

免费

景观接案系统攻略

帮助你对接案有一个系统的认识



0

前言

嗨！我是李永怡。

我在国企规划设计院工作过数年，在工作的第一年，就通过景观设计赚到自己的第一桶金！

我这篇文章里介绍过我自己，如果有兴趣可以去看一下。

【<https://dagupai.com/景观设计是什么/>】



我们经常能遇到的抱怨！

你是不是在网络上到处都能看到别人劝退景观专业？

大家都说这一行又累又不赚钱！

还要经常通宵，加班！

其实！这是分情况来说的！

如果你要高薪，比如一万月薪，那肯定不会是轻松的，因为你还是在替别人打工！

如果你不是顶层设计的那一批人，而你只是去画图，不用过多去思考方案的那批人。那你的工作量肯定是很大的，而且赚的还不比别人多。

[点此获得更多资讯](#)

1

你有想过改善这种情况吗？

你想不想提高自己的核心竞争力，拥有景观的知识系统，然后自己可以承接项目能力？

或者不想自己动手做，但还是可以承接项目让别人帮自己做，拥有自己的事业？

最终能赚到自己的**第一桶金**！

你可以在这里把自己的想法罗列一下：

[点此获得更多资讯](#)

2

其实是有方法可以解决的！ ——接私活！

可能这时大家一开始就会有疑问了？

1、我没有人脉啊？

其实我们并不需要过度强调人脉的问题！

比如我一开始去国企时，其实也没有什么背景，我还是三本毕业的，一开始根本就没有人注意到我。

但是后来我开始能独立完成项目时，慢慢的就开始有人来找我了，才慢慢的形成一个关系网。

结论就是：

当你有能力后，人脉自然就来了。所以不用把心思放在别人身上，我们只要专注于提高自己的能力就好。

你可以思考一下：

2

其实是有方法可以解决的！
——接私活！

2、我也没有完整做完过一个项目？

3、我还是学生啊！而且学校学到的东西，也没有教会我怎么能去承接的了了一个项目？

你可以把自己的疑虑写下来：（再往下看）

3

景观接案系统逻辑

其实这些也很好解决！

那么下面我将给大家理一理这个逻辑！让你觉得这件事只要稍微学习一下,就可以做得到！

我们到底是如何去承接一个私活的？这个流程是怎样的？

【景观接案系统逻辑】

- 1-学会景观基础知识
- 2-学会景观软件基础操作
- 3-学会利用笔记软件管理自己的知识系统
- 4-懂得如何使用软件做好项目管理
- 5-了解谈判的技巧
- 6-懂得如何去写合同谈合作
- 7-懂得怎样去做方案
- 8-懂得怎样去出施工图
- 9-了解后期对接的全部操作流程
- 10-懂得怎样找到资质，有能力去接需要资质的大项目

3

景观接案系统逻辑

总结：

只要懂得以上操作后，每个人都能接到属于自己的项目。其实真的不用怀疑能不能赚到钱，其实只是需要把自己的能力提高就好，而不是一味的去焦虑，不要内耗自己。

你就试想一下你要是都没准备好，机会来了，你也把握不住。因为你没有能力去做得了。

你可以把自己的想法写一下：（再往下看）

4

知乎问题分享

我最近刚好看到一个知乎的回答，我也分享给大家！

景观设计行业现状怎么样？



想单干一般只能做庭院 庭院要钱困难 给钱少

想接大项目需要资质 这不是问题 问题是需要人脉 尤其是“上级”人脉

如果你有人脉 做景观能赚大钱

发布于 11-25 09:04

▲ 赞同



● 添加评论

🔗 分享

★ 取消收藏

♥ 喜欢



以上有些地方，我想再稍微纠正一下：

1、想单干，只有庭院可以做吗？

不是的！

一般2-3万平方的市政类景观，个人都可以做得来。或者一些5-10万平方厂区也是可以做的来的。你能力更强时，20万平也可以，但是就会比较吃力。

或者如果这个工程特别复杂，需要很多专业来合作，这时其实你就可以分包给别人做。

[点此获得更多资讯](#)

4

知乎问题分享

2、给的钱少的问题？

其实这个就要看你前期怎么去谈判了。一般情况下把合同写好。我建议大家前期不要接低于1000的私活。因为这种活都是工作量的项目，谁都可以做。

如果这样，自己前期不仅积累不到项目，而且自己也没办法对这个项目很上心，会给甲方一种对他的项目不重视的感觉，那我们以后就不能长期维护一个比较好的口碑。

这是一个良性循环的问题！

3、接大项目需要资质吗？

需要！

其实这个我可以教会大家如何能找到资质，这个问题不大。因为你有项目，你找资质，他们可以分成，是一个双赢的合作。

你可以写写自己的想法：（再往下看）

4

知乎问题分享

4、需要人脉吗？

我还是觉得这不是一个最担心的问题。为什么呢？

因为人脉不是别人能给的了你的，非常有背景的那种情况我们就不谈了。

对于大多数人来说，我们的人脉是可以慢慢攒出来的。其实也很简单，你就是把注意力放在自己的身上先，前期不用去考虑人脉的问题。只要你能做东西，别人自然会来找你。

例如，你可以想想，你平时是不是也特别想靠近你身边一些特别厉害的人。

如果，这时你把这些想靠近特别厉害的人的精力放在自己身上，自己也是一个有能力的人后，别人也是会自动想来靠近你的。

所以，大家根本不需要去担心这个人脉的问题。
一开始要把精力专注于自己身上！

你可以思考一下：

4

知乎问题分享

5、为什么说做景观能赚大钱！

其实，最赚钱的不是什么事都自己干了，而是你自己做了几年后，有能力可以把控项目了，而且上面所谓的人脉也有了，你都可以不用自己上手干活了。

这时你就会懂得如何能找到人手来帮你干活，你只要去协调和把工作分包出去就能赚钱了。这就是稍微初级些的新手会说，被资本压榨。

因为他们干的活多拿的钱少，你们干的活少拿的钱还多。他们就会说你是在压榨，其实他们只要在把自己的能力提高了，他们也会看到不一样的天空。

其实你这时就会想，其实你也是努力过来的，没有什么事是白得到的，你们只是付出努力，现在在享受自己的劳动成果！

其实还有很多东西，我在这里没办法讲解的非常的详细！

你可以把自己的想法写写：

5

我近期在筹备一个课程！

就是来帮大家解决这些问题的。

那些网络上的负面情绪，其实都还是因为能力没提上去，所以做项目没有接触到核心。而且很多人可能也没有机会跟完一个完整的项目。所以就很难对景观有一个系统的认识。

很多新人可能还会被自己的老师，或者老板耽误了，他们会说：你要努力画图，多画些图。工作个3-5年再说，你工作年限不够，所以你现在就努力点画图，积累经验。

其实，我觉得只有方案概念才是最难的，它需要你有一定的沉淀后，才能像大师那样去谈创作，做出个人风格景观。

对于其他的操作，就都很简单了，只要学过一遍就会了，而且就是成为你自己的东西了，别人也拿不走。

用一句话总结这个课程：

主要是帮助完全不懂做项目的景观新手，

透过学习谈判，管理和系统方案与施工设计，

来建立一套属于自己的景观接案系统，

并且赚到人生的**第一桶金！**

[点此获得更多资讯](#)

6

谁适合这个课程？

谁适合这个课程？

学生（想边学习，边能独立接到私活）

希望以后可以独立，想逃离朝九晚五的上班族（成为新贵族，成为自由工作者。）

想拥有自己事业的年轻景观设计师（非常注重自我成长，勤奋努力，对生活有热情，对任何事都能相信可以找到解决方法。）

任何希望通过自己的努力，能赚到自己的第一桶金，并且以后能发展自己事业的人。

大礼包

学员Facebook专区（如果大家遇到问题怎么办？可以寻求协助，而且可以互相帮忙，各地区的朋友们在一起，还可以互相了解到更多的资讯，这也算是人脉的第一步。）

资料大礼包

书籍推荐

我的课程都是：**一次性費用，终身受用！**

我的课程还在筹备中...

[点此获得更多资讯](#)

7

有兴趣可以联系我

之后我还会出一个免费的线上研讨会。之后也可以留意一下你们的邮箱。而且我平时也会传送一些有趣并且有用的资讯给大家的。

如果有兴趣可以联系我：

我的微信：LYY1046700943



我的邮箱：liyongyi@dagupai.com

还可以追踪到我的平台：

知乎：LiYongyi李永怡

B站：LiYongyi李永怡

我的网站： 【大骨牌】https://dagupai.com/

油管：LiYongyi李永怡

[点此获得更多资讯](#)