

# 最新媒介产品设计方案 创意产品设计方案 (优秀5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 媒介产品设计方案篇一

从市场营销的角度看，产品指能满足购买者某种需要的物品及随同产品出售时所提供的各种服务，这是产品的整体概念。产品整体概念包含核心产品、形成产品和附加产品。

又称实质产品。这是产品整体概念最基本、最主要的层次。它是顾客购买的目的所在，是顾客追求的效用和利益。顾客购买一种产品，不仅是为了占有一件有形的、可触摸的物体，而是为了满足自身特定的需要和欲望。因此，在产品策划中必须以产品的核心为出发点和归宿，设计出真正满足消费者需要的产品。

是指产品的实体。这是对目标顾客某一需求的特定满足形式。要满足买主追求的利益，必须通过有形产品体现出来，可以说，有形产品是核心产品的转化形式。产品存在的物质形式主要有五种特征可供辨认：质量水平、产品特色、产品款式、品牌以及包装。例如电冰箱，有形产品不仅指电冰箱的制冷功能，而且还包括它的质量、造型、颜色、容量、品牌等。加深对产品实体上述五个方面的认识，有助于产品策划的全面开展与实施。

即顾客在购买产品时所获得的各种附加服务或利益的总和。

它能满足顾客更多的需要。它包括提供产品说明书，产品保证、安装、维修、送货、技术培训、售前与售后服务等。如计算机生产者，不仅出售计算机，而且还提供工作指令、软件程序、规划系统、人员培训、安装维护、产品保证等一系列服务项目。可以预见，未来市场竞争的关键，在于产品所提供的附加价值，包括安装、服务、广告、用户咨询、购买信贷、及时交货和人们以价值来衡量的一切东西。因此，企业期望在激烈的市场竞争中获胜，必须极为重视服务，注重售前、售中和售后服务的策划。

产品整体概念要求企业提供产品质量、外观物美的同时，注重产品附加价值的开发。根据对产品的这一认识，全面满足消费者的需要常常成为产品策划的出发点。如在空调设计中，就面临着全面满足消费者需求的问题。

产品整体概念由于深刻地挖掘了产品的'内涵，这就有利于产品策划在某一层面、某一角度进行深入诠释，形成产品有别于同类竞争产品的独特个性。

产品整体概念的树立有利于产品策划在各个层面上与同类产品展开竞争，如果一项产品其核心产品、产品实体、附加产品的三个层面上都比同类产品领先，那么，这一产品市场地位是不言而喻的，并且可以从多个侧面树立企业形象，确定企业的市场地位。

## 媒介产品设计方案篇二

家，是心休息的驿站；我们欢笑着出门、归来。

然而，有太多的意外，盗窃、火灾……使家里的笑声不再。为家多设一层防范，家人则多一份安心！

方案简述：

此方案是针对独栋别墅个性设计的，从业主安全、全面、稳定的需求角

度出发，对此视频监控系统方案进行设计。

本套视频监控系统设计方案能为您解决以下问题：

1、录像能清晰的录下犯罪分子的相貌和犯罪过程，为警方破案提供关键资料。

2、远程监控主人随时随地可以通过电脑查看家中情况，了解家中老人、小孩的活动情况。（需额外开通远程服务项目）

本系统主要由前端设备、传输设备以及后端录像等相关设备组成。

系统设备选型：

1、阵列红外防水一体化摄像机

品牌：威康

产品型号□vk-6150

产品介绍：

此款阵列红外一体摄像机采用最新激光阵列设计，内置高亮度阵列红外灯，内置广角红外镜头6mm(镜头可选)。

2、嵌入式网络硬盘录像机

品牌：浙江大华

型号□dh-dvr0804hf-a

产品介绍:

**dh-dvr0804hf-a**网络硬盘录像机是浙江大华自主研发的最新款高性价比网络硬盘录像机。它融合了多项it高新技术,如视频编解码技术、嵌入式系统技术、存储技术和网络技术等。

**dh-dvr0804hf-a**网络硬盘录像机可作为dvr进行本地独立工作,也可联网组成一个强大的安全防范系统。在酒店、家庭、超市、商铺等安防领域广泛应用。

主要特性:

第一、九通道支持8cif实时编码,其余通道支持cif编码;

支持预览图像与回放图像的电子放大;不同通道可设定不同的录像保存周期;支持ntp(网络校时)□sadb(自动搜索ip地址)□dhcp(动态主机配置协议)等网络协议。

注意: 建议使用监控专用硬盘进行数据存储

系统功能特点:

- 1、设计科学,功能全面,能满足客户全方位需求
- 2、高品质产品保证,系统高可靠性。

我们选择产品的质量在同类产品中可靠性较高,如我们选择的摄像机,对主板等其它元器件的要求就非常严格。

就连线材的选择,我们都力求严把质量关

a□视频线

b□电源线

3、性能稳定、使用寿命长、低误报，

我们公司所采用的所有产品设备和零部件，都有可靠的生产基地，确保客户使用高性价比的产品和系统。

我们坚信这样设计完善的视频监控系統能为您提供更加放心、安心的生活服务，使您充分享受娱乐休闲时光，免去您的后顾之忧！

## 媒介产品设计方案篇三

由于企业初创，资金往往呈现净流出状态，任何不确定的风险因素都会直接或间接地转化为对投资增加的需求。为解决初创期的困难，薪酬设计应满足以下要求：

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要大。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，而且应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。

## 媒介产品设计方案篇四

四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司创建于一九七八年，拥有总资产逾1.05亿元，茶园和茶叶生产基地10万亩，年生产各类名优绿茶1500吨，是四川省名优茶生产重点企业。

20xx年，公司引进了日本最新自动化的茶叶精制生产线，主要应用于竹叶青系列名茶的加工，提高了成品茶品质，使竹叶青茶叶具有与众不同的风格，更重要的是空气净化管理，使茶叶更加优良。

竹叶青公司既是国家农业产业化龙头企业，同时又是乐山国家农业科技园区的重要实施单位，承担着茶叶科技园区建设的重任，公司力争在不久的将来使“竹叶青”成为全国著名品牌。

“平常心”一直是竹叶青茶叶的企业品牌内涵，而此次推出的“论道竹叶青”，本着以平常心做大品牌的主旨，意在新推出一个国家甚至是世界知名的高端绿茶品牌。

(1) 不同于静心和品味级定位于中高端，公司此次推出的论道品牌，目标顾客直指高端客户。

(2) 使论道竹叶青的品牌知名度和影响力最大化，致力于将论道打造成为“中国茶叶第一奢侈品牌”。

(3) 借助峨眉山的旅游优势，切入休闲观光品茗购茶的新的茶文化业态，将竹叶青打造成为茶界品牌运作成功的样板企业。

(4) 开辟新的销售切入点，赋予竹叶青茶叶更深更新的品牌内涵，使之在终端销售拥有新的良机 and 新的市场。

没有什么比茶更能溶于水，没有什么比水更近于道。茶的灵魂入水，水的灵魂入心，心的灵魂入道。茶人渴望回归自然，永远追求纯真。茶人复苏茶叶的灵魂，茶叶唤醒茶人的心灵。一花一草一茶，皆可明心见性。如果人与茶没有感应，所谓茶道只是笑话。茶道即人道，人若不立，茶不足道。拈花微笑，喝茶悟道。品至清至洁的茶，悟至灵至静的心。因此确定了竹叶青此次活动的主题和口号。

活动主题：以茶论道，感悟人生。

活动口号：平常心，竹叶青。

### (一) 活动主旨

本次活动主要是为了推出论道竹叶青这一高端绿茶茶叶品牌，除此之外还有几个主要目的，活动主旨主要体现在以下四个方面。



- 1、以茶论道，感悟人生。峨眉山有着上千年的佛教文化传统，佛教的禅意和竹叶青的“平常心”有很好的切合点，将峨眉山的佛性和竹叶青的品牌内涵相结合，共同传播。
- 2、建立供产销一体化的茶叶行业新模式，将峨眉山区周边茶农进行整合，实现统一管理，保证茶叶的产量和品质，同时帮助当地茶农走向更科学的发展道路，以创造更多的物质财富。
- 3、成功的人生，来自心态的平和，喝竹叶青，聆听佛的禅语，回归生命最质朴的平和。
- 4、竹叶青以单个商品茶近亿元的销售额成为中国茶叶生产企业的佼佼者，“竹叶青”不仅是四川省的第一品牌，更是全国茶叶的著名品牌。在如此雄厚的经济实力基础之上，推出论道竹叶青这一品牌以确立竹叶青在茶叶高端品牌中的地位。

（三）活动地点：峨眉山温泉饭店。

（四）活动实施步骤：

20xx年11月开始，宣传部向华西都市报、新浪网买版面发布将发新品信息。并以“以茶论道，感悟人生”、“文化传承，打造中国第一茶庄”、“关注三农，谋共同发展”、“竹叶青，有爱心”做系列宣传。

安排嘉宾和记者席：嘉宾中间为总经理徐新桃，右一为四川省副省长，左一为乐山市农业局局长，右二为峨眉山市副市长，左二美好集团总经理。右三为乐山市农业局局长，左三为万年寺方丈。嘉宾席后依次为来宾席和媒体席。在舞台上的演讲桌上放竹叶青新品一盒，商标正对媒体。每个嘉宾席和记者席以及来宾席都摆放论道竹叶青茶及茶类糕点，在记者席和来宾席再拜访小盒装新产品一盒作为赠品。与会每个人员都要佩戴竹叶青茶叶型胸牌。此外，在会议厅进门右手

处设置茶艺表演和古筝伴奏，营造浓郁茶文化氛围。

会后由礼仪小姐带领大家到竹叶青茶园就餐，餐后再进行花园参观。（茶园有种有观景茶树和各类茶花60亩，桔子、葡萄、核桃共四十亩，有休闲俱乐部一间，内含健身房、游泳馆、台球室、桑拿室等休闲项目，此外有占地20亩的体育设施，含10个羽毛球场和10个网球场及3个乒乓球台。另带餐厅和住宿茶庄一间，内以茶色调为主要装饰。茶厅在每周末提供茶艺表演，此外茶庄内凉亭数个，每个凉亭中放有佛经十本，方便有人翻阅，此外凉亭中木桌中放小鼎一个，上插香一柱）。

本次活动邀请嘉宾主要包括：

政界领导：四川省副省长、乐山市农业局局长、峨眉市副市长。

商界领导：四川美好集团董事长、乐山市财务处处长、乐山旅游局、温泉饭店总经理。

行业研究首脑：中国国际茶文化研究会、中国茶叶流通协会、四川省茶文化协会。

特邀嘉宾：万年寺方丈。

新闻媒体：新浪网、华西都市报、四川经济频道、成都商报、峨眉电视台、峨眉日报。

1、会厅租赁费用5000元/两天。

2、屏风制作费用300元/个，共24个。

3、荧光广告牌、条幅合计1000元。

4、现场茶点3000元。

- 5、观景茶树来回装运费500元。
- 6、茶叶型胸牌定做费5元/个，共50个。
- 7、宣传资料影印费300元。
- 8、发布会赠品50盒，共5000元。
- 9、接送嘉宾到茶庄参观燃油费200元。
- 10、送给特别嘉宾（主席台位嘉宾）礼品共10盒论道级茶叶加10盒特级茶制糕点，共10000元。
- 12、万年寺香火费用，100000元。
- 13、请柬费50元。
- 15、茶艺表演费5000元。
- 16、报纸广告费8000元。新浪网、华西都市报版面费500000元。

合计682500元。

在活动进行过程中，可能会遇到各种各样的突发情况，必须提前做好准备工作。经过再三考虑，主要风险及应对措施如下所示：

- 1、可能部分重要嘉宾不能到场，如果四川农业局局长不能到场，则由乐山市农业局局长上场讲话，依此类推。
- 2、现场可能有记者发难提问，请其查看宣传资料或者发布会完后采访，告诉其发布会完后有1个小时的预留采访时间，不予立刻回答。

3、现场设备故障，另外租借一台影音设备备用。

4、天气的不良影响。预先查看天气预报，若有雨则在门口搭建临时雨棚一个，以安放屏风和观景茶树等。

5、因天气或交通等原因有嘉宾不能按时到场。可先观看茶艺表演，再进行新闻发布会。若表演后嘉宾还未能到场，和其他嘉宾协调，开始发布会。

### （一）主持人演讲稿

第一阶段：产品发布会开始，主持人上台自我介绍。

各位领导，各位来宾，大家好！我是四川峨眉竹叶青茶叶公司的副总经理许莹，也是今天的主持人。在此，对各位的莅临表示衷心的感谢。

金秋送爽，青茶飘香，今天是我们四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司——论道竹叶青的新产品发布会。

第二阶段：主持人进行嘉宾介绍。

今天到场的嘉宾有四川省副省长、乐山市农业局局长、峨眉市副市长，还有四川美好集团董事长、乐山市财务处处长、乐山旅游局、温泉饭店总经理，谢谢你们的光临；以及中国国际茶文化研究会、中国茶叶流通协会、四川省茶文化协会的朋友们，同时也感谢大家的光临，还有特邀嘉宾万年寺方丈大师，来自新浪网、华西都市报、四川经济频道、成都商报、峨眉电视台、峨眉日报的记者朋友们，热烈欢迎各位的光临。

第三阶段：公司总经理上台致辞，并请特邀嘉宾上台为产品揭幕。

现在，欢迎我们四川省峨眉山竹叶青茶业有限公司的总经理徐新桃徐总，为公司的新产品——论道竹叶青致辞。

感谢刚才徐总的致辞，也感谢我们的特邀嘉宾万年寺方丈大师为我们的新产品作揭幕活动。

第四阶段：四川省副省长黄省长致辞。

现在让我热烈欢迎我们四川省副省长黄敏黄省长为我们的新产品致辞。

让我们用掌声感谢刚才黄副局长的致辞。

第五阶段：公司市场部经理江经理进行新产品介绍。

现在欢迎本公司市场部经理江经理为我们进行新产品的介绍。

谢谢江经理的精彩讲解，接下来是记者提问时间。

第六阶段：记者提问。

公司此次推出论道竹叶青，定位于世界顶级奢华品牌，不同于以往的产品定位，相信大家一定会有很多疑问。现在，是记者提问时间，欢迎各位记者朋友提问。

现在记者提问环节结束，非常感谢各位记者朋友的提问。

接下来是茶艺表演时间。有请我们的茶艺大师，为我们展示茶艺表现，让我们进一步的感受论道的茶精神。

第七阶段：产品发布会结束，来宾就餐及参观。

感谢各位的莅临，相信有了你们的支持，我们峨眉山的茶文化将会一代代的继续传承，相信论道竹叶青也必将在茶叶市场开辟出一番新的天地谢谢大家，今天的新产品发布会到此

结束。

## 媒介产品设计方案篇五

1. 知识目标：通过本课的学习，明白信用是创业成功的根本，也是现代经济生活的灵魂，信用对于我们每个人都很重要。通过师生对经济活动中成功与失败的案例的探讨与分析，深刻体会诚信对于创业投资经营活动的重要意义，理解参与社会生活必须讲求诚信。

2. 能力目标：通过学习，基本能够运用全面地、发展的观点看问题

信用对于个人创业和成功及社会健康发展的重要意义。

诚实守信的人文素养的培养。

多媒体辅助教学

新课引入：用《狼来了》的故事导入新课，让学生看动画并给故事中的放羊娃配音。（用故事和动画吸引学生的兴趣）

学生回答：（略）

师：下面请同学们展开你丰富的想象，这个孩子以后会怎样？

学生回答：（略）

师：同学们的想象力真是太丰富了，从这个故事中，我们能得到什么启示？

学生回答：（略）

师：是的，狼来了并不可怕，失去诚信最可怕。因此不管是在生活中还是在学习中，我们都要诚实守信，因为信用是金。

给学生讲应聘的故事：（见投影片）让学生扮演这位应聘者，假如你是这位应聘的青年，你会怎么说？（学生回答）

师：告诉学生这位应聘者的想法和做法。应聘的中国青年心里一震：“他认错人了。”而在此时，承认自己有哈佛的学历对应聘绝对有好处，但这个青年认为，诚实比什么都重要。于是他冷静而又客气地说：“先生，你可能认错人了。我没有到哈佛学习过，我只在中国的内地读过大学，”说话的同时，他已经作好了不被录取的准备。没想到主考的美国人露出惊喜之色，他说：“你很诚实，刚才就是我们考试的第一关，现在我们进行第二关的考试。”最终，这位青年凭着他的诚实和专业水平，最终在众多的应聘者中脱颖而出。总结诚信的重要性：诚信对我们每个人都很重要，他是一个人安身立命的基础，是一个人立足于社会的通行证，是一个人生存和发展的重要条件。诚信也是我们做人的基本准则。那么在经济生活中，在投资经营活动中，我们也要讲信用，因为信用是现代经济生活的灵魂，信用是金。

师：下面请同学们来看一个标志：（海尔标志）这是什么标志？你们对海尔有哪些了解？问学生：（点击张瑞敏）全面的了解一下今天的海尔。（播放对海尔集团及其产品的介绍）。

学生讨论：（略）为什么砸？为什么不砸？

师：下面我们来看看张瑞敏是怎么做的？（点击播放影片）

师：小结信用对于企业的重要性：看来信用既是创业者成功创业的秘诀，又是守业者发展的根本，失去信用会使一个名满天下的老字号面临生死存亡，甚至破产，倒闭。

给学生讲述今年月饼市场上的一种奇怪现象：（略）

师：当然出现这种现象的原因是多方面的，但有一件事对月

饼市场的影响至今还在。是什么事件的影响呢？请同学们  
在课本上找出来并以记者的身份给我们报道一下：（学生在  
课本上找出并朗读，可叫语文科代表或朗读比较好的学生。）  
冠生园由于用陈馅做月饼，失去市场信用，不仅使企业破产，  
他的厂房等已在前几天被南京市中级人民法院正式拍卖。他  
还影响到整个月饼市场，冠生园的阴影至今还未散去。看来  
失去信用就会失去所有的发展机会。学生一起看一个报道：  
悲哉，龙口粉丝！（点击播放）

让学生猜测龙口粉丝的发展前景。（让学生明白重建信用非  
常困难）

信用是企业生存和发展的关键，假如我们的社会没有信用，  
我们来到一个不讲诚信的地方，我们的生活会怎样？下面我  
们分组讨论以下几道题目，讨论完后各组的代表发言，看看  
你们组有多少担心和怀疑：（让小组自己选择他们要讨论的  
话题）

- （1）如果医院失去诚信，就诊时我们会怀疑
- （2）去市场买肉时，我们会担心：
- （3）当受雇于别人时，我们会提防
- （4）当雇佣别人时，我们会猜测：
- （5）当借钱给别人时，我们会担心；

还有两个小组没有话题可选，你们自己寻找话题：从你们现  
在的生活，学习中来谈谈。

提供两个参考：当我们与同学交往时，我们会担心：

当我们在学校学习时，我们会猜测：



让学生交流讨论结果。教师总结：通过我们的讨论，我们知道，社会失去诚信，我们的生活无法想象，如果我们身边的每一个人都讲诚信，那我们就不会有那么多的担心，那么多的怀疑，那么多的猜测。我们的社会是一个多么美好的社会。诚信对你对我、对他都是非常重要的。在学习中，我们怎样做一个诚信的人？（让学生从作业、考试方面来说）下面请同学们用以下几个词说一句或一段话：人人、企业、信用、社会（各组讨论一下，看哪组同学说的最精彩，）

分组让学生说自己讨论的结果。

只有我们人人讲信用，我们的社会才会有信用，我们的信用杭州、信用浙江、信用中国才能成为现实。在经济生活中，我们说时间就是金钱，效率就是生命，而现在，我要和各位同学说：信用是金，诚信无价！愿我们周围的每一个人都是诚信的人！