

# 产品设计商业模式 产品介绍演讲稿(优秀8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 产品设计商业模式篇一

尊敬的各位专家以及经信局的各位领导：

下午好！

首先感谢于会的各级领导在百忙抽出时间给我公司做本次的新产品鉴定工作，由我公司自主研发的《□6mf低压抽出式开关柜》，已全面完成产品的开发、试制和小批量投产工作，历时5年，市场反馈良好。产品在研制过程中通过不断地优化和改进，最终可以满足新产品立项的.各项指标。对新产品的性能及特作以下阐述：

新产品的技术特点产品主要满足低压成套开关设备的安装要求，完成设备的空壳体加工制造，采用国标gb/t20xx的努力在20xx年取得了骄人的成绩，!感谢各位经销商、供应商及顾问公司、外协单位、广告公司等一切关心友文事业的各界同仁给予我们的支持与帮助，是;同时也感谢这一年来奋斗在友文各条战线的全体员工及管理者，是你们辛勤的汗水浇灌出友文今天的成功!

20xx年是公司引进现代企业管理模式，实行改革并取得突飞猛进的一年。在过去的一年里，公司在品牌的树立、新组织架构体系的调整、各项规章制度的建立、人才团队的打造、新组织文化体系的形成等方面进行有力的探索，并取得了骄

人的成绩，形成了展示在大家面前欣欣向荣的友文新形象。

展望20xx年，友文将继续深化改革，并且将20xx年确定为公司的基础管理年、成本管理年。面对这个竞争越来越激烈的市场，为了保持公司在整个槟榔行业中的领先地位，我们将努力规范企业管理流程、完善基础建设，营造良好的企业文化氛围。在新的一年里我们将在以张总为核心的企业高层领导下，使我们的友文更高、更强、更辉煌！

## 产品设计商业模式篇二

铅笔们和橡皮在文具盒里过着平静的日子。一天，主人带来了一位新成员，他戴着银色的高帽子，穿着黑色的礼服，真帅气！主人摘下他的高帽子，在洁白的纸上认认真真地写起字来。

哟，这位新成员的字迹是那么清晰、漂亮，铅笔们看得眼都直了。半个小时后，主人完成了作业，给他戴上帽子，放进了文具盒。铅笔们七嘴八舌地问道：“你叫什么名字？为什么写了那么久也不用削一下？”新成员回答：“我叫钢笔，我的笔尖是金属的，我的大肚子里装满了墨水，写字时墨水源源不断地流出来，所以不用削。”铅笔们骂道：“你哪还像笔，身子黑不溜秋的，还戴顶铁帽子。瞧瞧我们，穿着花衣裳，戴着红帽子，多漂亮！”钢笔微笑着说：“主人带我来不是因为我的外表，而是为了方便，避免写篇时因为削铅笔而造成思路中断。

我们应该为了主人的学习进步而共同努力，怎么能闹不团结呢？”铅笔们听了，惭愧地低下了头。

文档为doc格式

# 产品设计商业模式篇三

大家好!

我先自我介绍一下，我是来自14电商一班的xxxxx□

大家也知道，21世纪是大数据时代，互联网已经融入我们生活的一部分，谁也离不开网络。尤其是我们学电商的，那就更离不开网络了，当今这个时代，我们只要一部智能手机，就可以做出大生意来\_这就是微商的神奇之处\_也是互联网的便捷之处，简单的讲微商就是在微信，微博等社交平台卖东西，为什么有的人做微商做的很好，有的人东西却卖不出，因为微商不是简单的做买卖。社交平台是拿来谈感情的，经营的是关系而不是买卖。消费者之所以愿意来买的你的东西，是因为你们有良好的关系，消费者信任你。大家说是吧?第二张：我今天为大家推荐一款产品，那就是键鼠，我为什么当初会选择这款产品呢，那就是因为我看中了键鼠市场的潜力，因为吧，现在家家户户几乎都有至少一台电脑，而每天对着电脑的`大多数也都是一些年轻人，年轻人嘛，大家也知道，每天一下班回到家中，想释放一下一天的工作压力，大多数人会选择打开电脑玩一玩游戏，而玩游戏的话，电脑的配置要求也会比较强，没有一副好的键鼠，怎么会过瘾呢。在今天摩尔定律已经将近“失守”的it业界里，小小的键盘鼠标也在人们不知不觉中发生着翻天覆地的变化。各种外形设计时尚、技术创新的键盘产产品不断涌现在市场上，键盘也许已经不是一个简单的it产品代名词，更可能成为点缀你家居生活的新宠。这也是我选择键鼠的一个客观原因。

第三张：至于键鼠这个产品怎么进行营销呢，接下来我为大家介绍一下微分销的好处：首先，第一点就是低门槛，开店成本比较低，只要你有一颗创业的心即可。第二点呢，就是管理更便捷，微分销商城下单发货一体化，可以完美解决微商囤货的问题。第三点也就是传播力度大，微分销具有健康

的粉丝裂变模式，可以打造最活跃的粉丝自循环；最后一点就是微分销合作项目资源共享，具有完善的三级分销系统，打破传统多级代理的弊端。

第四张：微分销的业务流程也比较简单：首先第一步就是要开通注册微分销，接下来就是要打造自己的微分销商城，然后就是发展分销商，只有分销商多了，我们售出的产品也就多了，钱包也就会变得更鼓了，对吧？然后呢就是需要分销商分享一下我们的产品链接，然后客户下单之后，等买家收货订单完成了，这时候就需要商家给分销商打一个佣金了。分销商赚取我们的佣金，我们赚分销商的钱。我们的业务流程就是这样。

第五张：我们微分销将会给企业带来四大核心价值：第一就是全员分销，让更多人帮你卖产品。第二：万店同源，可以轻松管理成千上万的微店。第三就是万客合一，可以迅速积累百万粉丝。而且是零投入，见效快。

在这里我给大家讲一个案例吧：浙江百兴食品有限公司成立于1996年，是国内蘑菇产业链最完整和最具实力的企业之一，在微分销销售团队的指导下，百兴食品搭建好微商城后，刚刚上市短短两周香菇酱，便获得355名分销商主动进行销售，周销售额已过万元。这是一个很典型的例子，互联网思维说白了就是挂着羊头卖狗肉。

第六-七张：分销商的操作也比较简单：打开微分销，点击我要分销，然后选择现在分销，就是这么简单。旗舰店商家点击分销商管理即可看到自己的下级会员，通过后台也可以看到分销订单，而且我们平台拥有强大的佣金管理，可以自由提取佣金。

第七八张：打开我们微分销总店的后台，选择店铺装修，可以自由选择一种适合自己店铺的模板，也可以自由设置分销专题，就跟我们的淘宝店一样。除此之外，还有分销商管理

以及财务报表等等功能。还可以进行一系列的分销活动，如每日签到送积分兑换礼品等等。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 产品设计商业模式篇四

本节课的内容是《技术与设计1》（苏教版）第八章第一节的内容。《普通高中技术课程标准》中提出了“了解产品说明书或用户手册的作用与一般结构，能编写简单的产品说明书或者用户手册”的要求。编写产品说明书是技术产品设计的一般过程的最后一步，当学生为自己的作品编写好说明书之后，学生就完成了完整设计过程的体验。本节内容是在充分考虑用户的前提下，要求学生从设计角度了解产品说明书的作用及其编写。

### 二 学情分析

本节课的教学对象是高一年级学生，产品说明书对于学生来说或多或少都接触过，有一定的阅读、使用产品说明书的能力。但是在日常生活中的这种对产品说明书的体验和认识，主要是来自作为消费者对说明书的朴素认识。而学生没有过以设计者的角度，思考产品说明书的编写问题。本节课学生将有一次全新的体验。经过前面章节的学习，学生已经对技术与设计有了一定的了解，并且积累了一些产品设计的实践经验，为学生撰写自制的作品和常用加工工具的产品说明书奠定了良好的基础。

### 三 教学目标

#### 1. 知识与技能

- (1) 了解产品说明书的编写是技术设计过程的一个环节；

(2) 知道什么是产品说明书，产品说明书的作用；

(3) 了解产品说明书的编写规则和要求；

(4) 能够编写简单的产品说明书。

## 2. 过程与方法

(2) 通过设计、编写一个简单的产品说明书，体验产品说明书的规范性。

## 3. 情感态度与价值观

通过本节的学习，进一步培养技术以人为本的理念，提高规范使用产品的安全意识，提高技术素养，培养严谨的科学态度。

## 四 教学重点与难点

重点：产品说明书及其重要性，产品说明书的写作；

难点：如何比较规范地撰写简单的产品说明书。

## 五 教学策略

根据本课的教学目标，我采用了讲授法、实物投影、多媒体展示、任务驱动、学生自主思考、合作讨论等多种教学方法相结合的策略。本节课的主要结构是“趣味性导入——知识建构——合作实践——总结评价——能力扩展”。具体做法如下：

2. 由鲁班锁的使用说明书引导学生归纳总结出产品说明书的概念及其作用；

5. 能力扩展（课后作业）：做个小调查：1. 产品说明书写作

形式多样化，除了上述的形式外，还有哪些形式呢？2. 给自己制作的通用技术作品（例如台灯）撰写一份产品说明书。

## 六 教学资源准备

1. 18副6根式鲁班锁及其产品说明书；
2. 7张便携式小板凳；
3. 6把手锯；
4. 多媒体；
5. 视频“苹果手机的使用说明” 以及“智能防盗系统动画说明书”。

## 产品设计商业模式篇五

我有一个文具盒。它的样子是长方形的，上面有一个穿着黄色的运动服，绿色的短裤，脚穿钉子鞋，踢着足球的米老鼠图案。

里面有两个拉链，拉开第一个拉链，放的是老师给我们的预习四步曲，还有书本上要背诵的内容。拉开第二个拉链，是单面胶、橡皮、铅笔、水笔与“长尺将军”和软尺们的“休息室”。

当我预习时，只要一打开铅笔盒，它就会告诉我，缺了哪一步。当我写作业时，水笔会帮我干净利落地完成。当我要划线时，尺子会帮我铺路。当我写错字时，单面胶能助我一臂之力。当我画画时，橡皮就来帮我。这些都是我学习上的好帮手，我的“好伙伴”。

随着我年级的升高，我对它们的感情也越来越深了。我是多么希望它们能一直跟我在一起，因为它们见证了我的成长，所以我要珍惜它们。

## 产品设计商业模式篇六

随着人们的生活水平的不断提高，人们也就越来越重视衣着品味和美观舒适度。伴随春天的渐渐走过，夏天就在不远处，为了伴随人们度过一个光鲜亮丽的盛夏，我公司特意设计了一批时尚靓丽的夏装，做工精细，面料高档，正适合人们的需要！我公司将进行“清凉一夏，美丽人生”一系列的宣传活活动，旨在增加消费者对我公司产品的了解，提高公司的知名度和美誉度，从而占领一定的市场份额！

### 二、与竞争品牌的比较

#### (1) 竞争对手分析

随着国内消费者消费观念的成熟和国

内市场的不断扩大，世界服装大牌也纷纷进

军中国，国内市场越来越成为世界的重要组

成部分。国外品牌纷纷进驻国内的一线城市

市，或专卖店或专柜。虽说其目前渠道较少，价格定位较高，但其对高档市场的影响和对国内时尚趋势的影响却是巨大的，基本占据了高档市场。同时国外品牌为了开拓更广阔的内地市场和占据中高档市场，与国内品牌合作的步伐越来越快，市场竞争也越来越激烈。

#### (2) 新产品市场特征



优势：本次服装设计系著名设计师设计，风格新颖，主题鲜明，

符合消费者对夏季服饰清凉时尚的需要，且用料高档，吸汗不沾身，

做工精细，价格合理，公司有较完善的营销体系，有一批固

户群！故有较强的竞争力！

劣势：国内服装品牌众多，不乏高中低档的各式服装，大打价

格战，这是一个极大的挑战！且公司品牌还不够响亮，忠诚客户不

多，市场有待进一步开发！

### 三、目标战略

#### （1）总体目标

提高人们的审美观和时尚意识，扩大公司产品的知名度和美誉度，从而带动产品销售量的增长！

#### （2）具体目标

第一，通过本次宣传活动，使凝梦服饰的知名度提高，并且定位在中高档水平，赢得消费者钟爱！

新产品宣传活动策划书

第二，提高市场占有率，从5%到10%。

#### 四、创意说明

(1)活动主题：凝梦夏季服装“清凉一夏，美丽人生”

(2)活动构成

服装搭配设计大赛

(3)宣传品

1，横幅

数量：4条

规格：10米\*1.2米 简黑体红底白字

位置：公司实体店门口

2，宣传册

内容：搭配衣服的方法，新款服装的介绍（有彩图），我公司的发展历史

规格□16k双面彩

数量：1000份

3，制作宣传片

#### 五、媒介宣传策略

第一部分，在报纸上做广告，提供报名方式及规则和奖励。

参赛者要把自己设计搭配的我公司的服饰拍照邮递到我公司指定地点，从候选者中挑50名进入现场的比赛。

第二部分，组织现场比赛时，搭建擂台，挂上条幅，请歌舞团助兴，也吸引观众！

## 六、活动计划

时间：5月14日——5月21日报名和筛选

5月22日利用星期天开展现场活动

地点：凝梦服饰旗舰店门口

负责部门：销售部和行政部，其他部门配合

活动安排：5月14日——5月21日报名和筛选

11：30——12：30歌舞表演并赠送优惠券

12：30——14：00下半场作品展示评比

14：00——15：00歌舞表演并赠送优惠券

新产品宣传活动策划书

## 产品设计商业模式篇七

我有一个漂亮的文具盒，它是开学的时候，妈妈买的。

它外表非常美丽。你看喜羊羊正在表演魔术，而站在旁边的灰太狼自然是军费的观众。蜗牛爷爷从家跑过来，笑着说：“喜羊羊，祝你喜气洋洋过大年。”只见灰太儿郎点了

根火柴，放了个烟花。烟花在空中“嘭”的一声，炸了个五颜六色，像一些小流星降落大地，真美呀！

文具盒不光外表美丽，而且内池内涵也很丰富。打开盒盖，第一层里住着自动笔小兵，笔芯加油站、橡皮司令和钢笔大王。每当我写字时，铅笔大王就出面让我写字，好像说：“写字写得好，未必是坏事。”每当我写字写错时，橡皮司令就出来让我擦，还说：“知错就改，善莫大焉。”第二层放着空的课程表，准备填写学期的课程。

我的成绩越来越好，还可离不开它。我喜欢我的文具盒。

## 产品设计商业模式篇八

本人\_\_\_\_\_，现任职于一家网络公司，出于个人爱好，业余从事文字创作。

很久以来，一直就想以自己大学生活情况为背景创作一个有关校园爱情的文学剧本。\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月，本人初步构思了作品框架，\_\_\_\_\_月完成第一稿，在随后的\_\_\_\_\_个月里，为了该作品的可看性，征求了多方意见，先后共修改\_\_\_\_\_次，最后于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日定稿完成。全文共\_\_\_\_\_节，总计\_\_\_\_\_字。

本人希望在完成登记认证手续后，以该文学剧本与相关投资方进行版权贸易，该剧本可被改编为电影剧本或电视剧本。

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日