# 手机QQ浏览器应用创新大赛-产品策划书模版

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-03-17

*第一篇：手机QQ浏览器应用创新大赛-产品策划书模版XXXX产品策划书手机QQ浏览器应用创新大赛 XXXX（作品名称）产品策划书参赛题目：flash游戏设计/html5/终端软件奇思妙想 团队名称：XXXXXX团队成员：XXX、XXX、XX...*

**第一篇：手机QQ浏览器应用创新大赛-产品策划书模版**

XXXX产品策划书

手机QQ浏览器应用创新大赛 XXXX（作品名称）产品策划书

参赛题目：flash游戏设计/html5/终端软件奇思妙想 团队名称：XXXXXX

团队成员：XXX、XXX、XXX

目录

一、商业计划书........................31、市场分析...............................3

1.1目标市场：..............................3

1.2竞争产品分析..........................32、用户需求分析..............................33、用户使用场景分析......................3

二、产品策划书........................31、功能结构...............................32、主要使用界面视图......................33、使用流程图...........................44、.数据预估..............................4说明：本文中蓝色斜体字体为说明性文字，写文档时请删除。

本模版是针对创新大赛提炼简化的策划书模版，仅供参考。选手如有更丰富的表述内容或形式可在此基础上扩充或自由发挥。

一、商业计划书

1、市场分析

1.1目标市场：

阐述本产品面向的目标市场

1.2竞争产品分析

对目前市场上可能与你的产品产生竞争关系的产品进行分析，附件有SWOT、四象限等常规分析方法，供参考。

2、用户需求分析

对产品面向的目标用户进行分析，可采用用户调研的方法对目标用户特征、需求进行分析。

3、用户使用场景分析

在哪些场景下用户会使用你的产品？

可采用时间、地点、用户行为等纬度对可能使用该产品的场景进行描述。

二、产品策划书

1、功能结构

用表格或者示意图描述下产品的主要功能及其之间的关系。

供参考工具： MindManager软件绘制结构图

2、主要使用界面视图

该产品呈现给用户的界面视图

供参考工具：Axure RP绘制交互图、3、使用流程图

各使用界面的流程图关系图

4、.数据预估

本产品如果推向用户使用的话，你会在程序中设置哪些数据记录点用于后续的运营分析？

**第二篇：茶产品创新大赛策划书**

茶产品创新大赛策划书

一、活动名称：茶产品创新大赛

二、活动时间：4月8日上午9点——17点

三、活动目的：

作为茶学专业的学生，通本次活动，我们结合当前大学生的特点及时尚潮流，用我们的创新思维，提高同学们的亲自动手与实践能力，为同学们提供一种时尚的活动和一种交友方式。增进同学间的感情交流，以及增加大家对茶的理解，提高大家的创新思维。

四、活动地点：瑞樟4号楼1楼

五、活动对象：全校学生

六、主办单位：茶学专业学生

七、活动流程：

1、4月7日上午9：00——11：00自由创新

1、现场茶产品制做：如：茶叶饮料、茶艺、茶叶食品、等

茶产品展示：（需要发大量时间制作的可在比赛之前做好于4月7日带到现场展示）如：以及茶叶包装，茶叶日用品，等等，范围广，只要关于茶的产品皆可。现场

2、给自己的制作的茶产品取名，同时介绍自己的产品。（每位参赛选手需在作品完成之后向评委和观众介绍自己的产品。通过ppt,照片组等方式皆可）2、4月7日下午14:30---17:00即兴创新

给定材料：各种水果（苹果、梨子、香蕉、等）各种茶叶（岩茶、红茶、绿茶、等），参赛选手通过给定的材料，制作出各种与茶相关产品。如：果味饮料，水果茶具红茶，等等，并且给自己的产品取名以及介绍。

观众参与即兴创新（在场观众参与此环节）

3、在茶叶产品大赛的活动的同时在走廊外会有茶文化知识展以及茶叶的相关知识问答，以及会设置两个品茗角

八、评分及选拔标准：

1、从茶产品的口感，观感，创意（名称与表达的内等）进行打分，上半场分数总分为70分，下半场为30分，根据总分进行名称评比。高者胜出。

2、由茶学专业学生代表组成的评分团从中选出20份

3、再交给茶学系老师组成的评分团共同确定较适合的7组

九、活动过程中具体的实施方案。

（一）活动前期的准备工作1、3月23日制作打印好报名表宣传单2、3月26日之前在宣传处贴好海报，并进行宣传3、3月29日收齐报名表，并且进对各个报名的组进行编号。

4、3月29日申请到瑞4两间教室。

5、4月4日——4月5日购买材料6、4月6日布置教室以及电话通知参赛人员比赛时间地点。

十，活动人员安排：

宣传小组：

1、制作4张海报，旨在扩大这次活动的影响，2、制作报名表宣传单，A4纸

3、各班的班委做好报名和宣传工作，以班级为单位确定参赛者名单，4、比赛前天和当天，以短信或者电话形式通知参赛者比赛时间和地点（时间：在4月6日8点45分之前，参赛选手带上自己的作品以及介绍自己作品的材料如：ppt之类。地点在：瑞四一楼）并告诉参赛者自除茶叶外的材料，5 制作小部分小型宣传单，内容只要“茶产品创新大赛与你相约”以及时间地点”就行了，（可用不同颜色的纸，内容手写，字体不限制）同样贴于各宣传栏和展板上。

宣传内容：

1、想品尝自己的劳动成果吗？这里给你一个展示自我的平台，给你一个充分发挥想象的空间，给你自己一次超越自我的机会，这里，你将动脑设计自己的茶饮料，动手制作自己的精彩，一切尽你的掌控之下。各种茶产品照片为背景。

2、自己动手，一切变得意义非凡！或许它并不精致，或许它并不美味，但是它却承载着你满怀的情谊和汗水

3、活动前挂好相应的宣传横幅，喷绘等，角度要能方便照相。

文档小组：

1、3月23日之前制作报名表。包括姓名、学院、专业、班级、联系电话，另制作评分表。收集报名者的信息2、29日前组织小组的人审请到教室后，去考查教室，根据教室的大小和报名的人数来安排报名人比赛时的位置（每排有几个人，每两面人间隔多远）3、4月6日前制好每个成员的位置表，打印两份，21日一份到时贴在教室的门上（这份要记得写上每排的序号），另一份，剪好每个人的名字，按对应的位置贴好。

4、派两个人负责茶文化知识问答（答题者答对即有奖品）

组织小组：

1、申请场地：在3月29日申请到瑞4两间大教室，并且布置好场地。

2、准备物品：一次性杯子（尽量准备着），透明胶，垃圾篓，水桶，水果刀，塑料布，照相机（有相机的和能借到相机的都要把相机充好电带上，每个人的只要是能照相的手机都要充好电备用）。在比赛的过程中，要有一个人专门负责照相，比赛结束后把照片发到邮箱里

3、活动时，派2个人到门口迎接参赛选手，帮助他们找到自己的编号位置。

4、一个品茗角派两个人负责‘

财务小组：

1、计算活动所需经费，以及各个小组的经费支出

2、购买奖状奖品，并填写奖状。

十一、奖项设计：

一等奖1名

二等奖2名

三等奖3名

最佳人气奖 1名

经费预算

横幅1张：80元

打印（宣传单，报名表）：50元制作海报4张材料费：10元

气球：20元

彩带：10元

透明胶，双面胶：10元

水果刀：10把共20元

塑料布：50元

茶叶材料费：200元

各种水果材料费：200元

一次性杯子：30元

奖状：140元

奖品：

一等奖1名：茶具一套95元

二等奖2名：茶具一套45元，共90元

三等奖3名：茶叶具一套30元，共90元 最佳人气奖 1名：茶具一套45元

共计：1140元

**第三篇：手机产品策划书**

手机产品策划书范文

产品策划分为两类;一类是产品研发策划，主要是针对市场需求，以细分市场为基础，形成一个产品开发的整体思路，以期拓展新的增长点。另一类是产品营销策划，即谋划通畅的销售渠道、持续的销售态势和维持产品设计的理想化售价。以下是手机产品策划书范文，欢迎阅读。

一、概述

公司已经正在实行全国连锁销售。现在准备在广东一城市建立手机连锁店。我在该市做了全面的调查，对该市人文情况有一定的了解。公司派我到该市调研和开发当地市场。

通过这10天里对该市市场的调查和研究，了解了该市的手机市场，并于\*月\*\*日完成了本公司在该市连锁经营的营销方案。

该方案可以帮助公司了解该市的手机市场，也可以指导我们开发该市市场的实际营销工作。

二、市场现状分析

(一)用户分析

1、目标市场

通过市场调查问卷，随机抽查结果显示，我们的产品消费人群大多是追求时尚、处在时尚前沿的人群，主要以工厂职工，学生、刚毕业的大学生和接受时尚前沿的青年。另外一些老年人和听力差的人群也会成为我们的客户。

工厂职工和青年购买我们的手机，是为追逐时尚，消费水平能力较低，一般在1000元左右。老年人和听力差的人群，主要是看重音量大、音质好字体清晰的效果，老年人虽有购买能力，可是却不会轻易购买，但可从亲情上，以礼品的方式打入市场。听力差的人群也是该手机的主要消费人群。但青年人前提是以男性为主，老年人则无须考虑性别。

2、消费偏好

在市场调查中发现：消费者普遍容易接受中低档产品;喜欢进口的品牌机和质量好的国产手机;消费者希望手机个性化，希望有专门量身定做的手机;消费者购买手机的主要用途是与人联络，工作需要和顺应流行趋势;手机最多是打电话和发短信。

3、购买模式

在市场调查中发现：普通大众更换手机的时间是2年左右;价位在1000XX元;通常在专卖店或大卖场购买手机;最注重的是手机的功能、品牌和款式，提供客户所需要的产品这成了我们连锁企业的优势。

4、信息渠道

在市场调查中发现：消费者了解一款新上市的手机主要是电视、络、宣传单和同学朋友之

间的相互交流，宣传单的效果较差，消费者普遍喜欢同学朋友之间相互交流。电视与络能够加大我们手机在消费者之间的知名度。消费者接触最多的媒体是CCTV5，CCTV8，CCTV3和本地电视台以及报纸杂志等，他们最信任的媒体是中央电视台。

(二)竞争情况分析

目前在市场国外的品牌有：诺基亚、摩托罗拉、三星、索爱、西门子、飞利浦、松下;国内的品牌有：夏新、天宇，联想、波导、明基、TCL、CECT、中兴、康佳等。

这些手机中市场上比较受欢迎的国外品牌有：诺基亚、摩托罗拉、三星、索爱，比较受欢迎的国内品牌有：夏新、联想、波导等。这些比较受欢迎的国内品牌只是和国内其他品牌相比要受欢迎一点。实际上这些受欢迎的国内品牌远比不上国外那些品牌。市场上的主流品牌基本上是国外的品牌，分别是诺基亚、摩托罗拉、三星、索爱。尤其是诺基亚，它的价格也是比较低的，且耐摔，很受大众喜爱。而且，这些品牌的手机在大多数连锁店都有。

三、市场机会与问题分析

SWOT分析：

优势(Strength)：特色服务。

我们的手机附加有娱乐，学习，理财等应用软件的功能且价格底，这很符合消费群体的要求。并且在我们这里购买的手机还有齐全的功能，如照相机、MP3/MP4，游戏、手写/按键两用看电视，上等全部具备，并且还有一些特别的手机保养，如：手机贴膜，手机美容。

缺点(Weakness):

知名度底，担心售后问题的处理。

机会(Opportunity):

手机市场日益饱和，但客户的需求呈现多样，消费者以手机购买的体验，功能方面的需求为主。手机的用途改变了通信市场的产品结构、人们的生活方式，给人们的生活沟通带来了极大的方便。人口基数大，人们的收入水平再不断提高，另一方面，技术的成熟，使得手机的价格不再是天价。人们有时往往喜欢怀旧，复古的款式可以成为时尚的潮流。但是，各大连锁企业根据市场竞争情况分析，都是转向手机的服务，这是最基本的，但是在手机增值方面的服务尚未涉足。竞争企业把手机品牌(包括国外知名品牌、国内手机品牌)低价、功能多，待机时间长，集中于一身。却没有了解客户真正所需要的，这样不能让客户在所要功能上有所选择，这样浪费客户大量的价值，就是说在功能不能灵活的选择，这为那些享有增值业务的连锁企业带来竞争的机会。

威胁(Threats):就目前市场情况而言，大品牌的手机连锁企业(如苏宁，国美等)占有相当大的市场，所以我们面对的压力还是相当大的。根据市场潜力，广东的市场消费水平分析，我们的消费群体毕竟是有限的，所以我们必须以一定的独特的服务方式来打动更多的潜在客户。

四、营销目标

根据市场调查的结果，我们的连锁店在打入市场前三个月，应达到的销售额多由潜在客户的群体决定的。市场占有率应达%—5%，提高企业的知名度。

调查分析如下：

根据市场调查，对一个大卖场(如国美等)而言，其员工人数一般为30个左右，他们每人一个月的销售目标一般为100个。所以一个大卖场一个月大约可以卖掉3000部手机。而市场上的手机种数大约为20种，所以平均每种手机的月平均销售量为100—200个。但每种手机的类型又有多种，对于一种新款手机其月销售量大约为80—160个。且对市场分析，诺基亚、摩托罗拉、三星等知名品牌销售量偏高。

如广东一城市的大卖场大约有30个，所以一个月的销售总量M=100\*30=3000个，三个月的销售额Y元=3000\*900\*3=810万元

市场占有率Q=100/3000=%

在三个月内根据市场上手机总数和我们入市以后所要进行的促销和宣传，我们的市场占有率在这三个月内将会达到%5%。随着品牌的推广和大众的认可，我相信市场占有率将会达到一个新的高度。

五、营销战略

(一)销售渠道

1.根据对广东一城市市场的调查，研究了解后，发现手机专营店和家电连锁(如国美、苏宁等)这两种销售模式在消费者中占大多数，所以我们可以以上述两种渠道为主要模式。

2.渠道开发

1在手机专营店设立我们的展柜，有专人销售，穿我们提供的统一制服，负责专业培训，实行提成制(销售一台提2个点)。

铺货：因为像此类卖场多集中在市中心地带，所以可以以相同数量进行铺货，每个连锁系统100台，我们的店面可根据情况增减铺货。根据资料显示：卖场大约有40家，所以我们大约需要公司提供4000部手机。

2连锁企业的建立和铺货方式：和手机大卖场一样建立自己的专人专柜，由我们的销售代表销售，促销人员的提成如上。

铺货：在市中心繁华大街进驻门店。

(二)促销策略

在导入期，可以根据消费者喜好，用以下方法来宣传：

1、路牌广告，传单的发送。

2、在电视广告。广告策划文案如下：

1.广告目标：提高连锁店的知名度。

2.广告主题：时尚、具有朝气，激情，充满生命力。

3.广告口号：。

4.内容：

3、报纸：运用漫话形式介绍我们的手机。

4、络：与商业站如阿里巴巴、淘宝等达成商业联盟关系。

5、大小型的活动宣传和销售。

在活动中可采用多种方法来宣传和销售。

1)赠品。分为实物和非实物。

A.实物：如电脑包、酷夏太阳眼镜、T恤、手表、台历、剃须刀等。

B.非实物：如：手机话费、上费、增值服务等。

2)抽奖

3)展示

(三)产品策略(售后服务)

产品品牌要形成一定的知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须建立优质的售后服务。(附：《售后服务指南》。供渠道成员培训和内部员工使用。)

(四)价格策略

统一市场零售价格

为938元。

1、对消费者价格为938元，配合促销活动随赠礼品。

2、对渠道成员：让利8%，价格为863元。如果各渠道成员达成销售目标，返2个点以鼓励。

六、方案调整

1.若时机成熟可建立自己的专卖店，并进行相关的促销方式。

2.根据市场动态与实际碰到的因素随机应变。

3.根据市场反映的信息做出相应的改变.

**第四篇：“科技达人”创新应用大赛策划书**

青春女院系列活动：

“科技达人”创新应用大赛策划书(拟定稿）

一、大赛背景

“科技达人”创新应用大赛是一项全校性学生科技竞赛活动，面向全校全体同学，旨在为广大青年学生提供一个展示计算机技术和信息应用水平的平台，提高同学们动手实践的能力，丰富同学们的大学生活，以此锻炼学生适应未来信息化社会的能力。信息技术学院作为学校的主办单位，已经成功举办了两次数字媒体艺术设计大赛，此次活动在以往数字媒体艺术设计大赛的基础上又增加了新的内容，目的是使面向性更广泛，使更多的同学参与进来展示自己的计算机技术和信息应用水平。

二、组织单位

由校团委、信息技术学院主办，信息技术学院团总支承办。

三、比赛科目本次大赛设科目分为9个，参赛学生以团队为单位报名参赛，按要求提供作品；经过专家初审后确定进入决赛的团队，再通过现场决赛决出各类奖项。参赛作品内容包括以下几个方面：

1、电子商务与互联网金融、企业（或业务）信息化作品（含物流、工商管理、旅游、金融、艺术、教育等领域的信息化应用）；

2、安卓智能终端创意作品；

3、服装创意设计作品；

4、平面设计作品；

5、数字音乐创意作品；

6、网页网站设计作品；

7、flash作品；

8、微电影（DV作品）；

9、PPT作品；

10、其它与计算机和信息化应用相关的方面。

四、奖项设置

本次大赛设特等奖1组，一等奖每科目2组，二等奖每科目4组，三等奖每科目6组，大赛另设优秀奖若干。

五、活动安排

1、参赛团队报名（1）时间

2024年4月15日-4月30日。（2）内容

以学院为单位，每个学院负责人将本学院报名团队的相关信息统一交信息技术学院团总支，要求每支队伍不超过8名学生和2名指导老师。

大赛组织部将于5月6日之前公布各科目比赛说明以及正式比赛时间。

2、作品提交（1）时间

2024年6月10日之前（部分科目将延续至暑假后）。

（2）内容

参赛队在指定时间按比赛说明里的相关要求完成作品设计，并将作品和相关文档、资料以压缩文件格式提交至信息技术学院学生工作邮箱：nykjdr@126.com。

3.作品初审（1）时间

2024年6月10日-2024年6月15日

公布决赛名单：2024年6月17日（同时公布决赛说明）。

（2）内容

作品提交截止后由相关专业老师进行初审，通过初审产生进入决赛的队伍名单。

4.作品要求

（1）参赛作品要求围绕主题，内容健康，不限制作软件，不限风格形式，不限应用对象；

（2）参赛作品包括两部分，多媒体作品和作品设计说明。作品设计说明应

包括作品名称、制作人、作品主题介绍、作品制作中的技术运用说明等；

（3）参赛作品要求必须原创，有创新点，在理论或应用上有独到见解；如有抄袭等现象将取消参赛资格；投稿作品整理归档，一般不退还。

5.现场决赛（1）时间2024年6月20日。

（2）内容

现场决赛在图书馆一楼报告厅举行，由信息技术学院组织部组织实施。活动安排：

由主持人致开幕词； 由主办方及相关领导致辞；

参赛选手进行现场产品演示、现场答辩、现场实际操作等环节展示自己的作品；

相关专业老师进行现场评审，计分人员现场计算成绩； 由主持人公布获奖名单；

有关领导为获奖学生和获奖学院颁奖； 获奖学生代表和获奖学院代表发言； 专家组组长对大赛进行点评； 大赛组织者进行大赛总结。

六、相关信息 大赛联系人及地址：1.地址：图书馆B座403西

2.报名联络及赛事咨询：孙利华 TEL：86526785王洁 TEL：\*\*\*4.报名邮箱：nykjdr@126.com

校团委信息技术学院2024年4月7日

附件：报名表

青春女院系列活动：

山东女子学院

“科技达人”创新应用大赛报名表

作品编号：（由承办方填写）

2、表格中各项请务必填写详尽，以方便我们与您联络；

3、作品名称：要求根据大赛主题自拟研究作品的名称；

4、作品简介：主题明确，简明扼要说明作品的构思、创新性、艺术表现特点等；

5、小组成员信息栏不够用时自己更改后打印填写。

**第五篇：手机端浏览器怎么分享网址？**

手机端浏览器分享网址的方法

**一、QQ手机浏览器**

**二、百度手机浏览器**

**三、UC浏览器**

**四、搜狗手机浏览器**

**五、360手机浏览器**

**六、夸克浏览器**

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！