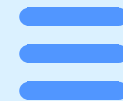


# 灯饰创业计划书





contents

# 目录

- 市场分析与定位
- 产品策略与规划
- 品牌建设与营销推广
- 生产运营及供应链管理
- 组织架构与人力资源配置
- 财务预测与投资回报分析

01

CATALOGUE

# 市场分析与定位



# 行业现状及趋势

## ● 行业规模

随着人们生活水平的提高，对家居装饰的需求增加，灯饰行业规模不断扩大。

## ● 行业增长

近年来，灯饰行业保持稳步增长，预计未来几年将持续增长。

## ● 行业趋势

智能化、个性化、环保节能等成为灯饰行业发展趋势。





# 目标市场与消费者群体



## 目标市场

中高端家居装饰市场、商业照明市场、酒店照明市场等。

## 消费者群体

追求品质生活的家庭、商业场所、酒店等。



# 竞争对手分析

## 主要竞争对手

知名品牌灯饰企业、新兴灯饰品牌等。

## 竞争对手优势

品牌知名度高、产品线丰富、销售渠道广泛等。



## 竞争对手劣势

价格较高、创新不足等。



# 市场机会与挑战

## 市场机会

- 个性化定制服务、智能家居照明系统、环保节能产品等。

## 市场挑战

- 市场竞争激烈、消费者需求多样化、技术更新换代快等。

02

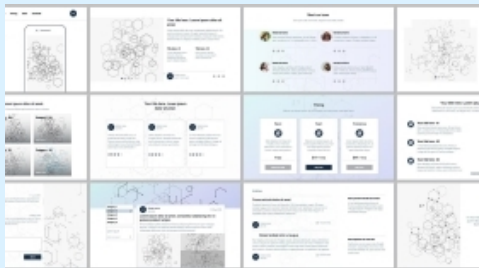
CATALOGUE

# 产品策略与规划





# 产品线规划及定位

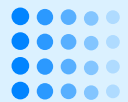


针对不同市场需求，规划多个产品线，包括家居照明、商业照明、工业照明等。

根据目标消费者群体，对产品进行精准定位，如高端定制、时尚简约、智能科技等。



结合市场趋势和流行元素，定期更新产品线，保持品牌活力和市场竞争能力。



# 研发创新与差异化设计



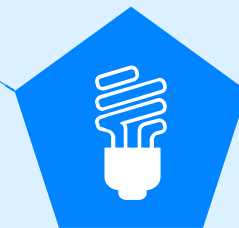
加大研发投入，引进先进技术和设计理念，提升产品创新能力。



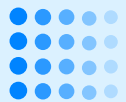
通过与设计师合作或自主设计，打造具有独特美感和实用性的灯饰产品。



注重知识产权保护，申请专利保护独特设计和创新技术。



深入研究消费者需求和心理，设计出符合消费者期望的差异化产品。



# 品质保证与测试认证

01

建立完善的质量管理体系，确保产品品质稳定和可靠。

02

引进先进的生产设备和工艺，提高生产效率和产品合格率。

03

对产品进行严格的测试和认证，确保符合国家相关标准和国际认证要求。

04

提供完善的售后服务和技术支持，增强消费者信心和品牌忠诚度。



# 供应链整合及优化

与优质供应商建立长期合作关系，确保原材料品质和稳定供应。



对供应链进行全面梳理和优化，降低采购成本和库存风险。

引进先进的供应链管理系统，实现供应链信息化和智能化管理。



建立快速响应机制，对市场需求变化做出及时调整和优化。

03

CATALOGUE

# 品牌建设营销推广

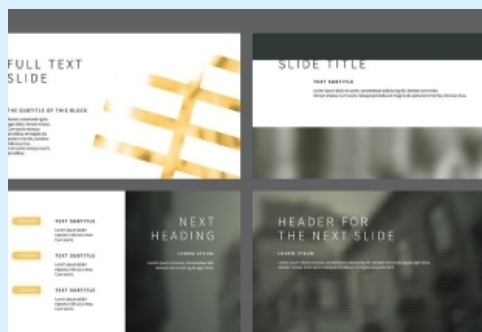


# 品牌形象塑造与传播



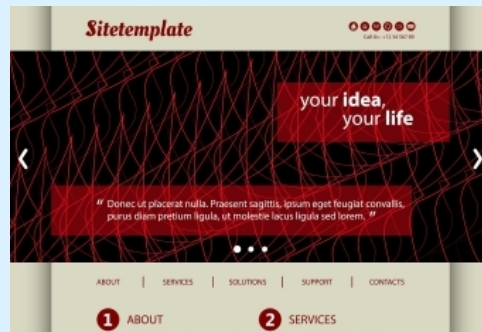
## 品牌定位

明确品牌的核心价值和目标受众，塑造独特且易于识别的品牌形象。



## 视觉识别系统

设计统一的品牌标识、字体、色彩等视觉元素，强化品牌印象。



## 品牌故事

通过讲述品牌背后的故事，传递品牌理念和情感价值，增强与消费者的情感连接。



## 媒体传播

利用广告、公关、内容营销等多种手段，在各类媒体平台进行品牌形象传播。



# 线上线下营销渠道拓展

## 线上渠道

---

利用电商平台、社交媒体、自建官网等线上渠道，进行产品展示和销售。

## 线下渠道

---

通过实体店、展会、设计师合作等线下渠道，提供产品体验和购买服务。

## O2O融合

---

打通线上线下渠道，提供无缝衔接的购物体验，如线上预约、线下体验等。



# 促销活动策略制定



## 节日促销

利用节日氛围和消费者购物需求，推出有针对性的促销活动。



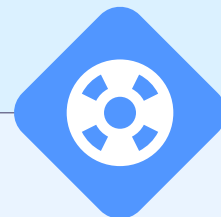
## 团购与合作

与相关企业或团体合作，开展团购活动，扩大销售规模。



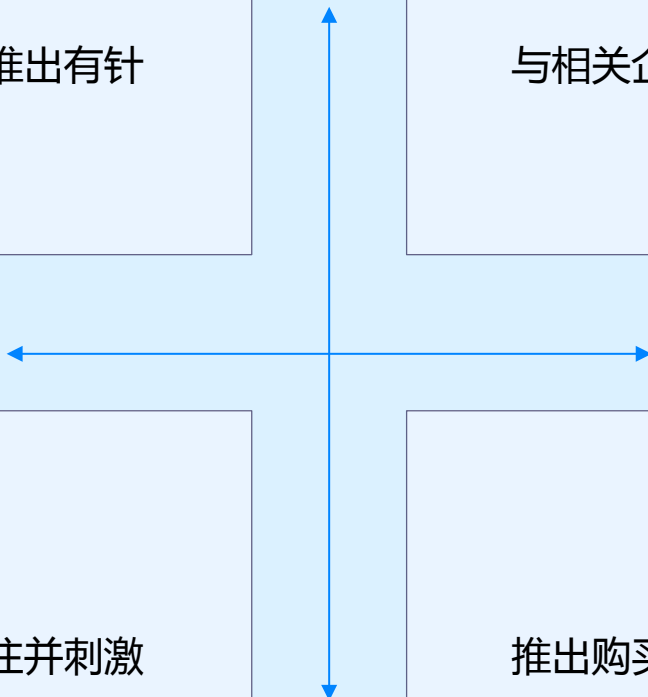
## 限时秒杀

通过限时低价促销，吸引消费者关注并刺激购买欲望。



## 赠品与抽奖

推出购买赠品或购物抽奖活动，增加消费者购买附加价值和趣味性。





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/095033024222012012>