# 实训产品创意说明

**目录**

[实训产品创意说明 1](#_Toc18946036)

[产品名称：点点下单 1](#_Toc18946037)

[产品概述： 1](#_Toc18946038)

[创作背景： 2](#_Toc18946039)

[产品创意： 3](#_Toc18946040)

### 产品名称：点点下单

### 产品概述：

点点下单是一款对传统注塑鞋业销售方式进行革新的小程序，打破传统行业厂家转市场找客户、客户跑地图转厂家的注塑鞋销售方式。点点下单会上线各个厂家当前季节注塑鞋类新品，供各个客户进行挑选。足不出户，便可转遍全国。

### 创作背景：

​在开发一款产品前，首先要做的就是分析这个产品背后的商业需求，主要通过以下八个方面进行分析。

1、​需求量：

各个地市的注塑鞋厂会作为入住商户群体，据初步统计河北河南两省有1200家注塑鞋厂，鞋厂往往面临能做出鞋，却不能找到销售群体的问题。而客户却经常有对鞋品的需求却始终无法找到新的供货鞋厂。  此款小程序就是为了有效解决这个问题而孕育而生。通过前期调研，实地走访2019年石家庄秋季鞋业展销会以及偃师秋季鞋业展销会，来自全国各地的客户团体数以千记。从海南到黑龙江，从山东到新疆，从单鞋到棉鞋，客户需求量巨大。如果我们有一款线上订货小程序，不出家门便可看遍全国的最新鞋品，极大的提高了厂家与客户的效率。

2、需求强度：

客户每年要在各个省市来回奔波，去找厂家订货，参加各种各样的展销会，订货会。如果有一款可以随时订货，随时掌握行业行情的小程序出现，客户会更欣慰的接收与参与其中，更短的时间可以得到更多的客户。

3、需求频次：此款小程序主要用于替代线下的每个季节的展销会以及在换季时及时更新最新产品，让更多的客户可以及时看到你的产品，从而收获到订到。

4、满足情况：此小程序并非唯一解决方法，但是这个路径是最为方便与快捷的方法。 除此以外只能靠自己转厂家，浪费时间精力金钱。

5、当前方式：当前客户与厂家的沟通依赖于线下认识，互加微信盆友圈沟通，而点点下单上边的厂家更多，客户更多，正规厂家入住更有保障。

6、同类产品：暂时尚未发现同类产品，此小程序比较专业，更适合常年接触传统鞋厂与客户的人来做。

7、风险控制：暂时尚未发现法律危险。

8、成本核算：成本主要有研发人员和运营人员的工资，办公场地构成。

### 产品创意：

运用互联网＋与传统制造业结合，让传统制造业的销售路径更加开阔，由于接触注塑行业多年，掌握更多的客户和厂家资源，更懂厂家的心理活动。