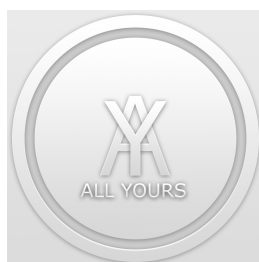




Bli certifierad inredare



## Steg 5 Lektion1 Inredningsövning

Kurs med inredaren  
Ulrica Ask Morling



**Att jobba som inredare** innebär att man måste jobba med andra människor. Du måste vara ödmjuk och lyhörd. Det värsta scenariot är om en inredare aviserar SIN åsikt om kundens önskemål. Om man inte själv gillar det som kunden gillar så får det alltså INTE komma fram! Man kan däremot försöka komma med nya förslag och idéer på ett behagligt sätt utan att utesluta, bara förnya lite kanske kundens idé/önskemål.

I de flesta fall då jag själv har inrett så har kunden inte alls kunnat berätta vad den egentligen vill ha. Det är därför som det är oerhört viktigt med stil och behovsanalysen som ni har fått lära er. Nu ska ni börja prova "inreda" åt en verklig person! Här kommer det en rolig övning!

## Övning:

I denna övning så ska du jobba med en "kund"  
Välj en god vän eller släkting. Be personen i fråga att välja ett rum i hemmet som denne vill ha hjälp med. Du ska när du gjort din stil och behovsanalys veta följande:

## Vilket rum det rör sig om?

## VAD som är fel kontra rätt enligt kunden?

## Vilken känsla vill kunden ha i rummet?

## Vad ska rummet användas till?

## Vilka använder rummet?

## Hur rör man sig i rummet?

Är det ett stort eller litet rum? Ta mått!!

## Vad behöver köpas, målas, flyttas på osv?

## Och såklart! Vilken budget har kunden?

*Du ska börja med att göra en stilanalys för att sedan fortsätta med en behovsanalys.*



**Gör så här:**

Be din vän beskriva sig själv:

Intressen

Favoritmat

Favoritfilm

Mm mm allt som din kund vill berätta om sig själv är bra! Ju fler frågor du har desto lättare arbete får du sen!

**Fråga:**

Vad gör personen/familjen till vardags efter jobbet?

Favorit saker i hemmet?

Vad tycker personen inte om?

Be din kund **fota** eller om du är på plats fota själv.

**Anteckna ALLT**



[ulrica@allyours.eu](mailto:ulrica@allyours.eu)

© Ulrica Ask Morling



*Fota själv eller be kunden fota om du inte är på plats*

## **Stilanalys**

Du ska nu göra en stilanalys:

Be din kund att berätta vad den föredrar när det kommer till färger, material, struktur, former (runt, kantigt, ovalt osv)

Fråga din kund vilken **inredningsstil** denne föredrar. Om hon/han inte vet så föreslår jag att antingen så ber du kunden att köpa 10 inredningstidningar och sätta post it lappar på allt den gillar ELLER så sätter ni er tillsammans och kollar lite olika alternativ på nätet som pinterest eller liknande. Jobba med kunden, ha kul!!! Mycket handlar ju om vilken känsla kunden vill ha i rummet! Om man vill ha ett rum för avkoppling så passar det kanske inte så bra med röda väggar och högblanka svarta kantiga möbler som ett exempel!



[ulrica@allyours.eu](mailto:ulrica@allyours.eu)

© Ulrica Ask Morling

## **Vilken personlighetstyp har din kund?**

Du ska också redan i stilanalysfasen fundera ut vilken typ av personlighet/färg din kund har innan du presenterar ett inredningsförslag. Detta för att du ska kunna göra en så bra presentation som möjligt!



## **Behovsanalys**

Fråga kunden vad rummet ska användas till?

Hur rör man sig i rummet?

Vilka ska använda rummet? Osv... ju fler frågor desto bättre!

## **Moodboard**

Gör 2 moodboards till din kund i valfri variant. Antingen på kartong eller med hjälp av datorn! Den första moodboarden ska visa färg och stil och den andra ska vara lite mer konkret med faktiska förslag. Bifoga ett dokument med prisuppgifter och länkar så att kunden ser att du hållit dig inom ramen för dennes budget!



Nu ska du på ett inspirerande sätt presentera "pitcha" ditt förslag till din kund. Du använder dig av dina kunskaper och anpassar dig utefter din kunds personlighet!!



Om kunden är nöjd med ditt första förslag, grattis!  
Annars så måste du ta reda på vad det är som kunden inte gillar och varför. Därefter så får du köra igång igen och leta på nytt efter det som du tror att din kund vill ha!



Lycka till!

[ulrica@allyours.eu](mailto:ulrica@allyours.eu)

© Ulrica Ask Morling