**《创业基础与实务》**

课程作业——编制创业计划书

题目：儿童益智类拼装玩具创业计划书

院系：国际信息与软件学院

班级： 软国1805

学号： 201894080

姓名： 康益赫

目录

目录——————————————————————————————— 1

摘要——————————————————————————————— 2

项目简介————————————————————————————-- 3

市场评估————————————————————————————-- 3

企业组织————————————————————————————-- 5

财务分析————————————————————————————-- 8

经营路线——————-—————————————————----------- 9

风险控制————————————————————————————--10

附件一------------------------------------------------------------11

附件二——————————————————————————————13

摘要

1. 市场预测：

在中国，人们更多都在享受和平年代的安逸，在国内这样的人口众多，儿童数量巨大，市场规模较大的环境下，玩具行业有着较为良好发展空间，随着中国二孩政策开放，随后的3-5年将会迎来一阵婴儿潮，随之而来的玩具市场也会随之变大。

1. 市场需求：

儿童是国家未来的栋梁，关爱儿童的健康成长也是每一位人的责任，因此，随着儿童数量的增加，使本来需求量较大的玩具行业有了进一步的增加。

1. 具体生产：

参照国家指定的各项规格标准，和我们自己的制作工艺，生产塑料积木，设计各种火爆系列的玩具，给予消费者不同特点的，个性独具的定制积木玩具。

1. 经济效益：

如今的玩具市场，需求量大，成本低，工艺要求不高，重点在于产品的个性，特点，以及玩法的创新。只要打开市场，打通销售渠道，经济效益还是会非常可观的。

1. 发展前景：

如今国内市场需求量大，但益智类积木玩具品牌较少，有着较大的市场占据空间，随着未来儿童数量增多，市场需求量的进一步增大，公司有着很乐观的发展前景。

1. 公司运转机构：

详见企业组织。

1. 公司破产处理：

如果我们公司产业不能运转,或者在市场上没有客户,没有消费人群的话那么我们的公司在经公司全体股东大会的决定下就可以宣布公司破产或者注销公司。

项目简介

企业名称：K2

发展业务：益智拼装类玩具的生产。

推出产品：各种类型的塑料拼装积木主要包括（交通工具，建筑，武器，人物，热门影视类等）。

提供服务：玩具设计，制造，生产，销售。

顾客群体：儿童（大于4岁儿童），青少年，兴趣人群等。

竞争力：高质量，高水准，高安全性，创新，实惠 。

市场评估

如今的玩具行业，尤其是儿童益智类拼装玩具行业，最为突出的企业无疑是乐高（LEGO）。如今的世界处于相对较为稳定的形式，尤其在中国，人们更多都在享受和平年代的安逸，在国内这样的人口众多，儿童数量巨大，市场规模较大的环境下，玩具行业会得到较为良好发展空间，而纵观国内拼装玩具市场，似乎只有乐高（LEGO）玩具最为有名，甚至一度形成垄断局面。关于乐高企业的信息，详看附件1。乐高企业的优势在于有着较长时间的企业文化的沉积，作为一个超过80年历史的大型企业，乐高在玩具行业确实有着极高的赞誉，其玩具种类几乎包含了全部的玩具，而我们作为一个新生的企业，想做到全方位的追赶是不现实的，因此我们的计划是专心发展益智组合类拼装玩具，其主要特点在于拼装，以锻炼儿童的动手动脑能力.

经过市场问卷调查（详见附件2），以及最终的统计结果，不难看出，大部分家长更希望孩子们接触益智拼装类型的玩具，同时也很愿意给孩子购买这些益智拼装类型的玩具。而且5-12岁的孩子们也有较大部分喜欢积木拼装玩具。这就为这个项目提供了较为广阔的市场。

同时，根据国家统计局发布的2018年的信息，中国玩具市场按大类分主要有电子类、机械模型类、塑胶玩具、木制玩具等。除传统的玩具之外，模型玩具、专利授权玩具(电影玩具、卡通玩具等)、玩偶、高科技玩具、益智玩具、互联网相容玩具以及适合成年人休闲娱乐的成人玩具也不断推出。 据市场调查公司Euromonitor资料显示，中国玩具及[游戏](https://www.qufair.com/convention-items-0-94-0-0-0-1/)市场的零售总额由2010年的717亿元上升至2015年的1923亿元，平均每年的增长幅度21.8%，预计于2019年突破3000亿元。

与此同时，随着城市居民收入提高、生活质量的改善，内地居民对玩具的需求已开始从传统的、中低档次的电动型、拼装型、装饰型玩具转向新颖的电子型、智慧型玩具及高档的毛绒、布制类装饰型玩具。不过，业内人士认为，许多人低估了中国低收入群体的购买力，随着平均收入以每年7-10%的速度增长，工薪阶层也拥有更多可支配收入，价格不算昂贵的玩具市场也将有更大需求。 中国内地14岁及以下的人口约有2.26亿。2016年，中国「十三五」规划纲要全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策。随着二孩儿政策的放开，对于玩具的市场需求也会不断增加，对于益智玩具，以智力拼图系列、综合动手系列、立体拼装系列爲主的益智玩具正成为儿童玩具市场的新宠，深受家长和孩子们的喜爱。这些玩具都具备几种特点：造型新颖、益智互动、科技含量高。拼装玩具除了简单、便宜外，还可以让人静下心来享受生活。现在的工作压力比较大，闲暇时做自制手工艺品，能放松自己的身心，所以广受人们欢迎，不仅仅是儿童，越来越多的青少年，成年人也渐渐开始爱上了拼装玩具。中国是一个玩具生产大国，据估计，全球约80%的玩具在中国生产。最重要的玩具生产和出口基地是「五省一市」：广东、江苏、上海、山东、浙江和福建。广东又是中国的玩具大省，主要集中在深圳、东莞、广州、汕头澄海、佛山等地。中国玩具业大部份的出口是为国外品牌加工生产。

中国玩具市场竞争日趋激烈，高端玩具市场由外资占据，其余中低端价位的玩具市场以本土品牌为主。目前世界着名的玩具企业都在内地设有分厂或与国内厂家合作生产玩具。世界主要玩具公司大多已通过销售代理或设立中国市场部进入中国市场，如美国的美泰集团、孩之宝集团以及日本的世嘉公司等。

由于外需市场回落、国内生产成本上升，人民币汇率变化等原因，中国玩具出口面临诸多压力，开发内需市场越来越被企业重视。近年来，众多品牌积极建设内销管道，国际品牌有迪士尼、梦工厂等，本土品牌有奥迪、好孩子等。内地玩具消费市场上，外国产品、中外合资产品占了大部分的市场。

内地本土的玩具与国际品牌相比有较大的价格差距，因此在中低档市场有很强的竞争力，基本垄断了一般的批发市场和小商小贩等销售管道。

虽然中国的玩具制造业是典型的传统OEM经营模式，但中国玩具制造业的模式已经开始发生一定变化。中国玩具业一些企业开始重视自主研发，一批具有自主知识产权及品牌的行业骨干企业正在成长起来，如「奥迪双钻」、「蓝猫」、「好孩子」、「迪孚玩具」、「骅威」。在珠三角的玩具企业，也开始尝试转型，有意识的把自己的经营策略逐步转移到价值链的其他环节，比如市场行销、产品研发等。

以上可以看出整体的玩具行业，市场竞争还是比较激烈的，作为新生企业，技术经验，管理体制，品牌口碑等各方面都不占优势，因此我们的发展方向不会全方面发展，而是专心发展拼装玩具，这也具有一定的好处，从调查结果可看出消费者对于玩具产品的品牌相对来说并不是非常的看中，跟多是在意产品的质量和安全性的问题，因此，是有一定竞争空间的。这也是选择原因所在。

企业组织

组建企业团队的宗旨是：做到人尽其才能尽其用，不需要豪华的团队，但一定要实用的团队。

法律形态：中小型合伙企业。

企业管理方面：实行扁平化管理，人数越多，内耗越严重。所以第一个要做的是避免官僚化，做扁平化管理。绝对不超过3层管理。CEO是一层，具体执行主管一层，其余员工一层。至于是否需要CEO，要看企业前期具体的发展情况，同时注意直接管理的人员数量。一般来说，管理的下属超过7人，效率就会下降，因此，管理的下属人数最多15人。而具体人数还要看所属部门的职能。

关于企业工资薪金制度：我们的企业建立目标为中小型企业，会按照国家制定的薪金标准进行制定，可以保证的是薪金一定会高于国家标准，并包含完善，公平的奖励制度。

组织结构

企业部门以及职能。本企业部门初步设定有，人事部，财政部，设计部，生产部，业务部，后勤部。

人事部（部门计划人数3人）主要职责

1. 负责公司人力资源工作的规划，建立、执行招聘、培训、考勤、劳动纪律等人事程序或规章制度。

2. 负责制定和完善公司岗位编制，协调公司各部门有效的开发和利用人力，满足公司的经营管理需要，根据现有的编制及业务发展需求，协调、统计各部门的招聘需求，编制年度/月度人员招聘计划，经批准后实施。

4. 做好各岗位的职位说明书，并根据公司职位调整组要进行相应的变更，保证职位说明书与实际相符，负责办理入职手续，负责人事档案的管理、保管、用工合同的签订，建立并及时更新员工档案，做好年度/月度人员异动统计（包括离职、入职、晋升、调动、降职等）。

7. 制定公司及各个部门的培训计划和培训计划，经批准后实施，对试用期员工进行培训及考核，并根据培训考核结果建议部门录用。

9. 负责拟定部门薪酬制度和方案，建立行之有效的激励和约束机制，经批准后实施，制定绩效评价政策，组织实施绩效管理，并对各部门绩效评价过程进行监督和控制，及时解决其中出现的问题，使绩效评价体系能够落到实处，并不断完善绩效管理体系。

11.负责审核并按职责报批员工定级、升职、加薪、奖励及纪律处分及内部调配、调入、调出、辞退等手续，做好员工考勤统计工作，负责加班的审核和报批工作，负责公司员工福利、社会保险、劳动年检的办理，配合其他部门做好员工思想工作，受理并及时解决员工投诉和劳动争议事宜。

财政部（部门计划人数3人）主要职能

1.会计核算：根据国家集团的会计制度建立完善公司的财务核算体系；及时准确对公司经济业务进行账务处理；准确及时编制公司财务报告；参与公司的经营分析；为公司生产经营决策提供准确及时的财务信息。

2.资金管理：筹措公司生产经营资金；合理高效调度公司资金；定期对公司的资金营运能力进行分析；对公司的债权债务控制进行分析；为公司的生产经营提供良好的资金支持。

3.成本控制：拟定公司的成本控制措施；下达公司各产品或项目目标成本；监督成本的开支范围；审核公司各项费用的真实性、合法性；对成本进行成本分析并提出初步处理意见；为公司的经营投标报价提供准确的成本数据；

4.内部控制：检查评价公司的内部会计控制并提出改进措施。

生产型企业来讲，财务部门的岗位职责主要体现在这四个方面。我想核算是财务部门的基础，资金是财务部门的核心职能，成本控制是内部控制的重要环节，成本是企业在市场竞争是处于有利位置的最重要的法宝。

设计部（部门计划人数10人）主要职能

1.作为一个以玩具生产为主要方面的企业，产品设计部门是企业的核心部门，设计企业独特的LEGO，对公司整体环境的设计；

2.产品设计，作为拼装玩具生产企业，生产的玩具要有鲜明的特色，有不断的创新，这就需要设计部门有些持续的创造活力，设计出满足顾客需求的玩具类型。

3.不断更新系列产品，作为拼装玩具生产公司，产品有着不同的系列，且系列数量众多，设计部门要不断的根据需求，完成产品系列的更新。

4.设计最新系列产品，要有与时俱进的设计理念，根据需求，和其他产业例如热门电影，热门动漫，热门主题，生产出相对应的周边，追求与时俱进的设计理念。但是要格外注意版权问题，在设计新产品时，一定要注意版权问题，避免未经版权方允许设计生产侵权产品。

5.设计产品包装，使产品包装更加吸引眼球。

6.根据市场调研反馈，及时做出变化，保持产品持续的竞争力。

7.负责企业产品的线上宣传，建立企业网站，利用互联网进行宣传。

生产部（部门计划人数15）主要职能

1根据产品技术、采购和加工生产要素，生成最终产品。在客户试用和使用产品过程中提供支持与协助。

2.负责建立和完善质量保证体系。制定并组织实施公司质量工作纲要,健全质量管理网络,制定和完善质量管理目标负责制,确保产品质量的稳定提高。

3.负责收集公司产品售后质量服务资料。定期或不定期地进行市场调查、客户抽查,及时撰写质量市场调查分析报告,提出改进意见和建议,为公司高层决策提供依据。

4.负责制定和完善产品设计、新产品试制、标准化技术规程、技术情报管理制度,组织、协调、督促有关部门建立和完善设备、质量、能源等管理标准及制度。

5.负责做好生产设备、计量器具维护检修工作。结合生产任务,合理的安排生产设备、计量器具计划,确保设备维护保修所须的正常时间；

6.配合设计部，业务部门，生产出符合要求的产品，保证产品质量，各方面性能，产品安全性等方面的问题。

7.做好相关技术人员培训；

业务部（部门计划人数20人）主要职能

1.业务部门作为本企业的另一大核心部门，对企业利润有着极为重要的影响，要做好公司与各地零售点，客户的联系负责全行国际业务的计划分解和考核，指导、督促全行营销工作；负责本部国际业务的营销工作，负责各地业务的计划分解和考核，指导、督促全行营销工作；

2.负责产品的线下宣传和推广。

3.负责产品的运输，以及产品售后用户体验，市场销售效果的反馈。

4.最大限度的为公司争取很多的订单，同时保证公司的整体形象。

后勤部（部门计划人数3人）主要职能

1.负责公司内部环境的清洁。

2.负责公司库存的记录整理，负责提报公司的办公用品、微机耗材、低值易耗品、生产用品、劳保用品、房屋设施维修年度计划,并按月度组织实施。根据计划和实际需求组织招标和比价采购。

3.建立物资库存和出入库登记台帐,并及时办理出入库手续,录入收、发、存的相关数据。负责库存办公用品、劳保用品、生产用物品等保管、养护、盘点和帐物核对。

4.负责公司内的防盗、防火、防汛、安全保卫,定时或不定时巡逻,及时发现并消除事故隐患,处理异常、突发事件。

企业人事结构主要分为三层，顶层CEO，各部门经理，员工。

CEO负责企业的日常运营，发展计划和发展方向的制定和实施，要有长远的眼光，使企业有更加广阔的发展未来，作为CEO要有过硬的市场经营历练，有着独到的战略眼光。

对于各部门经理的要求，有着较强的管理能力，对所负责部门不一定需要有较长时间的任职经历，但要有着创新的活力，有着负责的态度，良好的语言表达能力，和亲和力，能使下属团结在一起，各司其职，共同创造。

对于员工，要有一定专业知识基础，有活力，有干劲，对所从事的职位有着饱满的热情。

财务分析

启动资金：2000万元

运营前支出预算：600万元

公司用地，厂房建设，购置生产机器，购置办公设施等硬件预算：500万元

登记注册费，公司通水通电，生产许可证，以及杂物费：10万元

原材料购置，商品库存的维护，产品的加工，包装，运输，损耗：80-100万

运营（第一年）支出预算：900万元

产品内容形象版权的购买：100万元

前期的市场推广，宣传，和广告投入：200万元

前期产品设计，中期产品完善，后期产品测试：50万元

员工工资（第一年预算）包含年终奖，加班费：300万元

一次性费用：50万元

其他费用：100万元

前期销售的促销预算：100万元

流动资金：500万元

收入来源：产品的对外销售，前期为了更多的外销产品，扩大销售面，让商品跟好的流动，让顾客对新生品牌玩具产品留下一个较好的印象，前期采取促销的方式，降价出售，前期定价为原料成本和人力成本的95%，以增加产品的销售量，打通市场，以优质，价廉的商品，优先尽量占据一定的市场份额，在市场份额逐渐扩大后，在半年内，实现对新增产品售价的缓慢爬升，从成本的95%逐渐上升到成本的1.5倍，尽力弥补前期产品促销带来的收益漏洞，之后再在1年左右的时间里完成售价的正常回归，由成本的1.5倍变为1.2倍左右，并且在价格回调期间，不断地推出新的系列产品，以满足顾客对于新鲜感的追求。

经营路线

营销策略：首先完善产品即塑料积木质量方面的问题，质量问题主要体现在积木之间的连接程度，通过市场上的相同类产品的比较，可发现，乐高积木玩具之所以如此受广大用户的欢迎，很大的一方面原因在于积木的质量在市场上是最优的，积木之间的连接程度相差度为市面上各类积木玩具厂商中，相差度最小的，由此也可以看出乐高积木对于制作工艺上的精益求精，同时乐高积木的颜色比起其他品牌的同类玩具，色彩上更加鲜艳，而市面上其他厂家生产的同类型玩具相比于乐高玩具，在色彩上要暗淡不少，这也是乐高玩具受欢迎的另一大原因。但是，乐高玩具在市面上的价格为同类型产品中最高的，这在一定程度上，为我们企业的产品打入市场创造了一定的条件。我们的产品会着重解决上述的重点问题，加强积木质量方面的工艺水平，与此同时，在价格方面尽可能的降低价格，以高质量，低价格的方式，抢占市场份额。

产业发展方向，先来看一下对于乐高玩具行业的分析；65.51%的市场份额、71.95%的毛利率，是超级玩具巨头乐高近年来所取得的市场数据；而所谓的乐高模式:极致个性与极致标准的融合；从乐高模式中，也可以看出，乐高发展到如今的高度与乐高企业的模式有着密不可分的联系，玩具本身就是娱乐个性的重要体现，而乐高玩具也秉承了这个大的行业理念，不断地寻找，甚至是在创造消费者的个性化需求，内部创新设计理念:设计师以消费者需求为导向进行创新设计；外部创意设计引用:消费者直接参与设计,使消费者转变为“设计师”。这样的内外结合是产品全方位的满足消费者的需求，无差异性的消费群体:培育代际循环的消费群体,挖掘潜在的个性需求，这样的模式即满足了现在消费者对于产品的需求，又预测了未来消费者需求可能的变化趋势，提前对危机和变化做好把控，在低成本持续地满足消费者的个性化需求，同时其玩具思维也渗透到多个方面，比如，交通，家具，武器，科技，教育等多方面对玩具进行发展，完善，以适应不同的消费人群，这是乐高玩具企业发展如此辉煌的重要原因。

因此，对于乐高玩具的发展的借鉴，我们要充分利用市场优势，资源优势，除了打响自己的玩具系列，同时，跟要看重其他行业的大型IP，如超级英雄系列，动漫人物系列，当代热门武器系列，名胜建筑系列等火爆，热门的主题，依据这些主题，生产同类型的玩具，这会使玩具更受欢迎。同时，完善企业官方网站的建设，为消费者提供自主设计产品的平台，通过这个平台，满足消费者的多方位需求，同时也为我们掌握未来市场需求走向，提供了第一手资料。

销售渠道方面，线上线下两条渠道，在互联网发展如日中天的现在，任何一个企业都不可能脱离互联网，线上销售，首先要打入几大大牌电商，如京东，天猫，淘宝，苏宁等较大电商平台，借助平台优势将品牌效果打响。线下的销售同样不可忽略，销售地的打通策略为，有先打入大型一线城市地区的实体门店，在稳住阵脚之后，逐步向二线三线四线城市流通。依次逐渐形成线上线下的双线销售网络。

风险控制

风险预测：来自国际市场的干预，目前，欧洲、美国、日本玩具行业凭借其品牌和渠道优势，在全球范围内占据了玩具行业的高附加值环节，具有规模大、集中度高的特点。世界十大玩具品牌均出自发达国家。近年来，全球经济呈现出一定程度的衰退，国际玩具市场结构却未受其影响，依旧保持着良好的发展态势，国外玩具市场的格局基本稳定，2015年全球玩具零售额已达890亿美元。全球前五大玩具品牌均来自美国、日本等发达国家，如美国美泰与孩之宝，日本的万代和多美，以及丹麦的乐高。仅以上述五大玩具巨头为例，美泰、孩之宝、多美、万代、乐高2015年的销售收入分别约为57.03亿美元、44.48亿美元、14.4亿美元、54.32亿美元、54.21亿美元，五家玩具巨头销售收入总共约为224.45亿美元，拥有相当大的市场规模，占全球玩具销售的25.21%，因此想要进入并占据国际市场，还是有很大的难度，同时，在国内，也会受到这些巨头企业的挤压，要想在这个看似广阔的市场上有立足之地，还是有很大的难度的。同时由于如今存在着宏观经济下行的风险，宏观经济面临着下行压力，将会对玩具制造产业带来较大的影响，且为不利影响，企业原料生产成本对企业的营收及利润带来极为不得影响。除此之外，影响最为严重的为行业之间的竞争格局，会对企业的未来产生不利影响。

控制机制：预留有足够的流动资金，作为以应对危机的资金来源。在企业发展前中期，打响品牌战略，塑造良好的企业形象，以赢得消费者青睐。及时根据实际情况作出应对机制。

附件1

乐高（LEGO）

LEGO乐高公司创办于[丹麦](https://baike.baidu.com/item/%E4%B8%B9%E9%BA%A6/192454" \t "_blank)，至今已有86年的发展历史，追本溯源，还得从它的金字招牌[LEGO](https://baike.baidu.com/item/LEGO" \t "_blank)说起。商标“LEGO”的使用是从1932年开始，其语来自丹麦语“LEg GOdt”，意为“play well”（玩得快乐），并且该名字首先迅速成为乐高公司在Billund地区玩具工厂生产的优质玩具的代名词。

乐高积木的发明者是克里斯第森先生（Ole Kirk Christiansen），他1891年生于丹麦[比隆](https://baike.baidu.com/item/%E6%AF%94%E9%9A%86)附近的菲尔斯哥夫村。他有一手精湛的木匠手艺，年轻时就热衷于制作各种小玩具，出自他手的小飞机、汽车、动物个个形态逼真、惟妙惟肖。尽管他不懂经商，玩具经常滞销，但这并未使他放弃自己的爱好。后来，他设计的拼插玩具“约约”终于风靡一时。1934年，他为自己的积木玩具设计了“乐高”商标。

创始人Ole Kirk Christiansen曾在公司内部为其小型玩具厂以及生产的木制玩具举办了一次征集名字的活动，而最后选中的就是他的提案，但该商标名直到1954年才在丹麦进行合法注册。“LEGO”的发展，伴随着的是乐高公司规模与知名度不断地上升，手中的“武器”则是源自丹麦的玩具——积木，通过不同人的不同组合，甚至同一人的不同巧思，乐高积木可以构建出不同的世界。简单的物件不但为孩童构建出一个奇妙的世界，让每一个看到它的小孩都抵挡不了如此巨大的诱惑，因此在欧美家庭，[乐高玩具](https://baike.baidu.com/item/%E4%B9%90%E9%AB%98%E7%8E%A9%E5%85%B7)一直享有很高的声誉。

乐高玩具种类和作用  
乐高玩具是儿童成长必不可缺的玩伴,因为性格和成长环境的不同,孩子对玩具的选择也会不同。但他们都有一个共同的特点,就是都很喜欢乐高玩具。而且乐高玩具也是最受家长欢迎的开发智力型玩具。  
作为最受欢迎的乐高玩具来说,针对不同年龄的孩子推出的玩具是不一样的,所以他有一个最大的特点就是能吸进孩子的注意力,今天,乐高早教中心就来给大家介绍下乐高玩具的分类和作用。  
第一:积木类  
乐高积木也是乐高玩具中很有特别的玩具之一,通过对积木的不同组合,一方面可以锻炼孩子们的动手制作能力,另一方面还能培养孩子的想象力和思维能力。  
第二:益智组合类  
益智组合玩具对孩子的空间想象力和动手能力要求很高,所以在制作的过程中,也能加强培养孩子动手能力和想象力。  
第三:交通玩具类  
交通玩具多数是通过汽车、火车模型来提高孩子对交通工具的认知,首先带领孩子了解各种简单车辆的构造,然后让他们通过交通玩具从新组装,整理,让他们能亲身体会到各种事物之间的交换关系,提高动手能力和想象力。  
第四:拼图玩具类  
针对年龄比较小的孩子,通过拼图玩具可以提高他们的想象力、分析能力和动手能力。  
第五:乐高机器人  
乐高机器人是相对比较复杂的玩具,通过制作和组装机器人,对孩子的想象力和动手能力有很大的帮助。  
第六:工具类  
工具类玩具的主要目的就是让孩子认识并掌握各种工具的形状,构造和形状,训练孩子的开发想象力,动手能力和手眼协调能力。

附件2

调查问卷1：

您希望您的孩子在儿童阶段更多的接触那些类型的玩具？（可多选）

（ ）

A.积木类 B.益智组合类 C.交通玩具类

D.拼图类 E.电子类 F.机械类

调查问卷2：

您是否愿意给孩子购买以上所选的类型玩具 是 / 否

调查问卷3：

对于孩子的玩具，您最关心玩具的那些方面？（可多选）

（ ）

A.玩具价格 B.玩具质量 C.玩具安全性问题

D.玩具品牌 E.玩具产地 F.玩家数量

G.游戏难度 H.其他

调查问卷4（对于儿童5-12岁）：

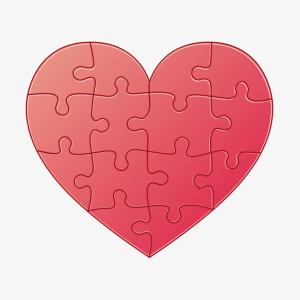
以下几种玩具，你想玩哪几种？（可多选）

（ ）

A.积木类 B.益智组合类

C.交通玩具类 D.拼图类

E.电子类 F.机械类

调查问卷5（对于儿童13-15岁）：

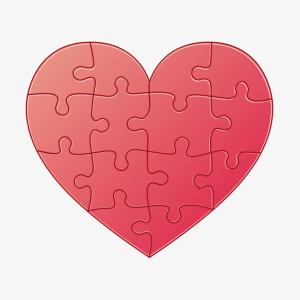
以下几种玩具，你想玩哪几种？（可多选）

（ ）

A.积木类 B.益智组合类

C.交通玩具类 D.拼图类

E.电子类 F.机械类

统计结果：