



## 1.项目简介（不低于 200 字）

在产品构思上，拟设计出一款适合婴儿成长的多功能吊扇。这款吊扇为婴儿量身定做，内置摄像头、音响等设备，外置液晶屏检测数据，兼具娱乐、早教以及监测等功能。然后将该款产品进行批量生产，投入市场运营，通过积极推广与宣传，让产品品牌获得一定的社会影响力和竞争力。

### 产品特点：

（整个可拆卸组装）四周有 LED 小灯，吊扇可以 360 度旋转，可以上下滑动伸缩。最重要一点，也是我们的主要卖点，便是变频自然风，把有序的机械风变成了无序的风，这种出风方式呈现出的是风扇的风速、风量的快、慢、强、弱都是随机、不重复的，但又是最接近自然界的，给婴儿提供最接近自然的环境。

其中间有缝隙：内置小型 360 度摄像头，可远程监控宝宝状态和拍照，可用配带的迷你遥控器或者手机连接控制拍照。

其上方有音箱：播放各类音频，可哄婴儿入睡，同时也可以播放有助于婴儿的有声读物（早教功能）。

其上方安装一小型液晶屏，可调试风扇的风力，显示婴儿温度、活跃程度、生理状况、室内温度、湿度，并提示需求。

有专用 APP 可对婴儿的成长状况、生活习惯、照片、影音等进行记录，并针对具体标准制定出相应的改善措施。

有摄像头；可以随时记下孩子的一举一动，父母就不用费心费力亲自去记录孩子的成长，更多地关注孩子是否快乐。

有液晶屏和专用 app；目前，婴儿患病的几率增加，防不胜防，吊扇有液晶屏随时监控，并有 app 指导，可以预防和减少婴儿患病；并且多了有声读物，宝宝的生活会更有趣，成长会更快乐！

有遥控装置，相对于传统的风扇来说，操作方便，节约时间，节省精力。

有安全的材料，保障了儿童的成长健康。

扇片内置太阳能充电，在晴天可以随时给电子设备充电，绿色环保。

<b>2. 项目实施整体设计</b>	
<b>关键要素</b>	项目设计、实施步骤
<b>观测标准</b>	项目设计及实施步骤清晰、合理、规范，充分考虑能否达到项目运作需求（不低于 500 字）
<p><b>自评说明：</b></p> <p>在此次创新创业训练实践中，我们拟设计推广一款可拆卸组装的三片式的智能婴儿吊扇。在四周有 LED 小灯，可以满足夜间照明。在吊扇下端安装了可以 360 度旋转的摄像头，可远程监控宝宝状态和拍照，可用配带的迷你遥控器或者手机连接控制拍照，能全方位、无死角的拍摄到孩子的每个瞬间。内置音响，播放各类音频，可哄婴儿入睡，同时也可以播放有助于婴儿的有声读物(早教功能)。专门研发 APP 来获得智能吊扇所拍到的所有数据。吊杆设计成可以上下滑动伸缩的，这样更能方便在不同位置休息的小朋友。有遥控装置，相对于传统的风扇来说，操作方便，节约时间，节省精力。有安全的材料，保障了儿童的成长健康。扇片内置太阳能充电，在晴天可以随时给电子设备充电，绿色环保。最重要一点，也是我们的主要卖点，便是变频自然风，把有序的机械风变成了无序的风，这种出风方式呈现出的是风扇的风速、风量的快、慢、强、弱都是随机、不重复的，但又是最接近自然界的，给婴儿提供最接近自然的环境。</p> <p>但是在实际模拟将机械风转变为自然风的过程中，发现三片式的吊扇无法完美做到这一点。因为我们通过不同扇片不同频率的转动打乱原来的统一风向，使产生的风力自然、绵和，更适应小婴儿的成长。因此后期把三片式的智能吊扇修改为多片式智能吊扇，能更好的达到我们预想的效果。</p> <p>在保证产品思路没有差错的情况下，我们开始设计产品线路图和外观图纸，将完成后的图纸交给外包公司进行组装生产。前期会进行一系列的营销策略推广引起社会各界的高度关注，率先抢占市场。在产品的推广过程中，采用线上、线下多种方式来吸引消费者，并派专人宣传讲解到位。后期我们会持续跟踪记录消费者的使用情况，积极接收反馈意见，力图在消费者和公司自身以及市场评价等多方面压力下不断更新与进步，做出属于我们自己的最好的产品，赢得社会大众的信任。</p> <p>在公司品牌设计上，采用单一品牌策略，这样以便节省产品的促销费用，同时采用这种策略，也有便于新产品开拓市场，更有利于品牌的成长，提升品牌价</p>	

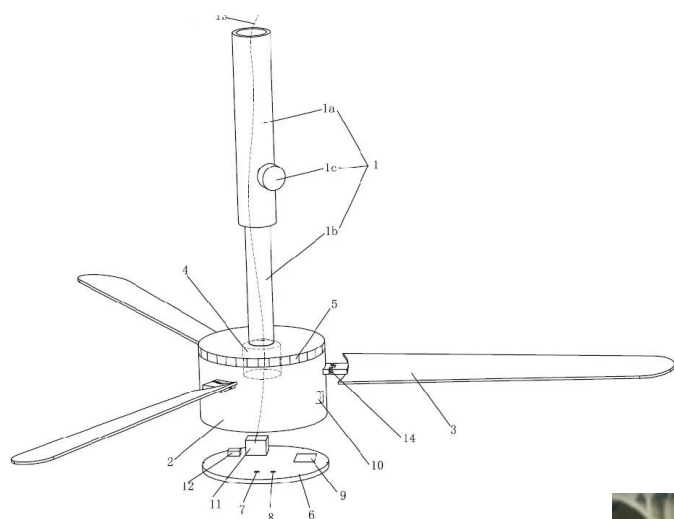
值。在包装上，我公司重在把艺术和技术的有效结合，实现现代审美观念，可以结合小朋友的成长需要以及家长和小朋友的喜好来设计外观，在保证产品质量安全的基础上，把作品作为家中装饰展现的一部分。在价格上，由对于生产这种智能吊扇的单个成本面言，初步调查估计每个智能吊扇的成本在 400 元左右，根据对市场价格现有智能产品的了解，以及产品的特性和该产品所处产品生命周期的阶段性，为了能尽快开拓、进入市场，我公司在新产品引入期采用的主要价格策略就是快速掠夺策略，即以高价格高促销水平进入市场。我公司预期把产品的团购价订在 700 元左右，而零售价则订在 899 元左右。在销售策略上，选好区城市市场代理商，直供模式，根据产品的特点直接进入终端零售商，区域自己直供。直供力区域包销、根据区域情况产品销售模式选择，直供当地大卖场(进场费用、做品牌宣传形象)区域地包负责渠道销售，地包不能辐射的区域自己直供操作，防止区域类串货，加上一个直销模式。(利润最大的点)，通过电视直销，网络，邮件等方式，由终端消费者直接购买的形式如果是新产品看新产品新体现在哪个地方，是功能款式，还是行业，针对不同产品进行不同的市场推广上游厂家的支持，区域代理制度、市场推广费用都是一定比例分担。在销售渠道方面，主要为线上和线下两个渠道。线上销售：了解潜在消费者的需求，与有强大实力的线上平台合作，客户预交一定数额的定金后，进行一对一的沟通，让客户提出自己的个性化，独特的要求，生产完成、到货验收后，交全余下价款，后续进行会员制，并记录信息和跟踪记录，了解会员基本情况。提供相关参考意见，开展孕婴讲座，建立交流平台，定时举办优惠活动。

线下销售：专卖店和代理商。

通过此次创新创业项目模拟训练，学生增加了很多课本以外的知识，开阔了学生眼界。在此过程中，我们有请到相关专业的老师为我们解疑答惑，也接收到了来自其他专业的同学的积极帮助和丰富的知识资源，不但锻炼了学生的团队合作能力，还让每个同学在项目的不断打磨过程中迅速获得成长，一遍一遍的模拟、查漏补缺，在这个过程中锻炼了学生更为缜密的分析能力和更为清晰的逻辑能力。更现实的因素，一旦创业成功将获得一笔巨大的、前所未有的财富，而这又成了激励他们发展的动力。激发他们能出人头地的上进心和进取心，这种来自社会压力的倒逼，可以使学生更珍惜能学到知识的美好的校园时光。所以该活动能

充分促进学生的职业自立，塑造大学生的创新创业理念，推动大学生创新创业实践活动向纵深发展，培育出一批创新创业的领军人物，逐步提升大学生整体创新创业的水平。

**佐证材料：**



**3. 运营情况**

<b>关键要素</b>	项目开展情况
<b>观测标准</b>	项目实施过程能够真实可观测，具有阶段性进展或成果。 (不低于 500 字)

**自评说明：**

在产品引入期，我公司采用快速掠夺策略，可以采取线上线下多种宣传手段，还可以搞些免费体验的活动：如通过在 APP 上坚持打卡等活动返回消费本金等，让消费者获得最佳体验感，以赢得好口碑和消费者的信赖，吸引目标市场的注意，加快市场渗透。在产品成长期，要尽可能地延长的产品的成长期，根据用户需求和其他的市场信息，不断提高产品质量，努力发展智能吊扇引人注目的外观，增加新功能。同时加强促销环节，树立强有力的产品形象。在产

品成熟期，要进行产品改良策略，进行质量改进、特点改进、样式改进，改进产品品质或服务后再投入市场。在产品衰退期，要采用集中策略，把资源集中使用在最有利的细分市场、最有效的销售渠道和最易销售的智能吊扇上、款式上，缩短战线。

### **品牌策略**

在公司品牌设计上，采用单一品牌策略，这样以便节省产品的促销费用，同时采用这种策略，也有便于新产品开拓市场，更有利于品牌的成长，提升品牌价值。

### **包装策略**

在包装上，我公司重在把艺术和技术的有效结合，实现现代审美观念，可以结合小朋友的成长需要以及家长和小朋友的喜好来设计外观，在保证产品质量安全的基础上，把作品作为家中装饰展现的一部分。

### **价格策略**

由对于生产这种智能吊扇的单个成本面言，初步调查估计每个智能吊扇的成本在 400 元左右，根据对市场价格现有智能产品的了解，以及产品的特性和该产品所处产品生命周期的阶段性，为了能尽快开拓、进入市场，我公司在新产品引入期采用的主要价格策略就是快速掠夺策略，即以高价格高促销水平进入市场。我公司预期把产品的团购价订在 700 元左右，而零售价则订在 899 元左右。

### **销售策略**

在经销方面：选好区域市场代理商，直供模式，根据产品的特点直接进入终端零售商，区域自己直供。直供力区域包销、根据区域情况产品销售模式选择，直供当地大卖场(进场费用、做品牌宣传形象)区域地包负责渠道销售，地包不能辐射的区域自己直供操作，防止区域类串货，加上一个直销模式。(利润最大的点),通过电视直销,网络,邮件等方式,由终端消费者直接购买的形式如果是新产品看新产品新体现在哪个地方,是功能款式,还是行业,针对不同产品进行不同的市场推广上游厂家的支持,区域代理制度、市场推广费用都是一定比例分担。

在销售渠道方面，主要为线上和线下两个渠道。

线上销售：了解潜在消费者的需求，与有强大实力的线上平台合作，客户预交一定数额的定金后，进行一对一的沟通，让客户提出自己的个性化，独特的要求，生产完成、到货验收后，交全余下价款，后续进行会员制，并记录信息和跟踪记录，了解会员基本情况。提供相关参考意见，开展孕婴讲座，建立交流平台，定时举办优惠活动。

线下销售：专卖店和代理商

专卖店：在高端商厦中或其他高消费路段处开设专卖店，内设置淘气堡，便于妈妈买东西时，让孩子放心玩耍；

代理商：选择富裕地区，发展代理商，每月底薪加提成，同时制定赏罚制度，防止串货等问题。

**佐证材料：**

4. 运营成果	
<b>关键要素</b>	运营成果
<b>观测标准</b>	项目具有真实可观测的运营成果，不低于1000字。（相关图片、证书、成果等）需提供佐证材料。

## 自评说明:

**成果经济技术指标:** 实用新型专利 1 个。

**学生知识、能力、素质方面提升的预期效果:**

通过此次创新创业项目模拟训练,学生增加了很多课本以外的知识,开阔了学生眼界。在此过程中,我们有请到相关专业的老师为我们解疑答惑,也接收到了来自其他专业的同学的积极帮助和丰富的知识资源,不但锻炼了学生的团队合作能力,还让每个同学在项目的不断打磨过程中迅速获得成长,一遍一遍的模拟、查漏补缺,在这个过程中锻炼了学生更为缜密的分析能力和更为清晰的逻辑能力。

大学生下企业也将为企业带来更多的新鲜血液。大学生可以充分发挥出知识丰富、素质优秀、思维敏捷、见解独特、青春活泼的独有特点,为企业的各项实践活动增添一道崭新而亮丽的风景。

更现实的因素,一旦创业成功将获得一笔巨大的、前所未有的财富,而这又成了激励他们发展的动力。激发他们能出人头地的上进心和进取心,这种来自社会压力的倒逼,可以使学生更珍惜能学到知识的美好的校园时光。

通过模拟训练,以及对一些企业的了解,能够使他们提早了解各种社会商务形态、活动流程;结识众多的社会各界人士,提前建造属于他们自己的广阔人脉网络。还可以锻炼在各种不同商务活动中言行举止等各方面的能力,为以后顺利进入社会,取得事业的成功打下坚实的基础。


所以该活动能充分促进学生的职业自立,塑造大学生的创新创业理念,推动大学生创新创业实践活动向纵深发展,培育出一批创新创业的领军人物,逐步提升大学生整体创新创业的水平。

佐证材料：



项目负责人所属学院推荐意见:

同意!

学院负责人(签字):  盖章:

2023年6月19日

