

FITXES ©

Reflexions per a professionals dissenyadors i creatius que dirigeixen estudis consolidats.

NO VENEM DISSENY

El disseny com a tecnologia.

Per Fernando Del Vecchio.

Juny 2010

Traducció al català: Marta García.

Febrer 2011

No venem el que creiem que venem (o "el client no compra el que creiem")

Eficàcia, eficiència i rendibilitat semblen ser termes relacionats únicament amb la part comercial de qualsevol negoci, sigui un estudi de disseny, una empresa creativa, o un altre tipus d'emprenedoria.

No obstant això, **no hi ha diferència entre una empresa i un estudi de disseny**, excepte per als dissenyadors que inicien el seu propi projecte. Amb el temps, molts es van donant compte d'aquesta situació (els "cau la fitxa"), en general quan estan disposats a fer el que sigui per tal de tirar endavant un projecte que no ha rendit els resultats projectats a l'inici.

La negociació i/o rebuig als aspectes comercials del seu projecte, conformen la primera barrera a superar per qualsevol dissenyador i/o creatiu, per aconseguir guanyar diners amb allò que desitgen fer, és a dir, treballar en el que desitgen. Traducció: guanyar diners venent els seus productes i/o serveis "de disseny".

"Som una empresa (o estudi) de disseny i venem disseny". Això és incorrecte i està incorrectament plantejat. El plantejament és ineficaç i ineficient; inefectiu.

"Som una empresa (o estudi) que comercialitza (certs) productes/serveis, i utilitza el disseny com a tecnologia (competència central)". Això és correcte, i està correctament plantejat. El plantejament és eficaç i eficient; efectiu.

La diferència no és semàntica. **La diferència és la perspectiva, el focus del nostre treball.**

Tot i això, l'efectivitat en el plantejament no garanteix la rendibilitat del negoci, perquè la rendibilitat és una conseqüència, i no la causa (per això **no dissenyem negocis rendibles, sinó que projectem negocis que, sota certes condicions, prometen ser rendibles**).

No existeix una recepta per tenir un negoci amb èxit, tot i l'extensa bibliografia que ens presenta que, per arribar a tenir-lo, cal repetir els passos descoberts en els "casos d'èxit".