфолио

Продажи без портфолио то еще мероприятие.  
Но лучше и проще когда оно есть.

Вопрос где и как? Тут, как обычно, есть несколько вариантов.  
Первый вариант это организация портфолио на стороннем сервисе, например Behance, Dribbble, и крупные дяди всегда спрашивают портфолио именно на них, так они могут оценить еще и рейтинг дизайнера среди коллег.

Второй вариант это свой сайт, со своими законами и правилами. Плюс в том что тут только ты и твоя история, других нет, продать со своего сайта проще, клиент уже тут, он уже теплый. Подсекай.

Идеальный расклад, когда ты есть везде.

## Сервисы

### Behance

Самый крупный агрегатор портфолио, на нем ты тоже сможешь сконструировать мини-сайт.

### Dribbble

Проектировался как сервис для one shot. То есть публикации одного экрана с интересным решением.

### Свой сайт на WordPress

Достаточно удобный конструктор сайтов с хорошим набором шаблонов.

### Портфолио на фриланс биржах

Только если ты захочешь в этот террариум )

# Что должно быть в твоём портфолио?

Работы, которые соответствуют твоему клиенту!

Неважно какое направление в дизайне ты выберешь, SMM, Landing, Рекламная графика, если ты хочешь бить в точку, то посмотри какой дизайн заказывает клиент, и создай портфолио мечты, только не своей, а нужного тебе клиента :)

Если же ты хочешь устроиться в студию, то изучи портфолио тех агентств, куда ты хочешь попасть, посмотри какие работы в их портфолио и как они оформлены, и сделай так же.

Главная задача — соответствовать ожиданиям заказчика. А еще лучше, быть чуть выше.

## Что должно быть в твоём портфолио?

Уровень работ должен соответствовать времени.

Нет, я не о трендах. Клиент не заказывает то что в тренде, клиент заказывает современный дизайн, который решает его задачи.

Это выражается в стиле, который в духе времени, который актуален.

Важно помнить!

Тренды временные, стиль вечен! Когда-то гремели глассморфизм, потом неоморфизм, до этого все поголовно делали все в стиле флет. Но это все временные тренды, и если такими работами наполнить свое портфолио, то ты потеряешь гору клиентов.

А что всегда востребовано?

Качественный, уникальный визуал и дизайн-решения!

## Что должно быть в твоём портфолио?

Твое портфолио должно быть твоим вдохновением!

Не смотри на то что делают другие дизайнеры, не копируй то, что якобы востребовано, то, что возможно будет иметь коммерческий успех.

Ты не сможешь долго делать то, что тебе не нравится.

Делай тот дизайн, который тебе близок. Такой дизайн, который тебя вдохновляет. Собери мудборды по стилистике от которой тебя прет, разбери на части. Из чего состоит данная стилистика и прокачивай ее.

Почему так? Все очень просто! Клиент закажет у тебя такой дизайн, который у тебя в портфолио. Если у тебя будет яркая сочная графика, то такие заказы и будут, и ты будешь кайфовать в работе :)

# Что должно быть в твоём портфолио?

Нишуйся, будь экспертом!

Мне часто пишут:

- Артур, я сделал портфолио, но клиенты почему-то не заказывают!

И я сразу спрашиваю где посмотреть портфолио? Открываю, а там чего только нет, пара банеров для инсты, какой-то флаер, первый экран сайт, кусок какой графики, анимация на 10 секунд. Короче голова кругом, непонятно чем человек занимается.

Всем по чуть-чуть и при этом все работы низкого уровня. Но если, у тебя в портфолио будет не всё подряд, а 20-30 крутейших креативов, то тот кто ищет рекламного дизайнера просто не сможет пройти мимо.

Да, ты можешь показать два-три направления, но какое-то одно должно быть главным!

# Что должно быть в твоём портфолио?

Решай проблемы, а не будь их источником!

Работы в твоём портфолио должны отражать решение типичных проблем клиента и показывать как твой дизайн их решает.

Зачем клиент заказывает дизайн?

1. Чтобы упаковать свой продукт
2. Чтобы сделать продукт более дорогим и привлекательным
3. Чтобы выделиться среди конкурентов

Как это использовать?

В кейсах необходимо описывать, какая перед тобой стояла задача, и процесс, как эта задача была решена. Нет реальных задач? Придумай :)

*Передо мной стояла задача разработать уникальный дизайн упаковки премиум шампуня, для того чтобы выделить его среди конкурентов на витрине магазина!*

# Методы продвижения

Если ты любишь хардкор и встал на пусть одинокого война, то тебе нужно будет раскурить продажи, и раскурить тщательно, не торопясь. Можно продвигать себя и свой бренд бесплатно, а можно платно. По моему опыту, бесплатно это медленно, но эффективно. Платно это быстро, и более контролируемо.

## Платно

Контекстная реклама

Таргетированная реклама

Реклама в сообществах

Реклама на сайтах

Реклама на проф форумах

Реклама у блогеров

## Бесплатно

Социальные сети

Личный блог

Знакомые

Статьи в тематические блоги

Прямые продажи

Участие в конкурсах

Участие в проф. мероприятиях

# Благодарю

Выражаю тебе огромную благодарность, за то, что заинтересовался данным руководством. За то, что прочитал его до конца.

Я надеюсь, что оно помогло тебе разложить все твои мысли по полочкам, и избавить от лишних вопросов. Что ты понял куда двигаться и как развиваться.

А ты поблагодари себя, за то что сделал это. За то, что учишься и развиваешься!

## Полезные ссылки

[Вконтакте](#)

[Инстаграм](#)

[Телеграм](#)

[/MCLUB](#)

