



XX产品创新设计方案

设计者：**XXX**

XXXX公司

dtae

目录

1

设计方案产生背景、思路与介绍

2

XX创新产品对公司发展影响

3

产品业务结构设计图

4

产品构成图

5

客户市场需求分析

目录

6

竞争因素与风险分析

7

运营分析

8

公司XX创新产品优势

9

成本与效益估算

0

产品开展与XX创新产品担任角色关系

设计方案产生背景、思路与介绍

1

设计方案产生背景

随着公司业务逐渐增多，并且随着效劳时间的推移，与公司的客户将会越来越多，同时这类客户群都有着很强的需求来提升品牌与产品的知名度，然而目前虽然我们已给客户提供了网站效劳，并且主要推广效劳客户都是与公司建站的合作客户，对于已建好网站，但很需要品牌推广的客户效劳就非常的少了，所以同时也就失去了更多品牌之间合作的互利因素，并且目前公司为客户的品牌推广的类型还是属于分散型，所以有必要利用XX公司的品牌影响力，诚邀客户参加来解决这种分散的弱势，阿里巴巴之所以能够成功，最主要的一点，它集中了中小型企业客户，解决了分散问题，为他们提供了交易的平台，并为客户提供推广品牌与产品的平台，所以我们可以利用这种以公司品牌影响力来集中企业客户，为其提供提升品牌与产品知名度的平台，同时利用这种平台的长久影响，来带动公司品牌价值的提升，所以这种以集中国内甚至海外的XX公司合作客户的平台“XX公司-品牌与产品XX创新产品”的产生将会给客户与公司带来商机。

设计方案产生背景、思路与介绍

2

设计思路

XX公司-品牌与产品XX创新产品主要设计思路是为了解决与XX公司合作的客户，目前的凝聚力还缺乏的问题，以及提升产品形象与品牌知名度的不专一问题，以及为更多需要品牌推广的非公司合作客户提供效劳，因此，此平台的建立的目的是为客户建立统一物件，同时使得品牌知名度与产品形象得到快速的提升，并且获得更多客户为主要目标。

首先，新产品设计包括管理后台，和具有公司特色的展示前台，所以技术上可以满足设计要求。

其次，前期平台产品与需要提升形象的品牌来源于与公司合作的客户，可以诚挚邀请包括目前B2C、B2B、以及定制工程的相关客户，因此可以把不同类型的中小型企业集中到同一个展示平台，扩大公司的品牌影响力以及提高客户的产品销售量，并且随着产品得到客户的亲赖而逐渐提升品牌形象。

最后，随着公司XX创新产品的稳定，会获得更多客户加盟，并且可以通过收取展示位费用，展示时间费用，竞价费用，推广费用，以及不同企业品牌知名度提升费用等来实现收益。因此XX创新产品是一个具有长久，并且对公司品牌知名度的提升，以及签约更多客户有着很大帮助的新型电子商务效劳产品。

设计方案产生背景、思路与介绍

3

产品简单介绍

自己设定的产品简单介绍与分析业务

精品资料网 (<http://www.cnshu.cn>) 专业提供企管培训资料

设计方案对公司开展的影响

1

设计方案对公司开展的帮助

公司品牌
XX创新产品

凝聚加盟客户的品牌影响力

让品牌推广效果更好表达给客户

把公司的品牌推广表达的更专业

吸引更多潜在客户

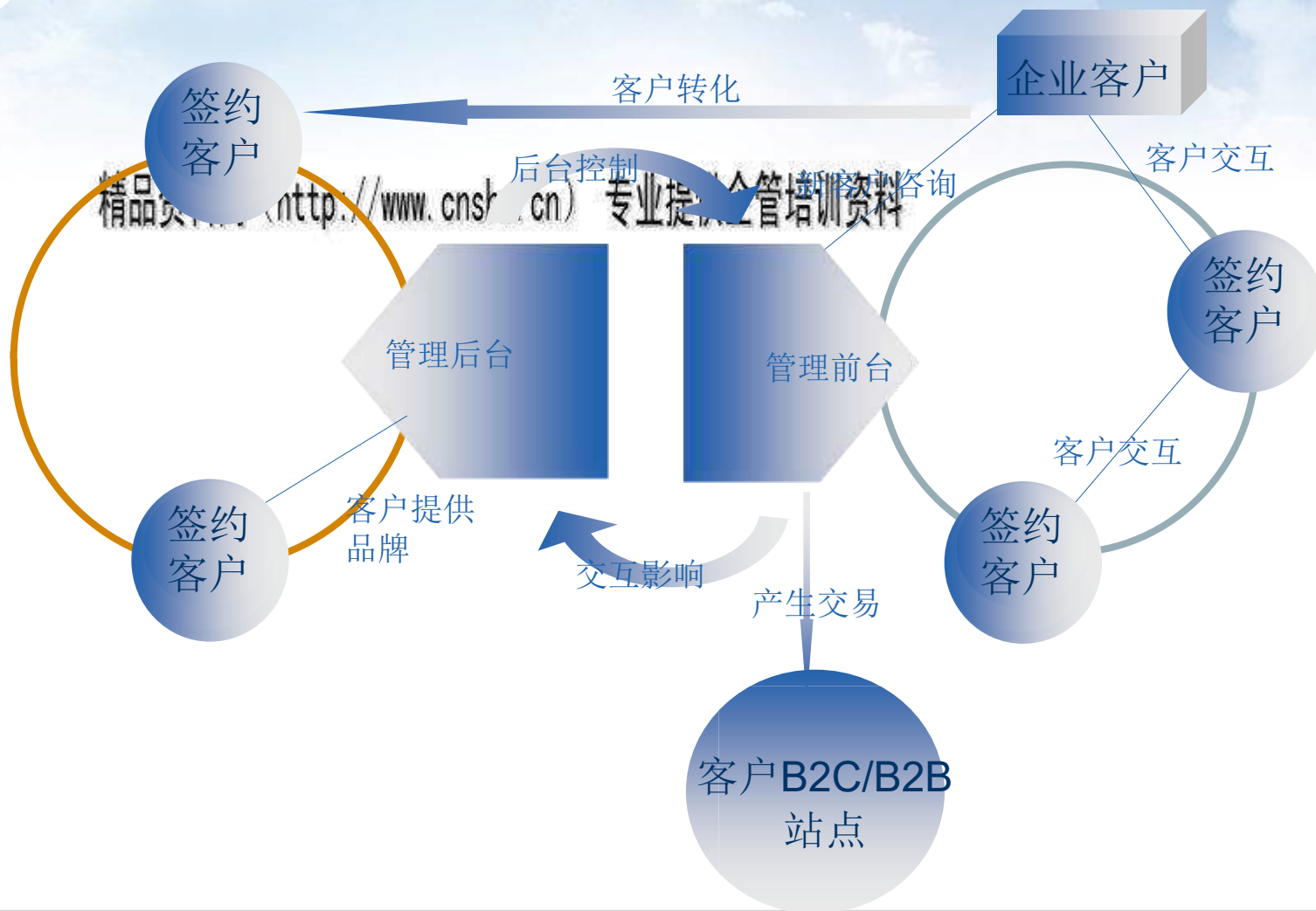
增加公司赢利

精品资料网 (<http://www.jingpinziliao.com>) 专业提供企业管理培训资料

产品业务结构设计图

1

产品业务结构设计图



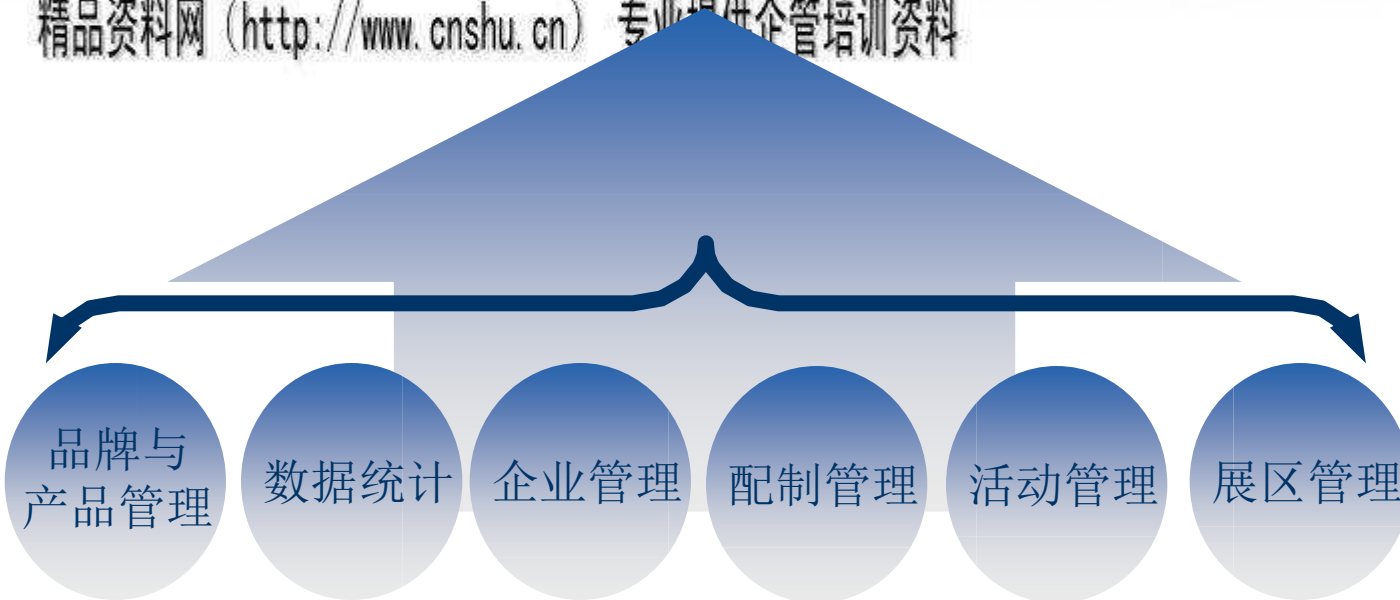
产品开发构成结构图

1

产品后台构成结构图

XX创新产品-管理后台

精品资料网 (<http://www.cnshu.cn>) 专业提供企管培训资料



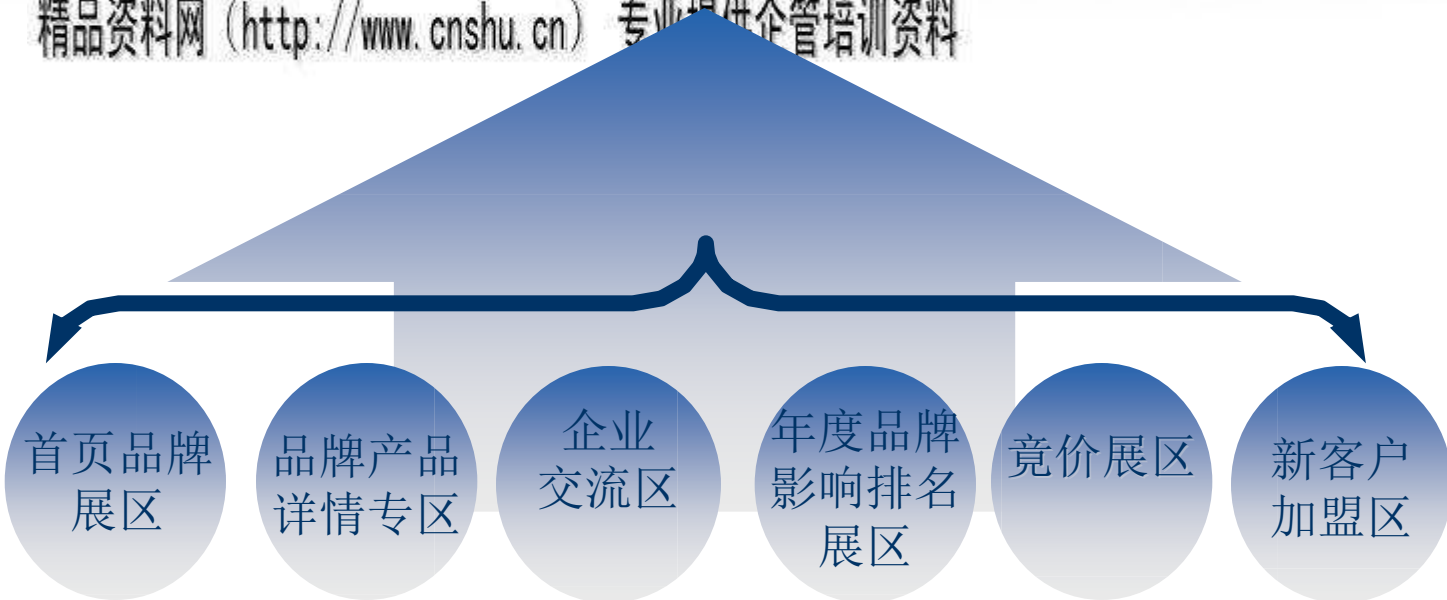
产品开发构成结构图

2

产品前台构成结构图

XX创新产品-展示前台

精品资料网 (<http://www.cnshu.cn>) 专业提供企管培训资料



客户市场分析

1

客户需求分析

客户需求

精品资料网 (<http://www.cnshu.cn>) 专业提供企管培训资料

快速

快速提升品牌知名度
快速提升产品形象
快速提升销量

专业

专业的效劳
专业的推广方法
专一客户群

价格

展示价格优惠
资金投入清楚
资金投入效益

认可

业内人士认可
推广效果认可

客户市场分析

2

XX公司开发XX创新产品优势

开发XX产品优势



客户资源丰富



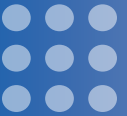
公司品牌影响力广



技术与推广方法优势



影响客户群针对性强



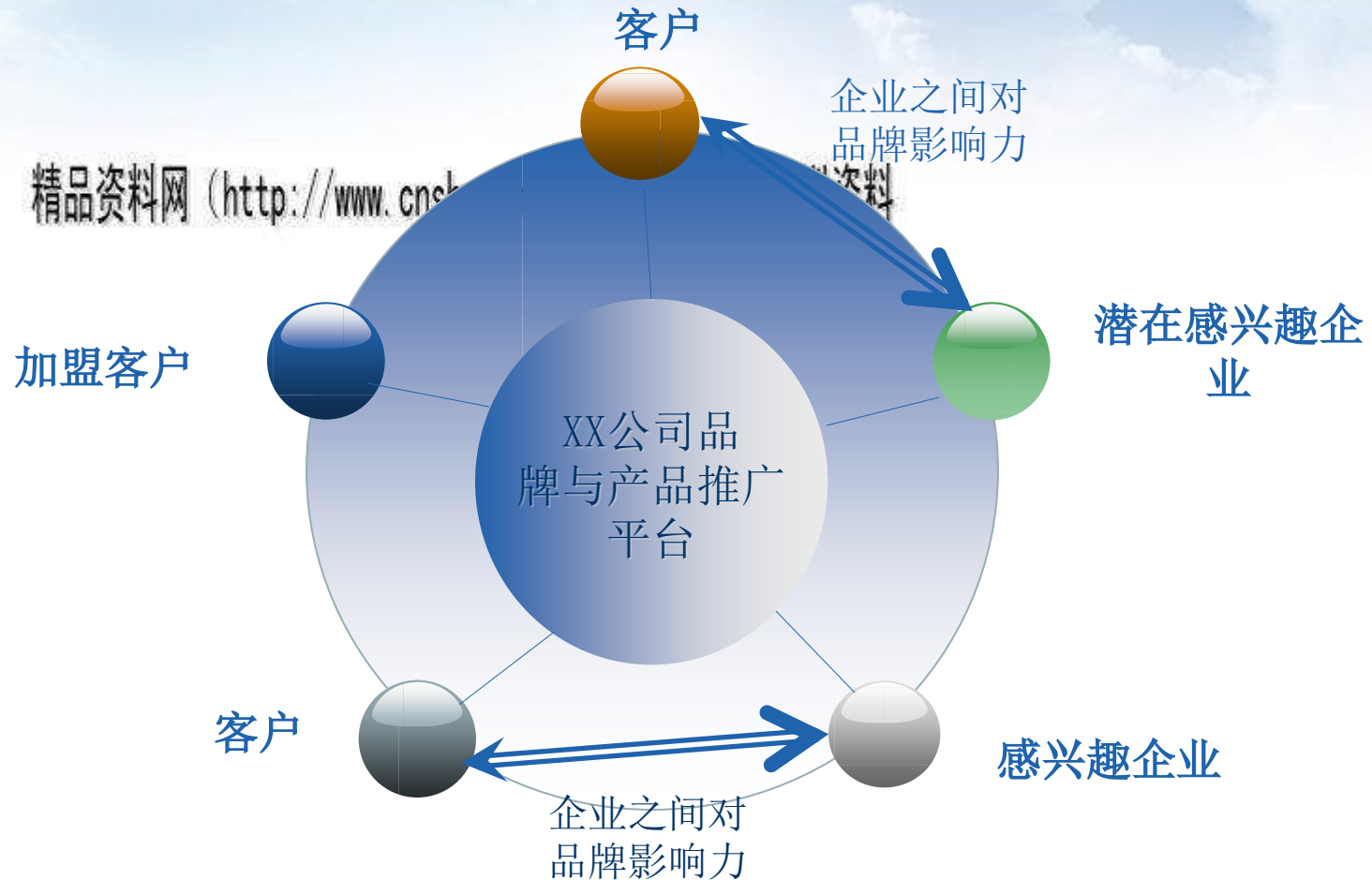
品牌推广效劳范围广

精品资料网 (<http://www.jingpinzili.com>) 专业提供企业管理培训资料

客户市场分析

3

集中企业客户品牌与产品的益处



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/056011105123010132>