

PEARSON



园林设计师书系
YUANLIN SHEJISHI SHUXI

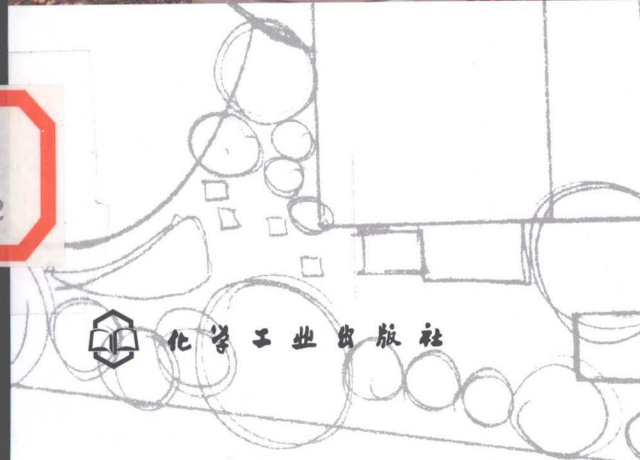
园林设计初步

Designing the Landscape

[美] T·贝尔托斯基 (Tony Bertauski) 著

陶琳 闫红伟 译

第二版



化学工业出版社

TU986.2

B678.2=2

园林设计师书系
YUANLIN SHEJISHI SHUXI

1716776

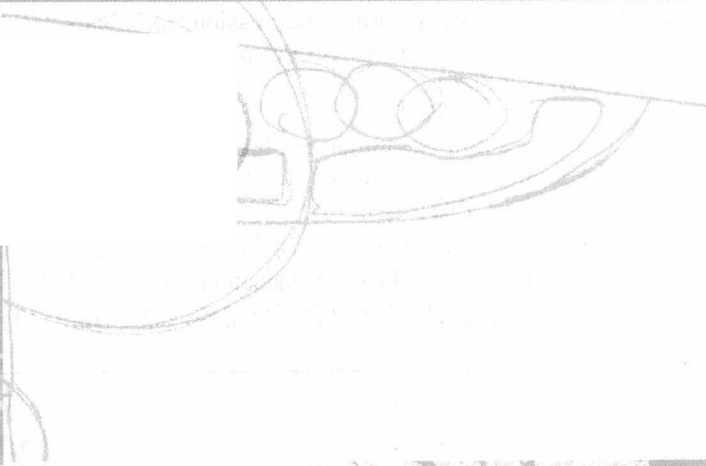
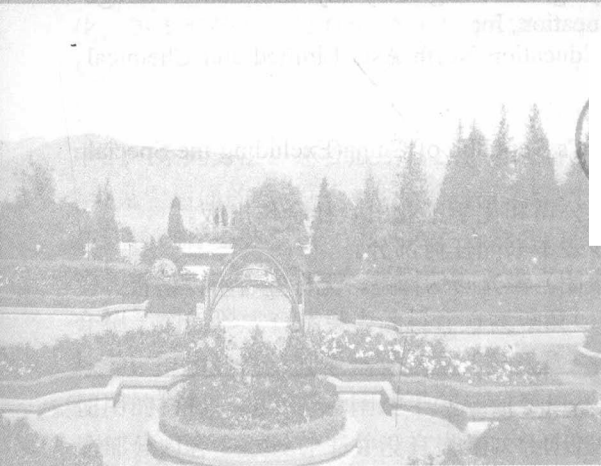
园林设计初步

Designing the Landscape

[美] T·贝尔托斯基 (Tony Bertauski) 著

陶琳 闫红伟 译

第二版



化学工业出版社

·北京·

本书是《园林设计师书系》中的一册,全书从会见客户开始,到提交设计成果结束。内容包括设计师的职责、如何开展业务、会见客户,如何对现场进行测量和记录、调查与分析,设计的功能性原则,设计方案的构思,如何形成有感染力的设计方案,如何运用设计原则进行初步设计,植物与硬质景观材料的选择,形成完整的设计方案,怎样向客户展示设计成果等。本书的附录内容丰富,包括园林设计程序实例、相关软件与书籍、材料估算、计算机制图、低压照明等。

本书适合园林设计初入门者以及相关专业的中专学生阅读使用。

图书在版编目(CIP)数据

园林设计初步/[美]T.贝尔托斯基(Bertauski, T.)著;
陶琳,闫红伟译. —2版. —北京:化学工业出版社,2012.6

(园林设计师书系)

书名原文: Designing the Landscape

ISBN 978-7-122-14055-5

I. 园… II. ①T… ②陶… ③闫… III. 园林设计
IV. TU986.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第072689号

Authorized translation from the English Language edition, entitled Designing the Landscape, 0-13-033041-8 by Tony Bertauski published by Pearson Education, Inc., publishing as Pearson Education, Inc. Copyright©2005.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

Simplified Chinese edition published by Pearson Education North Asia Limited and Chemical Industry Press.

Copyright©2007

This edition is authorized for sale only in the People's Republic of China(Excluding the Special Administrative Region of Hong Kong and Macau).

本书中文简体字版由培生教育(北亚)出版有限公司和化学工业出版社合作出版。

未经出版者书面许可,不得以任何方式复制和抄袭本书的任何部分。

本书封面贴有 Pearson Education(培生教育出版集团)激光防伪标签,无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号:01-2010-3349

责任编辑:王蔚霞 张彦

文字编辑:谢蓉蓉

责任校对:陶燕华

装帧设计:刘丽华

出版发行:化学工业出版社(北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011)

印装:三河市延风印装厂

787mm×1092mm 1/16 印张17¼ 字数434千字 2012年8月北京第2版第1次印刷

购书咨询:010-64518888(传真:010-64519686) 售后服务:010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书,如有缺损质量问题,本社销售中心负责调换。

定 价:38.00元

版权所有 违者必究

前言

FOREWORD

为什么又要编写一本园林设计方面的书呢？这类书籍已经数不胜数，其中很多都详尽地介绍了园林设计的过程与原则，涉及最多的是图例、设计深度和成本等方面的内容。尽管其中的一些我特别欣赏，但是对于我们园艺专业的教学计划来说，它们并不是最佳选择。

在很多大学的园艺专业的教学计划中，都将园林设计作为一门选修课，尤其是在两年制大学中。开设此门课程的原因是希望学生能够欣赏、理解园林设计的功能性与艺术性，也希望他们能够看懂设计图纸，并且能够自己绘图。目前这门课程选用的教材具有信息量大、内容全面的特点，但是由于教学安排的问题，学生只有一个学期的时间来学习园林设计，所以在短时间内学生很难消化过大的信息量。结果导致大多数学生不再花很多钱购买那种除了可以浏览插图外，几乎使用不上的教材。由此可见，虽然很多教材对高级阶段的学习具有很高的参考价值，但是并不十分适合园林设计的初学者。

本书旨在介绍园林设计的方法，采用简明扼要、随时例举的介绍方式，使学习变得简单化，更重要的是，这种方法具有较高的应用价值。整个介绍从会见客户开始，结束于设计成果的提交。本书重点介绍的是住宅设计项目，其中许多设计理念与步骤也适用于商业设计项目。绪论中介绍了设计师的职责以及如何开展业务，然后从会见客户开始，介绍了设计过程中的一系列方法：怎样展示自己、会见客户时需要携带什么、应该回答哪些问题。在第一章“会见”后面的章节中，讨论了如何进行测量和记录（第二章“底图”）以及形成设计方案应在现场进行哪些观察（第三章“调查与分析”）；然后介绍了设计的功能（第四章“功能性原则”）以及如何表达方案构思（第五章“方案构思”）；设计原则这章（第六章“设计原则”）介绍了如何形成有感染力的设计方案以及如何运用设计原则进行初步设计（第七章“初步设计”）；植物选择与硬质景观这章（第八章）探讨了在最后总平面图（第九章“总平面图”）中使用的材料；最后一章阐述了怎样向客户（或在课堂上）展示设计成果（第十章“展示”），这部分内容多数设计书并没有提到。展示技巧包括：如何有效展示，强调展示并不是阅读植物材料表，而是展示怎样从功能性和艺术性两个方面对场地分析的需要进行处理，也包括植物和硬质景观材料选择的理由及其在设计中的作用。附录包括：材料估算、计算机制图、招引和抵御野生动物、资源调查以及低压照明等。

希望学生通过本书能够了解一学期的课程，这样不仅便于理解和有效补充课堂所学知识，也有助于学生成为真正的园林设计师。

THANKS

本书编写得到很多方面的支持，如提供图片、接受咨询和资助等。没有这些支持，本书不可能得以出版。以下是为本书的编写提供图片（许多来自网站）和宝贵意见的公司及个人：

安妮·麦克和赫提克比亚（www.hoticopia.com）

威斯康星大学的比尔·霍茨（www.midwestlandscapeplants.org）

索尔兹伯里大学的克里斯·布莱德（www.salisbury.edu/arboretum/）

东兰斯唐毛葛景观公司的罗伯特·克雷恩伯格（www.kleinberg.com）

俄勒冈州克拉克曼大天空园林设计公司（www.bigskylandscaping.com）

托马斯·理查蒂和地景软件公司（www.visualimpactimaging.com）

克雷格·史密斯和马里兰蓝丝带园林设计公司（www.blueribbonllc.com）

美国园艺协会的玛丽·安·帕特森（www.ahs.org）

南卡罗莱纳州查尔斯顿美景园林设计公司的汤姆·胡德（www.thegoodearthinc.com）

爱荷华州的加里·普里比尔和细达瑞比兹的王牌材料公司（www.kingsmaterials.com）

华盛顿州西雅图的热恩·思比尔和 JRW 装饰公司（www.jrwdecks.com）

俄勒冈州波特兰市吉姆·沃森和 JRW 装饰公司（www.decksbyjrw.com）

卡洛莱纳州马耳他的多格·海恩和莫内花园

卡洛莱纳州鹅湾联邦玫瑰设计公司的瑞斯·艾莫利

那些为本书编写提供精神支持、专业指导、合理建议和真挚友情的人有：

爱家的安，擅长 CAD 的桑迪·布莱恩，三维技术大学园艺专业的教师，迈克·佛莱明、沙伦·科克、格雷·斯宾塞等。

感谢约翰·奥特瑞在附录中照明部分给予我的专业建议，同时也感谢德克萨斯州自然概念有限责任公司的肯·格里斯允许我使用他们的照明图片。

感谢为我所有的问题孜孜不倦解答的皮尔森教育中心。

感谢本书评论家：塔尔萨社会学院的约翰·卡赫尔，约翰逊社会学院的林·弗赖伊，入门技术学院的凯西恩·约翰逊，堪萨斯州立大学的格雷戈里·戴维斯。

鉴于篇幅有限，那些在我生命中给予我创作灵感的人不再一一列举。

目录

CONTENTS

绪论

一、人员管理与企业管理	2
二、如何开展业务	2
三、自由设计师	3
四、园林设计公司	3

第一章 初次会见客户

一、预约	5
二、体现职业性	6
三、着装整洁	6
四、行为体现职业性	7
五、材料与工具	7
六、会见事宜	12
七、赴约	13
八、项目协商	13
九、客户资料	15
十、设计取费与合同	19
十一、预约再次见面	20
十二、调查与分析	20
十三、其他	20
十四、小结	21

第二章 底图

一、平面图	22
二、绘图工具	22
三、场地测绘图	26
四、环境图	26

五、获取场地测绘图	31
六、校对场地测绘图	32
七、测量	32
八、场地定位	37
九、绘制底图	38
十、小结	42

第三章 调查与分析

一、携带物品	46
二、调查与分析	47
三、绘制场地分析图	64
四、小结	65

第四章 功能性原则

一、使用空间	67
二、室外空间概念	68
三、基本功能	71
四、前院	72
五、侧院	85
六、后院	88
七、小结	93

第五章 方案构思

一、空间	95
二、分析	96
三、分区与材料	96
四、构思	98
五、构思比较	101
六、小结	101

第六章 设计原则

一、属性特征	106
二、平衡	114
三、统一	116
四、生动	120
五、流畅	125
六、植物群落	128

七、小结	130
------------	-----

第七章 初步设计

一、展示初步设计	132
二、初步设计程序	133
三、小结	148

第八章 植物与硬质景观材料

一、植物材料的选择	149
二、硬质景观与其他材料	163
三、小结	187

第九章 总平面图

一、绘制总平面图	193
二、绘制平面草图	193
三、平面布局与标注	193
四、图例与材质	193
五、植物材料表	194
六、打印	196
七、小结	199

第十章 展示

一、设计资料	200
二、注意事项	200
三、展示事宜	201
四、展示	203
五、展示程序	203
六、图示	204
七、总结	206
八、小结	206

附录

A. 设计程序	207
一、会见格兰特一家	207
二、格兰特家住宅的调查与分析	209
三、展示设计方案	214

B. 软件与书籍	221
一、软件	221
二、网络链接	221
三、书籍	222
C. 材料估算	223
一、面积	223
二、体积	224
三、材料	224
四、草皮	224
五、混凝土	225
六、铺地材料	225
七、基础材料	226
八、石板	226
九、边界	227
十、覆盖物	228
十一、杂草障碍物	228
十二、地被植物	229
十三、成本估算	229
D. 计算机制图	232
一、软件产品	232
二、平面制图与估算软件	233
E. 蝴蝶园	237
一、泥浆地带	237
二、曝日	237
三、保护	238
四、冬眠	238
五、减少使用杀虫剂	238
六、食物源	238
F. 鹿	239
一、“抗鹿性植物”	240
二、抗鹿剂	240
三、鹿群障碍物	241
G. 旱地景观	242
一、恰当的设计	242
二、草坪区域	242
三、覆盖物	243
四、灌溉	243
五、正确的管理	243
H. 设计项目	243
I. 低压照明	250
一、功率	250

二、灯	251
三、照明装置	252
四、功率控制板	254
五、电缆	256
六、连接电缆	261
七、修理故障	263



绪论

对很多人来说，园林设计是令人羡慕的行业，它为人们提供了创造的契机，使纸上的构思转变成现实，人们可以目睹其经年的发展变化，此外还可以帮助客户美化家园，实现美好愿望。园艺专业的学生应了解园林设计师所承担的工作，这项工作并非总是待在有空调的室内为承包商的施工绘制图纸。园林设计师通常是园林设计/工程公司的一员，设计只是公司的一项服务内容。规模较大的园林公司一般只雇用一两个园林设计师，规模较小的园林公司，设计师可能也是工程承包商。很多自由设计师企图回避脏乱的施工环节，但他们发现这是不可回避的，即使位于主管职位的人也不例外。

与园艺行业的其他专业相比，园林设计师的就业机会很少，不过前景很好。美国苗圃和风景园林协会（www.anla.org）特别提到，尽管 2002 年设计费仅为整个园林项目开销的 2%，不过从 1997 年至 2002 年，设计费已经翻了一番。

与园林设计师相比，景观设计师所涉及的绘图工作要相对多些，那么两者有什么区别呢？

景观设计师是经过注册的专业人员，通常被称为“L.A.”。他们要在指定的学校完成 5 年学习。他们所做的通常是一些大而复杂的项目，如商业区的或居住区的。从事这项工作除了要了解建筑 and 植物外，还要精通平面布局与设计。这个职位要求能够完成深入的场地分析、方案绘制（手绘和计算机绘图）及承担施工监理工作，而在绘图技能方面，要求能够绘制出展示方案的各种图纸，从种植设计图到彩色效果图。

而园林设计师则可以通过完成指定的学习获得认证。不过学习时间的长短存在着很大的差异，少则要完成相关科目的几门课程，多则要获得指定学校四年制的学位。园林设计师更多地被认为是“植物专家”，从事园林与苗木经营以及商业区和居住区等相关方面的项目。根据工作职责要求，园林设计师通常负责方案设计、方案推销和施工监理。多数情况下，园林设计师的工作更像一名推销员，而不是一名设计师。

许多园林设计师是自由职业者，通常他们直接为住户服务或与住宅设计师合作。根据其职业特点和设计协议的规定，在有些情况下，当设计完成并得到客户认同后，园林设计师的工作即可宣告结束。客户拿到方案后，施工将由他人或自己来完成。在施工中，客户与设计应一同参与，这样设计师能够更好地发挥其监督作用，确保施工按方案进行，这对客户与设计双方都有利。由于布局与位置的微小变动会对设计产生很大影响，为此，园林设计师需要准备一份材料清单和施工说明，交给承包商，或是在竞标时使用。许多自由职业设计师

可以很快与其信赖的公司建立合作关系。

一、人员管理与企业管理

本书并不打算介绍企业管理，不过简要介绍一些与之相关的重要细节还是有好处的。如果你要想深入了解这一领域，还需要从其他渠道进行更多的研究与学习。

在园艺行业的许多领域中，了解和掌握植物的相关知识只是进行设计和进行植物养护的一个前提。人员管理和企业管理同样重要，尽管大多数人都不太喜欢在公众面前发表言论，但这却是不得不学的最重要技巧之一。一名设计师必须能够清晰顺畅地向客户介绍和展示设计构思，客户人数一般在几个或十几个（例如董事会）不等。这种重要的沟通技巧可以通过参加演讲培训班来锻炼。

一般情况下，姑且不论公司的设计能力如何，如果企业管理不善的话，就会导致该公司倒闭。因此管理者至少应参加一个小型企业管理的学习班，来了解如何制定企业计划，公司作为独立法人实体应该负有哪些责任，以及其他一些法律问题等。那么，在成立园林设计公司之前，园林设计师应该考虑些什么呢？

1. 营业执照

对公司将要开展业务的地区进行核查，每一地区可能都需要办理相应的营业执照，所需费用根据各个地区的要求及公司业务量的不同而变化。

2. 企业计划

制定企业计划可以使管理者明确公司在行业内的定位以及明了公司的财政状况。谁是我们的顾客？公司提供哪些服务？成本是多少？利润是多少？赚不到钱的公司最终一定会倒闭，而一份明确的企业计划则会为公司指明成功的方向。

3. 筹措资金

企业计划确定后，公司就要为办公用品和所在地点投资。进行设计时所需的投资金额不等，从购买可供家庭办公使用的绘图用品，到购置各类计算机软件、硬件以及大型的测量和施工仪器等。待投资金额确定后，公司就开始寻求贷款作为资金保障。从银行贷款是一种办法，另外也可以寻求政府的帮助，有些政府项目能够提供利率较低甚至无息的公债。

4. 账目清算

熟悉会计工作的原理。保留发票、记录机动车行驶里程数以及在家办公的时间等，这些方法都可以帮助减税。雇用一名注册会计师（CPA）处理公司财务会有助于结算账目和预留税金。

二、如何开展业务

园林设计工作极具挑战性，而且相当耗时，设计师只有在掌握了一定的设计和绘图技巧之后才能驾轻就熟地提高工作效率，因此一定要耐心。刚开始工作时，为了积累经验、建立个人作品集，应认真对待接到的每一个项目，确保设计取费公平合理，但也不要做过多的免费设计。可以通过推销专长并制订计划来获得良好的口碑，以此拓展更多的业务。

1. 开展业务

不管你是为设计公司工作还是为自己工作，即使你还在上园林设计的课程，你都要尽量

早的开展业务。最初可以从为朋友或父母设计开始，这不仅会帮助你建立信任和经验，还会帮助你建立自己的作品集。无论你对人多么好，都要收取一定的费用，当然对父母应该给他们打一个很大的折扣。这些项目将会收集在你的作品集中，这对以后你寻找除了家人和朋友之外的项目会有很大帮助。

2. 与大学联系

既然很多人都会到当地的大学雇佣学生工作，那么你就应该让你的教授知道你对兼职设计工作很感兴趣。在园林设计课结束后与教授接触，让他或她知道你上这门课程并不是仅仅为了上课或者为了学位，而是你真的对设计感兴趣。

三、自由设计师

1. 口碑

公司的口碑对于业务开始是很重要的。最好的广告莫过于良好的口碑。当公司的业务日趋稳定后，通常是通过良好的口碑来获得下一个项目。据盖洛普民意测验显示(www.anla.org/industry/facts/consumerswant.html)，人们在挑选园林设计公司时，首要看重的就是良好的信誉和名声。客户的推荐相当重要，如果邻居或客户的朋友欣赏你的作品，就会与你的公司联系。当然，如果你的设计方案已经施工了，放置标识牌来宣传你的公司将大有裨益。

2. 广告

在黄页中做广告是很有效的宣传方式，当然价格也相对昂贵。可以考虑在当地日报上刊登广告，同时不要忽略那些每周出版一两期的社区报纸，在那上面刊登广告不仅便宜而且效果还非常好。

也考虑一下利用你的交通工具做广告，可以采用一种具有吸引力的符号，或者将你的电话号码和服务项目粘在车窗上。

3. 苗圃与建筑公司

将你的名片或宣传册邮寄到苗圃，因为在那里经常有人因为园林中的问题去寻找帮助。把你自己介绍给苗圃的经理，并与他们保持密切的联系，这样会增加他们对你的好感（你的口碑就越好，这里又一次提到了口碑），就会给你提供更多的业务。因为你设计得越多，他们就能向你的客户出售更多苗木。

另外还可以联系建筑公司，询问他们在新项目中是否需要进行园林设计。可以与市（镇）政府接触，以了解都有哪些公司正在当地进行工程建设。

四、园林设计公司

有些设计师喜欢先在其他设计公司工作摸索一些窍门，然后再作为自由设计师开展自己的业务。对园林设计师职位的需求通常随被雇佣的设计师数量及其任务的变化而改变。有些公司利用设计师作为推销员去寻找新的客户，有些公司的设计师则在设计室和施工现场两地奔波。

1. 分类广告

有时，在报纸的分类广告中可以找到关于招聘园林设计师的广告。有的就业布告栏是专为园艺行业特制的，上面列有关于园林设计的空缺职位。以下几个有关就业的网址非常不错：

<http://www.landscapejobs.com/>
<http://www.hortjobs.com/>
<http://www.horticulturaljobs.com/>
<http://www.ihirelandscaping.com/>
<http://www.florapersonnel.com/>
<http://www.bloominggoodjobs.com/>
<http://www.constructiondeal.com/>
<http://www.servicemagic.com/>
<http://www.earthwormjobs.com>
<http://www.lawnandlandscape.com/classifieds>

2. 园林承包商

即将毕业的大学生应积极向园林公司投放简历，然后给公司打电话以确认其是否收到简历，再预约面试时间来展示个人作品集。

3. 商业展示

参加当地的园艺协会并参与商业展示。很多协会都会举办全州范围内的商业展示，在那里来自园艺行业的人们可以展示他们的产品和服务，许多时候在那里还有一些可以公开展示公司信息的就业布告栏。这也是一个建立行业网络关系的好机会，带上一些简历或者名片，如同与未来老板会面，给对方留下深刻的印象。

给你介绍一个好的网站，它能够链接到许多国家和地方组织，其网址如下：
http://bliestem.hort.produe.edu/plant/nursery_landscape_org.html

第一章

初次会见客户

目标

- 了解怎样初次会见客户
- 了解如何体现专业性
- 了解会见客户时需要携带些什么
- 了解要从客户那里获得哪些信息
- 掌握关于合同和设计费用的知识

设计师与将要接受设计服务的新客户进行首次会面，是设计师与客户双方对彼此进行了了解和深入的一个过程。如果与某个客户合作感到困难或客户提出的要求不合理，设计师也可以考虑选择其他客户来合作。

设计师不论是受聘于园林设计公司还是独立工作，都需要会见客户。但在某些情况下并没有这一步骤，例如在房屋入住前为建筑承包商进行设计。

老客户的推荐或广告的回复都有可能为会见新客户 provide 契机。以下一些注意事项阐述了应如何安排和组织会见客户。

一、预约

1. 选择客户

对于每个前来咨询设计服务的客户，设计师有必要问几个问题使其明确服务内容和取费标准，通过这种方式可以选择合适的客户。举例来说，假如某位客户只想了解一下有关基础知识，那么设计师就不必安排正式的会见，这样能够节省很多时间。一般而言，由老客户推荐来的新客户比较容易合作，因为他们大都熟悉设计师以前的作品。

如果新客户要求安排会见，那么应该让他们在会见前做一些工作。首先，令其考虑想要怎样的园林景观，包括对场地的构思以及从杂志上看到的图片。客户应该明确什么是场地调查以及如何进行这个过程。其次，令其考虑施工的计划投资金额。

2. 在客户住所会见

在客户的住所里安排会见，既有利于设计师进行场地观察，也有助于客户向设计师展示和解说打算如何进行设计的场地。

3. 会见客户家的所有成员

如果客户是一对夫妇，应尽可能安排在两人都在家的情况下组织会见。但很多时候由于

其中一方的工作缘故使得安排这种会见比较困难,因此改在晚上或周末进行更为合适。夫妇双方都在场可以使交流和沟通更顺畅,也可以避免设计师反复修改设计方案,或最终由于费用问题而取消整个方案。

4. 会见时间为 1 小时

一般说来,1 个小时的时间用来会见客户、收集场地资料以及探讨设计服务内容绰绰有余。根据项目和服务范围的不同,有时会见也会持续 2 个小时左右。其中大部分的时间用来了解客户的个人信息,例如他们想要什么样的服务,他们的性格如何,他们喜欢哪些植物,他们是否有孩子或是宠物等。

5. 会见是否要收取费用?

很多设计师在首次会见客户时不收取任何费用,因为这决定着客户是否重视与公司签订合同。有些设计师会收取一定的咨询费,如 100 美元,这种会见就不是免费的,但其服务内容要比普通的会见多,比如一般还要为客户提供有关庭院周围的设计意见。当客户决定与公司签订设计合同后,咨询费通常包含在设计费当中;而假如客户决定另聘设计师,那么先前的设计师也没有浪费时间。

二、体现职业性

与客户首次会见时的表现要得体,这样才能给人一种自信的、有能力的感觉(图 1-1)。一些设计师很注重外表,他们认为这与工作有着重要的联系。因此一定要给客户留下良好的第一印象。



(a)



(b)

图 1-1 会见客户

(a) 穿职业装; (b) 首次会见应该在夫妇双方均在场的情况下于客户的住所里进行。

在大约 1 个小时的会见中,设计师要向客户展示个人作品集并评估客户的需求

三、着装整洁

大多数客户更信任一个衣着整洁的设计师。尽管你很有能力,但切记不要让衣冠不整影

响客户对你的印象。

要保持双手、头发和衣服的整洁。虽然听上去很可笑，但园林设计确实是个与泥土打交道的行业。在会见客户之前，正在忙于施工的设计师很容易忘记清除指甲缝里的泥土或膝盖处染的草汁。记得在车里准备香皂和毛巾，这可以使你在会见客户前焕然一新。作为设计师，你的职业外表应该干净整洁。

四、行为体现职业性

专业性是持续保持正直合时的一种行为习惯。以下这些非常简单的步骤就可以传达你的可信度。由于客户需要给设计师设计费，所以他们希望能被设计师认真对待。

(1) 准时

最好提前 5 分钟。

如果你感觉到一定会迟到，应该有礼貌地通知客户。

(2) 履行承诺

初步设计方案和评估应该按照你对客户的承诺准时完成并提交给客户。如果你延误了进度，应该及时通过电话或电子邮件通知客户。

(3) 不要找借口

有些事情出了错，并不在你所控制的范围之内。集中精力去纠正它们，而不要花费心思去为你的错误找任何借口。

联系信息

将客户的电话号码存到你的手机中，这件事绝不能忘记。而且，要尽可能利用电子邮箱与客户进行沟通，这将保证你与客户之间的交流有一份文字记录，虽然这并不正式，也不具有约束效力。同时，为每个客户建立一个文件夹，记录你与客户联系的所有内容，包括电子邮件的内容。利用电子邮箱进行联系比利用电话会节省很多时间。

五、材料与工具

有些东西是进行场地调查时必不可少的，它们能够收集有用的信息并有效节省工作时间。想办法用一个便携包来装这些东西（图 1-2）。

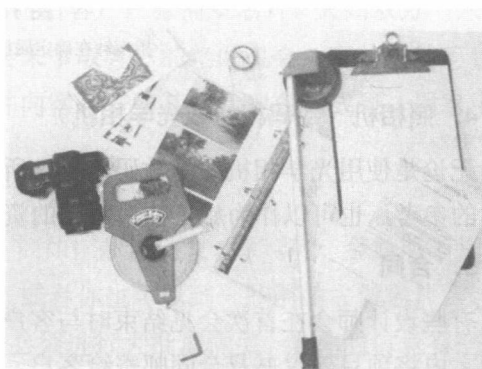
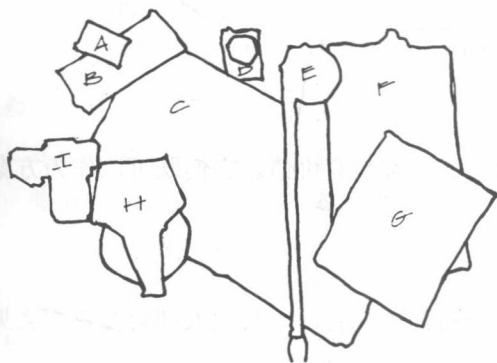


图 1-2 会见时应携带的东西

在会见客户时需要携带的东西有：商业名片（A），宣传册（B），个人作品集（C），指南针（D），测距仪（E），可夹纸的纪录板（F），合同（G），卷尺（H）和照相机（I）。