




# DISSENY **i** EMPRESA

**JORNADES AMB DISSENY GRÀFIC**

MANRESA, 9, 10 i 11 DE MARÇ DE 2010



# Projectes alterats!

A CÀRREC DE **Abel de Benito** • 2creativo.net  
**Mariona López**

*Presentació de projectes "alterats"  
i el que hem après d'ells.*



Avui en dia és relativament fàcil conèixer la feina que desenvolupen els dissenyadors. Mitjançant les variades publicacions que s'editen sobre disseny, tenim disponible un bon ventall d'exemples dels nostres col·legues que poden servir-nos per a estimular la nostre creativitat i aprendre dels projectes dels altres.

Sovint però ens perdem una part important del projecte, que no s'explica veient només el resultat final: El propi procés de creació.

Davant un encàrrec, el dissenyador òbviament ha de compartir la feina amb el seu client. Durant aquest procés passen coses i sorgeixen petits obstacles que van alterant, i molts cops enriquint, el resultat final del projecte. Ja deia Winston Churchill que "L'èxit és anar de fracàs en fracàs

sense perdre l'entusiasme".

Mitjançant la presentació de diversos exemples de projectes propis i el que hem anat aprenent d'ells durant el procés, hem volgut posar sobre la taula la nostre visió en la relació del dissenyador amb el client.

En alguns casos, les idees presentades han agradat al client al primer impacte, però quan aquestes s'han compartit amb estaments superiors o laterals ens hem trobat amb impediments raonables que han afectat l'aspecte final del projecte. Potser es va perdre potència en el missatge, però finalment el repte va estar en trobar una solució adient que encaixés amb tots els requeriments lògics del client.

En altres casos, un briefing poc detallat ha



producció d'un producte ja dissenyat varem anar esbrinant que els nostres interessos no estaven alineats amb del client. En aquest cas, el nostre client estava interessat en treure al mercat el producte, això sí, rebaixant molt la qualitat per aconseguir un preu reduït. Aquí és on varem comprendre que no podríem sumar forces amb ells.



provocat l'endarreriment i la confusió de tots els implicats en el projecte. Quan això passa, l'aprenentatge és el millor benefici per a tothom. Gestionar un problema d'aquest tipus és molt delicat, però l'hem de saber aprofitar ja que ens permet demostrar realment el suport que podem oferir al client.

No som un simple proveïdor, som el seu col·laborador i per tant ens preocupem perquè trobi solucions, en comptes de més obstacles. Definitivament, un problema ben gestionat és una oportunitat que ens permet reforçar els llaços amb el client.

Amb un darrer exemple, varem voler exposar que no sempre és fàcil convertir inconvenients en avantatges. Durant el llarg procés de posada en

Finalment ho varem presentar a una nova empresa amb qui ens varem alinear ràpidament. El producte es va posar al mercat amb acabats de gran qualitat.

Com a conclusió de tots els exemples presentats, volem exposar la nostre opinió respecte la relació client-dissenyador: El dissenyador ha de saber complementar i enriquir-se de l'experiència del seu client. Els dissenyadors som experts en donar forma, en comunicar les idees; els clients són els experts en els seus sectors. Aconsegüim plegats que aquesta relació professional sumi forces per arribar més lluny.

Curiosament coincideix, quan millor alineats estan client i dissenyador, més enriquidors són els processos i més espectaculars els resultats.

Barcelona Activa Iniciativa empresadora creamedia

## Si ets creatiu, encén el teu potencial emprenedor!

**Creamedia és un programa innovador d'acompanyament a la creació i el creixement d'empreses en el sector de les indústries creatives a Barcelona.**

Inscripcions i Informació:  
[www.barcelonanetactiva.com](http://www.barcelonanetactiva.com) - Tel. 901 551 155

Sessió informativa del programa a Barcelona Activa el 15 d'octubre | Període de preinscripció del 24 de setembre al 27 d'octubre

Ajuntament de Barcelona Promoció Econòmica