

设计赋能的可能性

曾清清

分享初衷

让设计团队看到设计与商业如何深度结合，并推动实际成果

设计是否只是「好看」，还是能为商业运转提供真正支持？

设计师如何有目的地规划职业路径并培养技能？

有关 Vela Studios

来自 IBM 服务咨询公司

主力团队（设计及市场推广）出来创业

以设计驱动的一家公司，目前正在融资

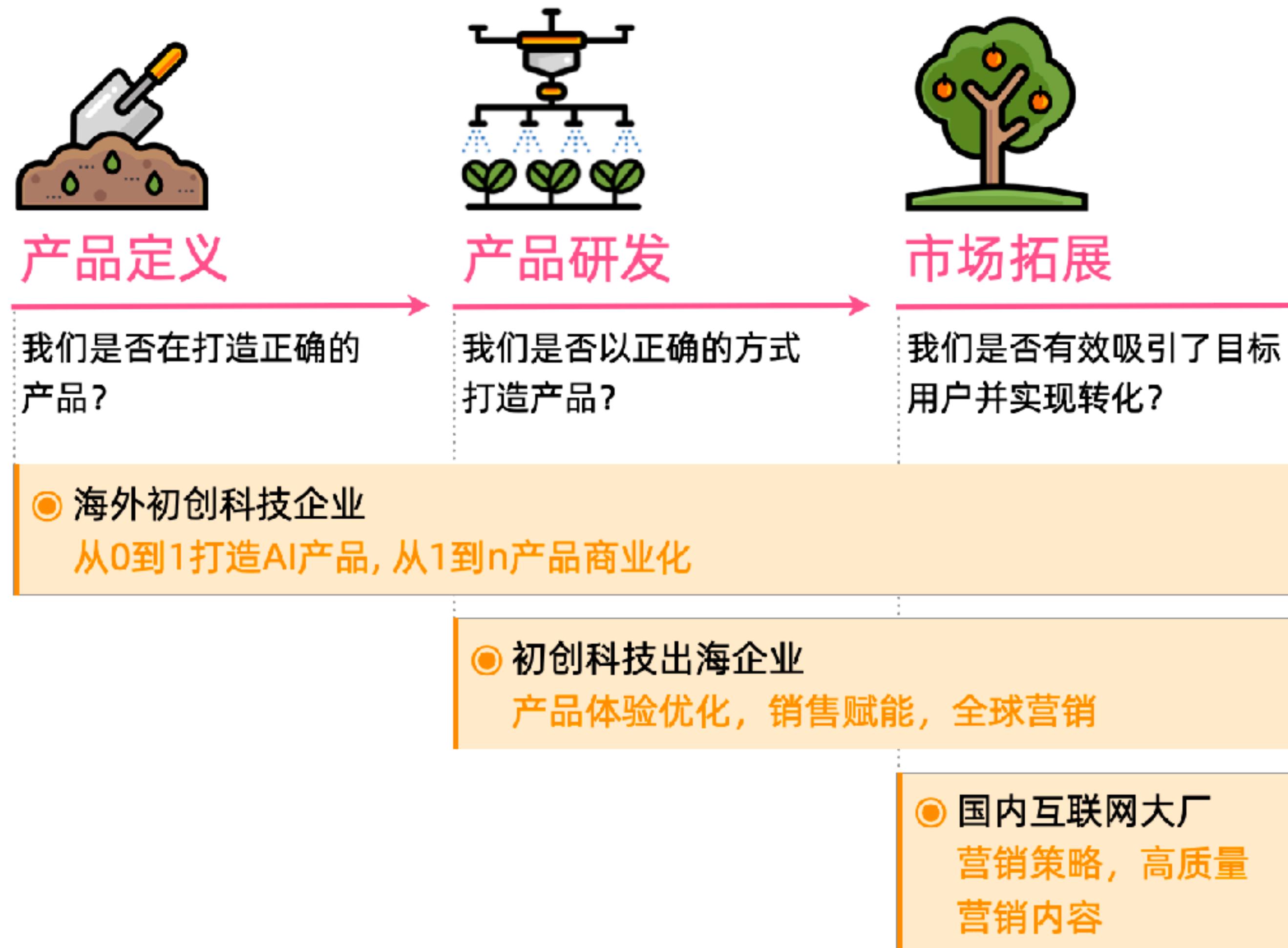
使命：推动中国科技企业出海，实现全球市场成功

可以持续关注

两大核心能力

- ◆ 市场研究、产品定义和设计能力 — 帮助企业从0到1打造世界级产品
- ◆ 全球市场拓展能力 — 以最小投入进军全球市场，精准对接目标用户

服务类型



客户案例

展现服务类型和能力，如何助力客户扬帆远航

海外初创科技公司 AI 产品从概念到上市

- ◆ 客户概况：只有 CTO 和开发团队，有大致的产品方向，但没有设计和 GTM 团队，以及具体的产品落地方案。
- ◆ 客户需求：需要从 0 到 1 做一个 GenAI 平台型产品及后续商业化。短期目标是在 3 个月内迅速推出最小可行性产品（MVP）和官方网站，2025 年 2 月在某知名业界大会上做产品 0.1 版本的演示。
- ◆ 我们的服务：为客户提供从 0 到 1 的陪伴式服务，涵盖从市场研究、产品定义、产品设计到产品上市的各个环节。面对紧迫的时间表，我们将采用快速并行的工作方式，同步推进竞品分析、产品价值定位、以及产品设计迭代，确保在最短时间内实现从概念到市场的无缝转换。

Why Vela Studios?

作为 IBM 顶尖的设计及市场推广团队，我们凭借在 IBM 所展现的专业能力和丰富经验，赢得了客户的高度信任。

初创科技出海企业全面 GTM 赋能

- ◆ 客户概况：产品有商业化和开源版本，产品能力强。没有设计团队，也缺乏足够的销售和营销力量。
- ◆ 客户需求：优化全域的产品体验。面对国内市场，优化销售赋能的流程、工具和内容。面对海外市场，优化数字营销，提升海外知名度，活跃开源社区，加速开源的商业化转化。
- ◆ 我们的服务：全面评估产品的全域体验，制定改进方案，并动手提升体验。面向国内市场，我们搭建一个完善的销售赋能流程，并指导和协助客户创作内容，让每个销售触点都有足够好的内容来支持销售。面向海外，我们制定 GTM 策略，指导和协助客户制定 GTM 每个阶段的目标，创作所需内容，发布到好的渠道，提升流量和用户活跃度。

Why Vela Studios?

我们有丰富的 To B 软件的设计和国内外 GTM 经验和成功案例，并有足够的灵活性，可以陪伴客户一起成长。

国内互联网大厂营销内容创作

- ◆ 客户概况：营销内容主要由供应商提供。
- ◆ 客户需求：创作针对国内出海企业的营销内容。
- ◆ 我们的服务：不仅仅是高质量的创作了内容，并且主动给客户提出了多项有洞见的建议，让营销可以更直接，更有针对性地为商业目标服务。

Why Vela Studios?

我们不是单纯的营销内容供应商。我们给客户提供的不仅仅是高效的执行。我们更会利用我们多年 IBM 的经验，主动的从站在客户的角度，为客户提出最优化的建议，我们不仅做客户想要做的，我们也会超出预期，为客户提供真知灼见。

作为新时代设计师，仅仅具备硬技能还不够。

会画图、懂美学，了解技术、商业、策略、投资等相关知识
才能适应不断变化的业务场景。