

2023年电子产品设计总结 产品设计质量 分析报告(通用9篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇一

质量是企业的生命。与国际产品接轨，给国内的产品带来了前所未有的挑战。而我公司产品又是与油田接轨，产品质量尤为重要。今年初，我公司比以往更加重视产品质量，通过加强内部管理和技改工作等一系列措施来提高产品质量。截至12月底，全面完成了公司下达的产品质量指标。在顾客反馈满意程度调查来看，顾客对我们的工作是满意的，但也存在着不足，在沟通方面还是欠缺的，希望在新的一年里，多交流、多沟通、发现问题及时解决，达到顾客满意。从原辅材料的入厂到成品出厂都严格按内部标准执行，在各工序间制定了质量控制标准。确定了监督人员，对特殊过程的人员及设备进行了严格的检定，对过程加强了信息反馈机制。使各个过程持续受控进行。

供销部： 物资供货及时率： 100%；

市场销售部：

交货准确及时率： 100%；

顾客满意度： 96.5%；

质量检验部： 出厂产品合格率： 100%；

产品质量与去年同期相比，产品交付合格率有了提高，充分证明我公司质量管理上了一个新的台阶。但过程检测合格率仍有待提高，需增加管理人员，加强过程监测。

通过对供方的调查，我们对供方的生产能力和产品质量保证能力有了较感性的了解。有助于我们选择优秀的合作伙伴，为延续监控合格供方的供货业绩，我们设计了《合格供方质量评价报表》，每月统计，各合格供应商的供货数量和供货质量，有效监控了原物料的及时性、合格率。1-12月份的物料供货及时率均为100%。上年在供货能力和产品质量保证能力的方面，通过比较各部门的综合评定，最终确定了保留了比较好合格供方。

以上措施和运行结果可以看出，本公司所建立的供方控制方法是适宜的，有效的，有利于确保原材料质量的稳定性和供货的及时性。车间的操作过程均能按照《工艺文件》和《工艺操作规程》的要求操作，严格按照要求做好首件检验、过程监视记录，车间现场采用巡回检验和生产标识相结合的管理方法、确保有效传递，有效地控制产品质量。

生产设备的稳定是产品质量稳定的关键，因此我们制定了设备保养计划，有效的设备管理规定，明确了保养的要求和完好判定的标准。对所有的操作工的操作技能今年进行了岗位技能培训并及时考核，大大提高了员工的操作技能和质量意识。

1、公司合格率：99.94%

一车间一次交检合格率：99.99%

二车间一次交检合格率：99.88%

由此可以看出我公司所建立的对生产过程的控制方法是有效的，也是适合我公司的过程动作的。

总之，通过贯标工作，规范了质量管理，提高了员工质量意识，增强了产品的市场竞争能力，提高了企业经济效益。

但是，体系运行也存在不足。部分纠正措施/预防措施在实施过程中，未能对责任部门和实施人进行有效后续的验证；部分管理和操作工都认为工作忙，部分记录做的不及时，过段时间又忘记，使工作不能做到位。下一步，必须首先加大对员工特别是中层管理干部的岗位技能及管理的培训。从今后发展来看，还需加大力度对设备的投入，运用体系管理的经验，加大对生产各环节的监控，加强现场管理，努力提高产品质量。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇二

1. 管理cad设计的每日运行情况，制订工作计划, 与客户及供应商联系。
2. 负责跟踪所有项目进度，向财务总监咨询后批准有关超额费用。
3. 能够运用项目管理工具对设计小组进行控制管理。
4. 确保座椅总成及分总成的bom表的正确完成。
5. 与部门所有员工、供应商和内外部客户协同工作以确保发放正确的数据及信息。
6. 核准更改控制文件及dfmea的准确。
7. 负责确保所有项目的数据正确。
8. 负责培训、培养员工，帮助员工发挥优势，确保cid和接替计划的有效实施。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇三

formia (芳美亚)创建于1928年，曾为丹麦皇家剧院及欧洲皇室提供御用设计，上个世纪八十年代末开始formia(芳美亚)逐渐把目光转向时尚白领女性。“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”，短短几年里formia(芳美亚)已在世界各地设有近百家特许经营店，深受全球女性的青睐。无论时尚如何变迁formia(芳美亚)始终坚持自己时尚、经典、雅致的品牌路线，牢牢拥有一批有相当消费能力的忠实顾客群。

本次策划的目的主要是推广产品在湖南上市，通过推广实现产品在湖南中高端女性饰品市场占有一定的市场率，通过在友谊商城，王府井，平和堂等高端商场来宣传推广自己的产品，提高formia的知名度，打击竞争品牌，提高销售额等。

本策划方案的主要内容包括市场分析、新品分析、新品swot分析、产品定位、推广目标、推广策略、经费预算、效果评估。

(一) 企业的宏观环境以及行业分析（1分）

经济环境：随着我国经济的不断发展，湖南整体经济也随着提高，人们的收入也不断提高，消费能力也迅速提升。所以越来越多的女性会更加的注重自己的外表，这就促进了formia进军湖南市场。

人口环境：湖南是一个人口大省，随着城镇化的发展，越来越多人集中在二线城市，而且许多女性注重的是质感，这就为formia提供了更多的消费者。

行业分析：我国的女性饰品人均占有率很低，需求旺盛、潜力巨大。据我国权威机构对中国女性饰品市场的调查，女人占据饰品消费市场的最大份额。世界四大时尚之都以及东京、

香港等城市的饰品年贸易总量近1000亿美元，我国女性饰品人均占有率不足5%，而东京68.2%、新加坡48%、香港54%、韩国68%、马列来西亚为47%，泰国为68%。市场经济的飞速发展，女性的生活品味、生活质量，正在发生着质的飞跃。所以此次可以打开湖南市场，提高人均占有率。

（二）消费者对产品的偏好分析（2分）

formia从以前只为皇家御用，到现在飞入百姓家，由此可见formia的产品是针对各阶层的消费人群，而现在女性追求女饰是更加注重质感和优越感，以及时尚感，对于价格不像以前那样注重了。

（三）竞争产品分析（2分）

1. 最近流行的格子铺，有多种格子组成一个专卖女性饰品的店，它的成本低，并且价格低，但是它所卖的物品是否是正品，让大家有所怀疑。所以质量是一个问题。

2. 近两年兴起的“名创优品”miniso名创优品是国际著名休闲百货品牌，由著名设计师、日本“自然使者”三宅顺也先生创办，是全球“生活优品消费”领域的开拓者和领导者miniso名创优品奉行“简约、自然、富质感”的生活哲学和“回归自然，还原产品本质”的品牌主张，在时尚消费前沿市场先后刮起“生活优品消费”之风。其主要卖的产品也就是女人的天堂，近两年发展的速度特别快。注重自然感，实惠，只要没标价的都是十元，并且质量又不错，现在有一定的知名度，但是日本与中国有历史仇怨，这也会影响到它的发展。

3. 同样性质的三福sanfu也是以低价，专卖店的形式，其劣势就是消费者会觉得它的货在外面地摊上会有同类型的，没有多大的改变，只是换了包装。

(四) 产品上市的竞争状况 (2分)

从上面可以看出，以同样类型的女性市场的天堂，基本都是由低价，然后有一定的知名度，对formia有一定冲击，所以formia可以有自己的专卖店，生产不同类型，针对不同的消费层次，有相对应的产品。要多关注娱乐新事件以及流行元素，跟得上潮流，要加强多种渠道的建设，创造出属于自己的独特的品牌文化。

(一) 新产品特点描述 (4分)

经过不断的开发与研究formia的产皮不断丰满，主要有发带发夹发簪、太阳镜等上万种饰品。它的核心理念是时尚中的高贵，典雅中的绚丽，给女性不一样的美。

(二) 新产品核心利益点分析 (6分)

formia的由来注重是高贵的爱情，由此可见，它是将自由，时尚，个性，温馨等元素来创造出属于的品牌，给人精神上的支柱，给女性一种独特的美，满足女性的爱美之心，将美最大化formia适用各阶层的女性，以大众化的形象，但又不失内涵，高贵。所以只要区别好竞争者，制定出自己的产品特色，让大众知道，印象深刻。

(一) 新产品优势 (2分)

(二) 新产品劣势 (2分)

(三) 新产品机会点 (2分)

(四) 新产品威胁点 (2分)

(一) 市场细分

（二） 目标市场

目标市场选择主要是针对18至30岁，月收入在三千以上的女性。

（三） 市场定位

formia主要定位在中高层次的消费群体，满足不通过层析的需求，以中等价位为主，年轻时尚女性为主要消费群体。

（一） 营销目标（2分）

formia 第一年在湖南市场的销售总额达到6000万以上，利润额达到1200万湖南的市场占有率为10%以上。

在湖南市场要有一定的知名度，通过微博微信为媒介，打广告等，然后在第二年扩展到市以下的地区。

（二） 具体目标（3分）

首先在湖南的各个市进行铺货，然后根据第一年的业绩，慢慢扩展到市级以下。

六 推广策略（20分）

（一） 广告语、广告主题设计（5分）

广告语1：女人的天堂，装扮你的世界

广告语2：我因你而精彩，你因我而魅力

广告语3：童话般的爱情，你若想拥有，就来购吧。

广告主题：时尚中的高贵，典雅中的绚丽

这一主题是根据formia的理念来的，注重的是女性追求的靓丽与时尚，以及有品质的生活。

(二) 公关活动宣传活动安排（5分）

1□formia产品发布会

主题□formia有你更精彩发布会

活动时间：新产品在湖南上市前一周

活动地点：大型商场及专卖店

活动流程：

请湖南主持人xx主持发布会，宣布发布会开始

由formia的董事介绍企业发展及研发投入

由模特来展示formia的各种饰品。

邀请谢娜做formia产品代言人，即是主持人又是代言人，给人们一种信赖感，用一场饰品展示会来开场，用模特来把饰品的魅力展现出来。

2、慈善捐赞活动

主题□formia的爱心饰品之旅

时间：新产品上市后一周

地点：在各大街头驻扎一个爱心社，将大家所捐赠的物品，以及本公司所捐赠的饰品送往各个贫困区，让贫困地区的女性，也能美起来。

通过这种活动宣传formia的社会责任，同时也促进消费者购买，因为人们做好事过去不留名，现在是爱心让人看得见，传递社会正能量。

(三) 其他促销活动 (5分)

1、有对象没对象都来吧

促销主题：爱美，爱她，爱自己，爱formia就购了

时间：情人节当天

地点：各大型商场及专卖店

活动前期宣传：到各中高档小区发促销活动“通知”，将海报以“通知”形式张贴电梯内或楼道入口，通知比较引人注目，以为是物业的通知，这比海报效果要好。

活动前期还可以利用微信，要求新产品销售顾问、业务代表、公司职员向朋友圈发促销活动微信，朋友微信一般有信赖感，以口相传。

活动实施期：活动当天，利用前期的宣传，组织当天的人员和活动。

2、三八妇女节促销

以孝心、爱心的名义进行促销。子女给妈妈购买，老公给老婆买礼物。购买时是子女的名义、老公的名义，但收货者是母亲和妻子，同时送货前给母亲或妻子送出一束康奶馨。

(四) 媒介选择 (5分)

1、电视媒介

代言人所展示出formia的魅力所在

2、微博微信

利用微博微信集赞的方式，来获得礼品，可以夸大知名度，并且利用的也是朋友圈，形成一种可靠度。

3、中高档楼盘电梯间

中高档楼盘电梯间，接近目标群体，针对性强

4、各类时尚杂志

利用时尚杂志，让更多的知名人士知道formia的品牌。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇四

处在初创期的企业，往往急需大批优秀的生产技术人员和销售人员，但由于受外部人力资源条件的限制，要获取所需的优秀人才，通常只能从劳动力市场上招募。由于企业初创，对人才的吸引力总体上还很弱，因而只能靠较高的'薪酬水平来吸引优秀的人才。

企业初创时期，主要业务流程及组织架构尚不稳定，职位职责尚不明确，常常存在一人多职或职责交叉的现象，主导员工的往往是创业热情，而不是名誉和正式的地位。因此企业薪酬设计的重点应放在薪酬的外部竞争性上，淡化薪酬的内部公平性。

在初创期，企业流动资金较为紧张，为了减轻企业的财务负担，本阶段的总体薪酬刚性应当小一些，即基本工资和福利所占的比重要小，而绩效奖金所占的比重大。此外，企业一方面急需专业技术人才、管理人才和市场营销人才的加盟，另一方面迫于财务的压力，迫使许多企业采用长期激励的方

式来吸引和留住人才。通常的做法是：企业向员工做出承诺或达成协议，用股权、未来收益或未来职务等长期激励的形式代替当前的高薪。

企业薪酬体系设计作为实现人力资源合理配置的基本手段，在人力资源开发与管理中起着十分重要的作用。薪酬一方面代表着劳动者可以提供的不同劳动能力的数量与质量，反映着劳动力供给方面的基本特征，另一方面代表着用人单位对人力资源需要的种类、数量和程度，反映着劳动力需求方面的特征。薪酬管理也就是要运用薪酬这个人力资源中最重要的经济参数，来引导人力资源向合理的方向运动，从而实现组织目标的最大化。利织实业的薪酬管理存在的问题，直接的影响到企业人力资源的有效实施，因此需要进行应有的改革。

对于初创期的小企业来说，盈利和发展是影响生存的大问题，在这个紧要的时期，企业往往需要优秀销售人才的加盟，进而帮助企业打开市场并度过难关，但是很显然，吸引和留住这样的人才必须要通过薪酬福利来实现，所以薪酬管理和薪酬设计工作是该时期企业管理的重点内容。

其实无论是什么样的企业，销售人员都是非常重要的，所以为了更好的吸引和留住销售人员，需要对销售人员的薪酬设计特别留心。本身销售岗位就是一个流动性非常强的岗位，而且在企业中普遍担负着较大的业绩压力与精神压力，因此在设计的过程中需要突出激励性。

一、结合发展战略。这是整个薪酬设计的第一步，主要用意在于让企业进行合理的计划，对整个企业的发展战略和企业文化与薪酬设计进行合理的结合进行评估，确保后期的薪酬设计不会偏离方向。

二、做好岗位评价。企业就可以对销售岗位进行具体的岗位评价，主要是对岗位的职责、价值、重要性、工作难度等进

行合理的评定，然后出具详尽的岗位说明书，从而有效的保证薪酬设计中的内部公平。

三、参与薪酬调查。由于对销售人员要突出激励性，而且要尽量保留优秀的人才，那么提升薪酬体系的竞争力就是首要的前提。而且对于创业期的企业来说，适当的提升薪酬外部竞争力有利于淡化薪酬内部公平性带来的不利影响。目前市场上有比较多优秀的调查机构，中国薪酬调查网就是其中之一。

四、确定薪酬等级和水平。根据岗位评价和薪酬调查的结果，然后进行专业的统计分析，之后就可以据此设定销售岗位的薪酬等级，这和后期员工的岗位晋升和薪酬调整有着莫大的关联。薪酬管理的外部竞争力主要体现在薪酬水平上，因此企业对于薪酬水平的定位非常重要。

五、制定薪酬结构。所谓薪酬结构就是薪酬的组成元素，这直接关系到员工的利益分配和企业的人力成本控制，而且鉴于薪酬激励对于销售人员的重要性，通过合理的搭配固定薪酬和浮动薪酬的比例可以让销售人员的薪酬更富激励性，这有利于企业销售人员的稳定。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇五

首先，感谢陈总的工作安排，让我在进入公司的第五个年头工作的象一个正常点的设计人，拥有了很多可供思考的时间，也简单愉快的完成了公司急的、缓的、有计划的、无预期的设计工作。

在过去的这一年里，个性是下半年以来的，在公司拟定的市场策略里，在陈总亲自指导和同事部门的配合下，完成了a-盾、英慧儿两大新增系列的创新设计，完成了婴儿水(饮水机)、高端奶粉礼品化包装的概念设计，完成了终端陈列的形象柜设计，个性是完成了几年来一向想改动却无计可施的金

智婴^{ac}优c以及米粉、葡萄糖等包装设计的成功改造，这个成功虽然未必是使外观更美观，但却深深的烙上市场策略的印记，使之更贴合市场发展的需要，也期盼这些设计在公司有力的市场销售推广策略下，为公司带来源源不断的利润。

在展开这些问题答案之前，我再次真诚的感谢陈总，庆幸自己遇到了一个用头脑做企业，用智慧解决问题的老师。陈总不仅仅给我一个优越的工作平台，更给了我一个卓越的学堂，教会我用商业眼光看待设计、用市场策略进行设计、用管理思维经营设计。使我自_年后就逐渐摆脱了拼体力的工作，更在_后半年工作中初试即见成效，并且屡试屡验。而就在一年前，我还在羡慕原先的设计公司老总的设计思维，竟然能使设计象流水生产线一样进行工作，创意说来就来，想停就停。在经过这一年的思考、整理和总结，我也找到了一些规律和方法，并尝试着在工作中运用，发现自己开始也能做到了(尽管此刻还不能运用自如，但我相信，透过一些时间历练一下，一切会更完美的)，而这一切，均感谢陈总多年的悉心教诲和严苛的细节要求，让我感觉被带了一回研究生，而且还是速成班。

其实，说起来，这个设计方法一向存在于我的工作中，并一向在实际中运用，我明白我能做到，却不明白为什么能做到。只是，当年我没发现它，没把它给找出来。原先，设计也象做市场营销一样，需要方法，需要一个好的方法，需要一个对的方法。

一、设计的本质是什么

设计是完全执行商业目的的创作行为。“目的”两个字至关重要！

在做任何设计之前，必须要先确定公司的目的是什么。并在设计工作中，要随时提醒自己永远清晰地明白目的在哪里，否则当迷失了目的同时，设计人员将陷入被动的修改修改修

改的不停重复的工作中，延误时间、浪费资源、损耗金钱。

我们是为公司商业战略目的带给视觉表达服务的部门，用我们专业知识和经验来达成企划目的的工作。所以，在每一项工作的起始，在沟通协商中明确企划目的，也就是象做企划一样，是在进行调查情报的收集与分析，将不同的情报进行组合后才可得到的正确目的，然后才能着手设计。也许，我们最后定下来的设计不怎样艺术，至少，你不至于偏离目标。设计对于企划策略来说，至多是锦上添花，而不是去决定什么。而设计的再艺术再美观，推广策略的错误肯定使你设计永无露脸的时候。比如我们的优c系列，从设计角度而言，极具视觉冲击力和色彩平衡感，但因缺少有效的营销推广支持，使得该系列产品销售状况未尽如人意。相反□a系列产品设计并不理想，却因价格的定位优势(价格永远是最有杀伤力)及品牌派生力而取得良好的市场。

所以，一件产品或一件广告都是有两位作者，一个是策略的制定者，主要是公司的领导(个性是陈总本人)或企划部门，另一个才是我们设计者，两者的合作水平决定了设计的水平。

二、设计的价值在哪里

设计的真谛：设计最终产品是商品，是让被包装起来的东西，看起来物有所值，物超所值！

比如，当年公司要求设计ac系列，包装设计目的就是要求国际化、高端，一个“ac”的命名和排版就让包装外形看起来就是值139元。再比如智婴系列，同样的目的，一个“抱一桶金回去”的简单概念成就了行业里“无金不高档”的流行设计模式。这两款产品在视觉上表现出来的价值就是设计创造出的价值，设计在其中最重要的表现就是让产品看起来物超所值。当然，最最重要的还是营销策略上的成功，设计但是扮演了粉饰的主角，让人亲近你，喜欢你而已。就象素昧平生的人相见，对方的.衣着容貌、举止言谈带给你的感受一样。

虽然，设计的最高价值也是创造品牌，因为只有产品拥有了品牌，才不再需要特意粉饰了，一个logo就能够堂而皇之地比别人贵上数倍。但创造品牌需要艰难的综合策划推广过程，不是简单的设计一个logo或一份广告或一个包装或一套vi，这就要负责策划部门的努力工作了，设计永远为策略服务。

所以，设计本身是难以确定价值的，也许这天设计费用投入是数千或数万或数十万，但这个设计创造出来的价值却能够衡量，也许1000万，也许10个亿，也许——也许一钱不值。

三、设计从何开始，创意从何而来

设计的目的就是为了实现企划的目的，而企划的目的设定必定来自各方面市场情报的分析结合后制定出来的，也就是说设计也是从市场情报调查开始，否则，我们的设计必然偏离企划的目的。

对于设计这样基于未知事物的研究来说，设计务必从调查开始，从收集竞争对手的情报入手，找到对方的优势，比较和发现自己的问题，然后确定工作目的，这方面我们能够跟公司领导层和企划部共享市场情报调查资源，现成的，而且都是过滤后的情报精髓。但自身对该行业行情、对竞品状况、对消费心理、消费程度、消费环境等一系列认知深浅程度绝对影响着你对设计结果的决定。就比如ac包装设计，很简单，当年上市前我们定位的是高端产品，最重要的竞品是外资的一些品牌，我们研究他们包装形式、图案色彩、版式结构、卖点以及一系列标签规范要求，学习借鉴竞品优势后，才得到公司想要的设计。而之后的智婴包装设计就更进一步的分析了竞品之间的差异性、寻找到一个国人普遍喜爱的颜色——几乎人人都期望拥有的黄金颜色，仅仅以一个“金桶”的概念就确立了包装设计的定位。

这就是创意，所以，创意是寻找出来的，是从超多的市场情报中找出来的，是从消费者的脑袋里找出来的，而不是在我

们设计师自己脑袋里找。

四、怎样评价一个设计

设计是解决问题的过程，评价一个设计就是看这个设计是否解决了问题，是否到达了预期目的。

为谁设计就让谁来评价，这个工作能够透过市场调查部门来完成，当然，设计者最好能亲临现场倾听那是最好的，如果能跟各个阶层的消费群体成为朋友，那就更真实了。

尽管这么多年来，我们从未为设计评价专门进行市场调查，但我们却是一向生活在我们消费群体当中，工作在我们销售团队中。我们鼓励自己在大街小巷上、在大卖场小商超、在公车的士、在广场医院等不同场合逗留，听听大众人群中那些抱怨的、开心的、幸福的、愁苦的不同话语，回味着互联网、电视、报纸、杂志等媒介声音，感受着百姓生活的百态，感知政府媒介的力量，也感受着商品化市场的变化。然后在公司策略的引导下，持续的改善我们的设计。只有养成不断思考受众习惯的设计，才能最终成为一个对设计。而不能从销售的业绩来认定设计的成功与否，因为那个数字更多的是营销策略和广告推广策略的成功。之所以说是对设计而不是好设计，是因为“好”的概念无法界定。评介一个设计是好是坏，是说设计商业化好还是艺术性的好是个性还是视觉垃圾每个人都可能有自己的答案，永远是围绕个人喜好做片面的决定，也是永远没有答案的争论。

所以我们倡导“对设计”，对的标准也就是确立设计目的过程，需要设计师对消费群体需求的理解和认识，站在消费者的立场思考设计目的，只有尊重消费群体的评价才是设计工作的指导思想。

五、设计师致命的错误是什么

1、自以为是，艺术教育讲究的是个性，是自我的张扬，从小就养成了清高的恶习。而企业经营讲求的是团队、合作、沟通。深受艺术教育之害的人，最不善于这些，不懂得倾听，不尊重合作伙伴，反而让有点才华的设计师，成为了害群之马。

2、想像力匮乏，在人类世界里，文字是最具想像力的，而设计师基本只喜欢看图，并且，艺术类院校招收的成绩也是各类科目中最低分数。文字表达方面的缺少，导致了这群设计师大脑构成视觉性的思考习惯，这种思考习惯，注重感性没有逻辑，情感丰富但是承受不了压力。所以，设计师需要学习，不停的学习，不仅仅是专业的，更就应看那些文字性的，才可更开阔我们的眼界和想像力。

3、不遵守纪律，不循规蹈矩似乎是艺术家成功的秘诀，因此设计师从理解艺术教育开始就养成了不遵守纪律的习惯，而遵守纪律是一个团队是否能够成功的前提。在以商业经营为前提的企业里，会做游戏的人不如懂得游戏规则的人，大部分时候，游戏规则是不容挑战的，但是艺术家或拥有艺术气质的人，却往往最喜欢挑战游戏规则，这就是我们设计师最愚蠢的地方。

在这之前，这三大错误一向是我个人带领的设计团队中最没意识到的`问题，我们把自以为是视为个性，拒绝承认自己缺乏想像力，把散漫当作自由。而不管是个人、企业还是社会对于设计师的一些宽容，不，就应说是纵容，更助长了这种恶习的延续，最后埋葬了设计师的设计生涯。透过这一年的回顾和思索，在度过茫然彷徨的_上半年后，我渐渐的意识到自己以前的工作存在的问题都可归结为这三个问题，并开始努力的去改变这种被动的状况。套用一句古诗“不识庐山真面目，只缘身在此山中”，我想，即使此刻才明白也为时未晚也。

在_年初制定的部门计划工作中，设计部所设定的重点工

作“设计管理”在这一年里取得重要的进展。三年来不间断执行并逐渐完善的设计流程和包装标签管理、菜单式工作跟进、数据化绩效考评，已经被证明完全能够保障部门设计工作的流畅执行，但我认为这仅仅是涉及部门间及部门内合作关系的表面管理。对于深层次的设计策略的管理、设计过程的管理、设计执行进程管理，在经过一年的回顾和思考总结，将这三大管理思想归纳为以上陈述的5大设计管理指导原则和执行方法，让设计人员更直接、更简单的理解设计管理。这5条设计管理原则包含了如何对设计目的的了解分析，对设计方法的制定实施，对设计结果的预测和评估，以及对设计人员的个性管理也作出了必须的指导，因为，一个设计项目往往就是被设计人员的所谓个性给毁了。

设计是为每个具体的商业目的而创意；设计的价值是使产品或品牌看起来物超所值；设计是从领会市场开始，创意是从消费者角度去寻找；设计是解决问题的过程，评价一个设计就是看这个设计是否解决了问题，是否到达了预期目的；设计师应当摒弃不良个性和习惯，静下心来学习，养成阅读习惯，养成思考问题习惯。

期望，这5大设计管理原则成为设计部所属人员20_年必修理论，成为学习并提升设计部设计潜力的重要方法。我们相信，一个好的设计方法能够帮忙设计师持续清醒的头脑，有序的进行工作，但要保证这个方法行之有效，还需要帮忙设计师加强学习思考问题的方法、学习熟悉企业、熟悉企业品牌服务领域、学习收集分析市场情报、学习企划策略的运作、学习各类工艺技术的表现、学习搜集整理设计资料、学习在资料里寻找机会、学习筛选设计元素、学习组织和处理设计元素的潜力。只有掌握了这些跟商业运行和设计结合的有关知识，积蓄了足够的专业知识和市场策略意识，才能让设计工作最为忠实的展示企划策略的目的，打造一把服务于公司策略的设计利器。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇六

风险告知：合同订立应采取书面形式并使用比较标准的合同范本或采用自己一方提供的范本。因为非书面形式在发生纠纷时不好确定责任，也为免被人利用进行欺诈，订立合同应尽量采用书面形式。合同的内容应合法，且能充分保护自身权益，避免不利条款。根据合同双方力量的对比，尽可能争取相对有利的合同条款，不要签义务多、责任重、权利少的一边倒的合同。仔细审核合同主要条款是否齐全，力求用语准确、清晰、避免歧义，严防笔误、涂改。

甲乙双方根据《中华人民共和国劳动法》等法律、法规、规章的规定，在平等自愿、协商一致的基础上，同意订立本劳动合同，共同遵守本合同所列条款。

第一条、聘用岗位及职务

1、甲方因工作需要聘用乙方在_____岗位工作，担任_____职务。

第二条、聘用合同期限

本合同为固定期限劳动合同

1. 期限为_____年。自_____年_____月_____日至_____年_____月_____日有效。其中_____年_____月_____日至_____年_____月_____日为见习期/试用期，试用期为_____个月。

2. 劳动合同期满前_____个月，经双方协商同意，可以续订劳动合同。

3. 本合同期满后，任何一方认为不再续订劳动合同的，应在合同期满前_____个月通知对方。

风险告知：合同期限三个月以上不满一年的，试用期不得超过一个月；合同期限在一年以上不满三年的，试用期不得超过二个月；三年以上固定期限和无固定期限的合同，试用期不得超过六个月。以完成一定工作任务为期限的合同或合同期限不满三个月的，不得约定试用期。同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。

第三条、甲乙双方的权利和义务

1、甲方权利与义务

(1) 按合同约定支付乙方报酬；

(2) 甲方根据国家有关规定，按乙方岗位要求提供必需的工作条件和劳动保护设施，保障乙方的安全与健康。

(3) 甲方负责对乙方进行职业道德、业务技术、安全作业的教育和培训；乙方在工作过程中必须严格遵守工作规程，有权拒绝执行甲方违规指挥，有权提出批评、检举和控告。

2、乙方权利与义务

(3) 设计资料均为公司商业秘密，未经允许，不得对外泄露(含同行、同事、同学、亲戚朋友等)。

(4) 不得使任何第三人获得、使用或计划使用甲方商业秘密信息，即除了得到甲方单位指示和在业务需要的程度范围内向应该知道上述内容的单位内容员工或本单位外业务单位进行保密内容交流外，不得直接或间接向单位内容、外部的人员泄露商业秘密信息。

(5) 不得复制或公开包含甲方单位商业秘密内容的文件、正本、副本、磁盘、光盘等。

(6) 乙方工作时间遵照国家有关规定执行，甲方因工作需要，经与乙方协商同意，可延长工作时间，但不得超过国家劳动法律、法规的规定。

(7) 乙方必须按照甲方对本岗位任务和职责的要求，完成规定的数质量指标或工作任务。

(8) 乙方同意：因职务创造和构思的有关技术秘密，将想甲方及时汇报，并以书面形式作出报告，该职务成果归属甲方。

(9) 甲乙双方确认，乙方的保密义务自甲方盖章和乙方签字之日起开始，至商业秘密公开或被公众知悉时为止。乙方的保密义务并不因劳动合同的解除而免除。

第四条、工作报酬

1、甲方根据国家的有关规定和乙方完成工作任务的情况按月核发乙方应得的工资、奖金、及各种津补贴。

3、甲方确需乙方加班时，按国家规定支付给乙方加班费；

(1) 现金支付

(2) 以银行转账方式支付费用给乙方

第五条、工作时间和休息休假

甲方安排乙方执行以下第_____种工时制度：

(一) 执行标准工时制度。乙方每天工作时间不超过8小时，每周工作不超过40小时。每周休息日为_____。

(二) 经当地劳动行政部门批准，执行以_____为周期的综合计算工时工作制度。

(三)经当地劳动行政部门批准，执行不定时工作制度。

甲方保证乙方每周至少休息一天。乙方依法享有法定节日假、产假、带薪年休假等假期。

乙方请假必须有书面请假条，同时需主管领导签字批准，请假期间甲方不支付乙方工资及相关福利。

第六条、工作纪律

1、甲方根据国家法律、法规的有关规定制定工作纪律和规章制度，乙方自觉遵守甲方的工作纪律和规章制度，服从甲方管理。

2、甲方应切实加强单位内部的岗位责任制，建立健全各项考核制度，做到职权清楚，责任明确、考核严格、奖惩分明。

第七条、劳动保护、劳动条件和职业危害防护

(一)甲方按国家和省、市有关劳动保护规定为乙方提供符合国家劳动卫生标准的劳动作业场所，切实保护乙方在生产工作中的安全和健康。如乙方工作过程中可能产生职业病危害，甲方应如实告知乙方，并应切实按《职业病防治法》的规定，保护乙方的健康及其相关权益。

(二)甲方按国家有关规定，发给乙方必要的劳动保护用品，并按劳动保护规定每_____ (年/季/月) 免费安排乙方进行体检。

(三)甲方按国家和地方有关规定，做好女职工和未成年工的劳动保护工作。

(四)如甲方违章指挥、强令冒险作业危及人身安全的，乙方有权拒绝，并可以随时解除本劳动合同。对甲方及其管理人

员漠视乙方安全和健康的行为，乙方有权要求改正并向有关部门检举、控告。

第八条、社会保险和福利待遇。

1、甲方依照国家法律、法规规定，为乙方及时足额向社会保险部门缴纳社会保险。保险费由甲方按国家规定从乙方月工资中扣除后代缴，记入个人账户，或由本人按规定自行缴纳。

2、乙方患职业病或因工负伤、患病或非因工负伤、以及女工孕期、产假和哺乳期间的待遇，按国家和省有关规定约定执行。

乙方医疗期满或痊愈后，不能从事原工作被解除聘用合同时，由甲方按国家和省的有关规定发给乙方医疗补助费。

3、乙方因工或因病死亡丧葬补助费，供养直系亲属的抚恤费、救济费、医疗费等按国家和省有关规定执行。

4、甲方保障乙方依法享受公休假日、婚丧假、带薪年假等。

第九条、聘用合同的终止、解除、续订和变更。

1、本合同期限届满，即行终止。

2、本合同双方约定的下列终止条件出现，即行终止：

(1) 劳动合同期满的；

(2) 乙方开始依法享受基本养老保险待遇的；

(3) 乙方死亡，或者被人民法院宣告死亡或者宣告失踪的；

(4) 甲方被依法宣告破产的；

(5) 甲方被吊销营业执照、责令关闭、撤销或者甲方决定提前解散的；

(6) 法律、行政法规规定的其他情形。

3、本合同经甲、乙双方协商一致，可以解除。

4、乙方有下列情形之一的，甲方可以解除聘用合同：

(1) 在试用期被证明不符合聘用条件的；

(2) 严重违反劳动纪律或者甲方规章制度的；

(3) 连续两年考核不合格的；

(4) 严重失职，渎职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；

(5) 被依法追究刑事责任或劳动教养责任的。

(2) 乙方不能胜任工作，经培训或调整岗位后不能胜任工作的；

(4) 乙方不履行聘用合同的；

6、甲方经营发生严重困难，确需裁员时，可依法定程序裁员。

7、乙方有下列情形之一的，甲方不得依本条项规定解除合同：

(1) 乙方患职业病或因工负伤并被确认丧失或部分丧失劳动能力的；

(2) 患病或负伤，在法定医疗期内；

(3) 女职工在孕期、产期、哺乳期内；

(4) 国家法律、行政法规规定的其他情形。

8、乙方解除本合同，应提前_____日书面通知甲方。

9、有下列情形之一，乙方可随时通知甲方解除合同：

(1) 试用期内；

(2) 甲方以暴力、威胁或非法限制人身自由的手段强迫劳动；

(3) 甲方未按合同约定支付劳动报酬或提供劳动条件；

(4) 国家法律、行政法规规定的其它情形。

10、从事国家机密工作，或曾从事国家机密工作，在规定的保密期内，按国家有关规定，不得解除聘用合同。承担专业技术工作或管理工作的受聘人员，如其提前解除或终止聘用合同，将会给单位带来技术项目终止，产业知识产权纠纷，技术失密以及可能造成较大经济损失的，在聘用合同解除或终止的条件未具备时，不得提前解除或终止聘用合同。

11、经甲、乙双方协商同意，可以续延本合同期限，办理续订手续。

12、甲方因生产经营状况发生变化，经与乙方协商同意，可变更合同有关条款内容，办理合同变更手续。

13、乙方被依法开除、劳动教养、判刑的、本合同自行解除。

14、本合同依法订立后，不因承办人或法定代表人变动而解除。

第十条、违反合同的责任

1、由于当事人一方的过错，造成合同不能完全履行，由有过

错的一方承担违约责任;如属双方的责任,根据实际情况,由双方分别承担各自应负的违约责任。

2、当事人由于不可抗拒力的原因不能履行合同的,应及时向对方通报不能履行或者需要延期履行、部分履行合同的理由,在取得有关证明后,允许延期履行、部分履行或者不履行,并可根据情况部分或者全部免于承担违约责任。

3、当事人一方违反合同时,应承担违约责任,向对方支付违约金_____元;给对方造成严重经济损失的,应根据责任大小及后果追究经济赔偿责任。

风险告知:明确违约责任,在签订合同时,双方就要想到可能产生的违反合同的行为,并在合同中规定相应的惩罚办法,通过明确违约时需要承担的责任,来督促各方真正履行应承担的义务,一旦违约情况发生,也有据可依。

第十一条、双方约定的其它事项

1. 本合同条款如与国家法律、法规、政策相悖时,以国家、法规、政策为准。

2. 甲乙双方可就保守商业秘密、竞业禁止或培训等订立专项协议,此类协议均视为本合同的附件,与本合同具有同等的法律效力。

第十二条、劳动争议解决

甲乙双方因履行本合同发生劳动争议,可以协商解决。不愿协商或者协商不成的,可以向本单位劳动争议调解委员会申请调解;调解不成的,可以向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。甲乙双方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁或向_____人民法院提起诉讼。

第十三条、合同生效及补充

1. 本合同未尽事宜，经双方协商一致后，可另行签订补充协议，补充协议为本合同之有效组成部分。
2. 本合同如有涂改，双方均应在涂改部分加盖公章确认，否则涂改部分无效。
3. 本合同及附件经双方签字盖章后即生效，有效期至合同履行完毕之日起止。双方签署的相关文件与本合同具有同等法律效力。
4. 本合同及附件经双方以传真形式签字盖章后文件同样有效。
5. 本合同双方各执一份，自双方签字(盖章)之日起生效，双方应严格遵照执行。

(以下无正文)

合同签订于：_____年_____月_____日

劳动合同注意事项

1. 用人单位不得招用未满16周岁的未成年人。
2. 劳动合同期限在六个月以下的，试用期不得超过十五日；劳动合同期限在六个月以上一年以下的，试用期不得超过三十日；劳动合同期限在一年以上两年以下的，试用期不得超过六十日。试用期包括在劳动合同期限内。
3. 用人单位支付劳动者工资不得低于本地最低工资标准。
4. 用人单位依法安排劳动者延长工作时间的，支付劳动者不低于工资的150%的工资报酬；安排劳动者在休息日工作又不能安排补休的，支付劳动者不低于工资的200%的工资报酬；安排

劳动者在法定休假日工作的，支付劳动者不低于工资的300%的工资报酬。

5. 当用人单位有克扣或者无故拖欠劳动者工资等违反劳动保障法律、法规或者规章的行为，侵犯劳动者合法权益的，劳动者可以依法向用人单位用工所在地劳动保障行政部门劳动保障监察机构投诉。

6. 用人单位应当按照有关法律、法规和国家及地方相关规定参加社会保险。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇七

光阴似箭人，日月如梭。一转眼，为期三个星期的广告策划实习就过了。通过这个三个拜的实习让我对广告策划这门课程有了更加深入的了解。

广告策划，是在市场调查研究基础上，对广告整体活动或某一方面活动的预先设想和策划。在广告活动中，策划工作的重要性日益凸显，有人说广告更多是策划来的，不无道理。策划工作不是无本之木，它是策划人员通过对宏观和微观市场的把握，经过充分酝酿，调研创造出的新的市场机会。

一、 实习目的

广告策划的目的就是帮助企业提高销售量，但一般不把具体销售量作为广告目标。因为销售量只是广告结果测定的一个参考数值，它们还会受商品的包装、价格、质量、服务等因素的影响。要通过广告提高产品的销售量就唤起消费者对广告的关注。如何运用技巧唤醒人们对广告的关注，是广告人必须要注意的。

二、 实习内容

我们主要参加了成城房地产公司的德国印象项目。德国印象是安联集团进驻邢台的首个项目，为了保证该公司以后的长期受益，该楼盘的质量有一定的保障，而且该楼盘处于未来邢台市重点发展的桥西区，交通便利，靠近邢台市西部长途客运站，且是9路、20路公交终点站，附近有银行、医院等生活建筑设施，还有各种公园和中小学，占地面积高达74114平方米(约111亩)，建筑面积为175000平方米，容积率：2.2，建筑密度：20%，绿化率达到了40%。而且它的主要针对人群是普通的工薪阶级，在那里购房并不需要太多的资金，可谓是质优而价廉，是工薪阶级更换住宅环境以及邢台市周边地区人群购房的首选，在桥西区发展起来之后，也可作为投资手段。

(5.) 宣传单、报纸广告和户外广告是邢台消费者了解房地产信息的最主要三种途径。

(6) 对户型设计的要求逐渐提高。

在次基础上我们制定了此次策划的广告策略。主要包括swot分析，广告目标，目标市场，广告定位，广告主题等环节。如通过各种媒体杂志或网络路牌等传播媒介，以打开邢台市市场为主要目标，介绍德国印象的产品性质、性能和优点，协助安联产品——德国印象快速的进入邢台的房地产市场，增加企业的知名度与信誉度，突出德国印象楼盘的质量，高贵不贵。激发邢台消费者直接购买，提高销售增长率，扩大德国印象在邢台市场的市场占有率，树立德国印象在邢台市消费者的心目中的良好形象，使企业获得良好的收益，同时为以后的其他后续项目做。

根据前面的基础我们为次项目制定了详细的广告创意及文案。又为次制定了各种媒体的组合建议如：开盘之前(大约1~2个月时间)开放售楼部，每个周末在公园和商场等人员比较多的地方发放传单20xx份左右。报纸方面，像《牛城晚报》这样的本地比较出名的报纸每天最少半刊的平面广告。还可以在

十字路口的屏幕上滚动播放1~4月的套餐。并在此期间举行一次文艺晚会，发一些可以抽奖的宣传单，一些已有楼盘广告的纪念品在楼盘的地段设置围挡。推出团购，并给予各个单位团购更加优惠的政策。开盘之后(8个月左右)，加大报纸和电视以其传单的力度，配合节日举行宣传活动。现场派发印有广告的纪念品。将已经购买房子的客户对房子的评价当做宣传的一个点后续适当减少各项广告的投入，重点转入营造企业在消费者中的形象十字路口的广告继续，重点从德国印象转移到安利上面等。

最后我们为这个项目策划进行了预算。本项目住宅可销售面积为17.5万平方米，每平米均价按3500元计算(车位销售忽略不计)，总销售额约为： $17.5 \times 3500 = 6.125$ 亿元。广告推广总投入按销售收入的2%左右计算，应为： $6.125 \text{亿} \times 2\% = 1225$ 万。广告占35%--40%。工地包装占30%--35%推广活动占15%--20%宣传页占1%-2%，销售工具占5%--10%直销行销占10%--15%。

三、 实习总结

经过这一个月实习，我学到了很多知识。实践是检验真理的唯一标准，我学到了很多课本上学不到的东西，也丰富了我的课余生活。通过这次实习我了解了很多广告专业的专业知识，并充分认识到自己专业知识的欠缺。我坚信通过这一段时间的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在我毕业后的实际工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实习中所学到的知识，在未来的工作中我将把我所学到的理论知识和实践经验不断的应用到实际工作来，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程努力。

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇八

具备一定的电气电子知识背景及实际操作经验

有能力独立完成产品设计开发，同时也能够很好地进行团队沟通协作

熟悉各类制图，办公软件及各种测试设备

熟悉新产品开发流程，档案管理及技术安全措施

熟悉实际产品生产操作流程

电子产品设计总结 产品设计质量分析报告篇九

您好!感谢您百忙之中来关注我的个人自荐信。我是xx技师学院机械系工业设计与制造专业的.学生，我是一名20xx应届大专毕业生，明年年6月我将完成学业。获悉贵公司在我院招聘的消息，经比照贵公司的要求，我非常上符合招聘条件。

我自进入学校以来，刻苦学习、严格遵守学校的规章制度、社会公德，尊敬师长，团结同学乐于助人，在德、智、体、美、劳方面得到全面发展。凭借自身扎实的基础和顽强拼搏的奋斗精神，经过几年不断的学习，在各方面都取得了长足的发展。在专业知识的学习上，我本着实事求是的态度，努力培养自己的实践动手能力。

思想上，我积极要求进步，在学校期间，在不忘记学习的前提下，取得良好成绩的同时，积极参加了许多社团社会活动，从中锻炼自己，让自己从多方面提高自己。平时我的课余活动也十分广泛，乒乓球、篮球、羽毛球等球类运动都是我的爱好，还喜欢阅读书籍，这主要是为了培养艺术能力，有艺术才会树立好形象，才能用计算机设计出代表个人、企事业单位的好标志。

希望领导接纳我，成为贵公司的一员，愿凭借我的热情和才能，不遗余力的和大家一起为贵公司的腾飞做贡献。再次感谢您对我的关注。最后，谨祝贵公司事业蒸蒸日上，前程似

锦!!

此致

敬礼!

自荐人□xxx

xx年xx月xx日