成功，就是加倍花心思

保護案主，等於保護自己

大概是一年前的事情，我看中一個好發揮的專案，是一家企業在徵求寫手維護網路平台的資訊，工作內容是這樣寫的“每日針對產業新聞剪報上傳並分析市場”；查詢了發案主的預算及有意接洽的人數，看來這是一件搶手的 Case.

事隔三個月，該企業來電詢問我是否還願意承接此案；我幾乎不敢相信，因爲我知道工作室對此件專案的報價是案主的預算上限，當時，我還特地致電解釋一番，其中，特別強調了「智慧財產權」這件事情，因爲剪報上傳是需要支付版稅給報社的。

其實，對任何一位經營者來說“商譽是最重要的”；因此，每一次的提案，我格外在乎價格以外的細節，例如：是否有明確的驗收標準、專案限制完成的時間是否可以承擔、工作內容是否誤觸法律界限，因爲，這是在保障發案主交付的專案能如期完成，同時，更是在保護自己及工作室。

提案，就是站在客戶角度著眼市場

我的工作室專注於行銷企劃及產品文案撰寫。發案主分成兩種類型，一、清楚目標，只是沒有人力執行。二、希望把這項工作委託專業的人處理；不論碰到哪一種案主，我都要“搔到癢處”，盡我所能協助客戶解決問題。印象最深的一次，發案主原本只徵求撰寫營運計劃書，但在合作之後，因爲了解對方的營運想法及優劣勢，依舊持續給予關心和提議，分享更多爭取創業補助及獎項選拔的機會，希望透過合適顧客預算的行銷管道，讓顧客的好產品被看見！這樣的用心，是因爲我們把客戶的成功，當作團隊的願景。

創造雙贏，是一場不打結的雙人舞

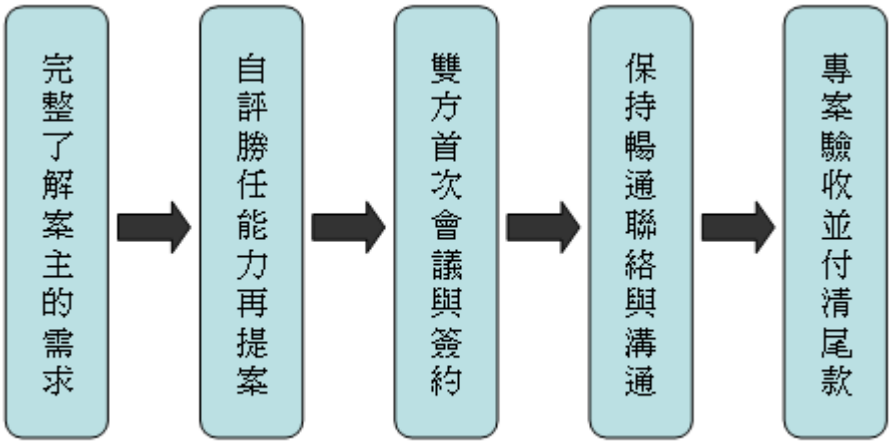
孫子兵法這樣寫道：「知己知彼，百戰不貽」；在提案之前，完整的明白案主需求和自我能力的評估非常重要。我認爲“創造雙贏”，就像跳一場不打結的雙人舞，學習從瞭解、尊重、認同中建立共識、用溝通培養默契，演出中，每一個旋轉舞步都要投入，因此，“保持暢通的聯絡管道”是對發案主及工作的基本尊重；除此之外，在合作過程中，強調“雙方首次會議的安排”和“確實的進度回報”，所謂：「了解，是溝通的開始」，建構對專案驗收的品質標準與合作模式的認知，

劉孟婷 花心絲。工作室 *Your Success, Our Vision*
0987-161-053 / xoxo1226@hotmail.com
http://blog.roodo.com/kidgogh

成功，就是加倍花心思

是爲這場雙人舞締造完美謝幕的預備。

以下是本工作室的接案流程，歡迎有興趣的案主與我們聯絡。



資料來源：花心絲工作室

本文著作僅授權 518 外包網使用

劉孟婷　花心絲。工作室 *Your Success, Our Vision*
0987-161-053 / xoxo1226@hotmail.com
http://blog.roodo.com/kidgogh