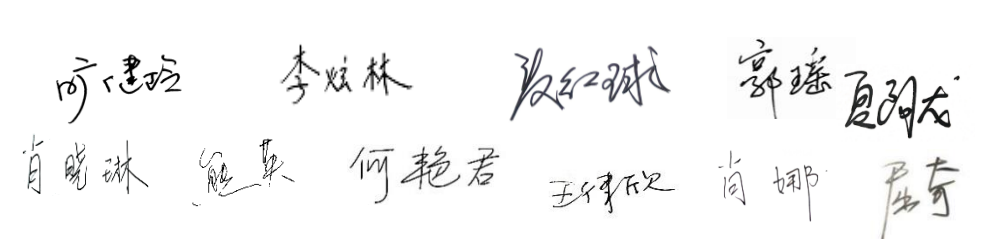


附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

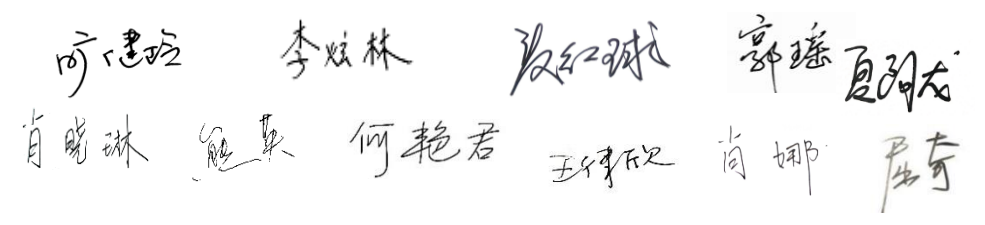
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 邓丽霞 | 学号 | 20170111532 3 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 小优防丢挂件岳阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 1、熊老师问：你的产品特点是什么？ 2、李老师说：你的产品优势是什么？ 3、夏老师问：你为什么会把价格定为 30 元/个？ | | | | | |
| 学生回答记录 1、学生答：采用了语音识别技术、报警装置和安装了聚合物锂电池；采用卡通、仿真、商务等造型设计；采用了可循环使用的橡胶、塑料、皮质等绿色环保材料；价格定为 30 元/个。 2、学生答：具有“能声控寻找”、“安全距离外自动报警”、“待机长”的特点；价格为 30 元/个，较为“实惠”，符合岳阳市消费者对防丢挂件的价格预期；有卡通、仿真、商务等款式，具有“款式时尚、新颖”的特点；采用了橡胶、塑料、皮质等绿色环保材料，“绿色环保、安全健康”。 3、学生答：因为 63%以上的岳阳市消费者更喜欢价格在 25-40 元之间的挂件配饰，且本产品成本远低于 30 元。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 40 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： 旷健玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

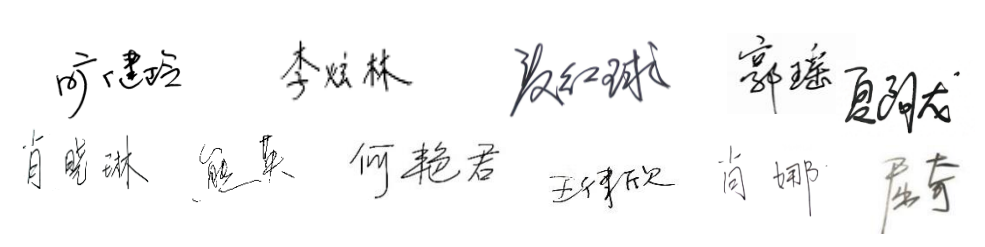

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 王梓骁 | 学号 | 201601112114 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计题目 | ZX 运动鞋长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：本产品具有什么特点？ | | | | | |
| 2、何老师问：本产品为什么具有这些特点？ | | | | | |
| 3、肖老师问：你准备怎么推广？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：本产品具有“防滑”、“透气”、“保护脚踝”、“舒适”、“滑轮收缩自如”、“娱乐”的特点。 | | | | | |
| 2、学生答：因为本产品外底采用 YG 复合材料，其内含橡胶，因此弹性强、非常耐磨损，抓地力强、防滑；又因内含弹性硬纸板，因此透气、吸汗、轻便、灵活、舒适。因此，本产品具有“防滑”、“透气”、“吸汗”的功能。因为本产品的后跟滑轮采用了 U 形槽弹簧开关设计，后跟滑轮可通过脚后跟敲击地面触发弹簧开关自动弹出收起，在消费者有娱乐、放松等需要时能给消费者带来愉悦的感受，且收缩方便。因此，它具有“娱乐”“能滑行且滑轮收缩自如”的功能。因为本产品采用纯棉的弹性内靴设计，纯棉有利于消费者在运动中保护脚踝，并给运动后能给消费者带来脚部的放松感和舒适感。因此，它具有“保护脚踝”、“舒适”的功能。 | | | | | |
| 3、学生答：我准备进行广告、公关和营业推广 | | | | | |
| 答辩小组评分： 40 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：旷健玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

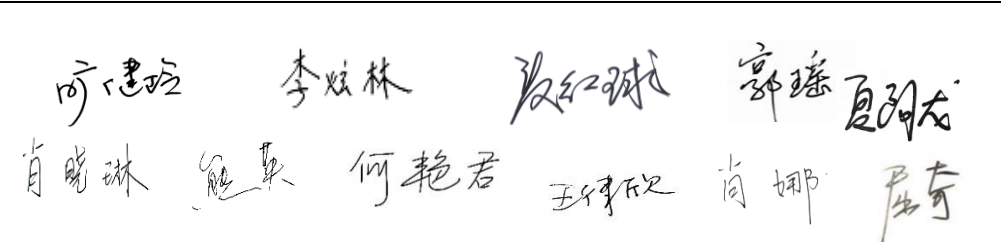
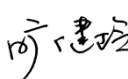
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 刘祥 | 学号 | 20170111532 4 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 班吉鸟按摩袜邵阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：你觉得你的按摩袜好在哪里？ 2、何老师问：你觉得你的按摩袜定价是否符合邵阳市人民的消费预期？ 3、肖老师问：你选择媒介时是怎么选的呢？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：我的按摩袜“按摩效果好”、“透气性强”、“绿色环保”且性价比高。 2、学生答：价格方面我做了调查，95%的邵阳市消费者希望具有“透气吸汗”、“绿色环保”“按摩”功能袜子的价格为 15-22 元，我的定价为 19.9 元，符合邵阳市人民的消费预期。 3、学生答：我选择媒介时考虑了消费者对媒介的偏好，还有，我也考虑了我这个公司的成本，不能太贵，且效果要不错。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>40</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

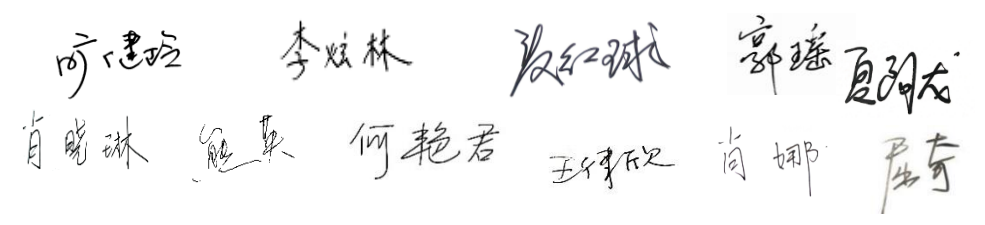
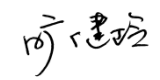
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 邹菲 | 学号 | 20170111532 2 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 亚菲特智能保温杯永州市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 1、李老师问：为什么别人会买你的保温杯？ 2、何老师问：你的保温杯是怎样控制温度的？ 3、肖老师问：你的保温杯是怎么提醒消费者喝水的？ | | | | | |
| 学生回答记录 1、学生答：因为我们的保温杯具有智能显示温度、控制温度、食品级材质制作、智能提醒喝水功能的产品特点。 2、学生答：因为保温杯内有智能控温系统，因此产品不仅保温效果良好，且由于拥有智能控温系统且能智能控温，因此，消费者只需轻触杯盖显示屏，就能制冷制热水温随意设置。 3、学生答：因为保温杯内安装了时钟装置，因此其拥有了智能提醒喝水功能：当水杯内发出滴滴声和闪光时就是提醒该喝水了。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 40 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

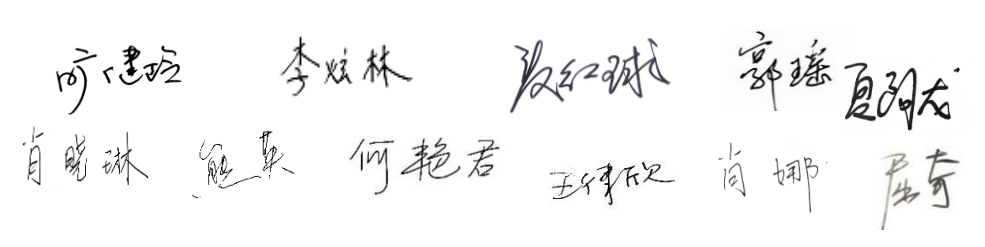
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 陈鸿 | 学号 | 20170111520 4 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 希望水果王饼干长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、王老师问：你们的饼干与别人的相比，具有什么？ 2、夏老师问：你们的饼干是怎样做到既“易饱腹”、“减肥”，又“营养美味”的？ 3、熊老师问：你们的饼干的价格是根据什么制定的？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：我们的饼干与别人的相比，具有“易饱腹”、“减肥”、“营养美味”、“方便携带”、“美观”的特点。 2、学生答：我们的饼干内含大量水果果肉，且水果都产自于海南、新疆等地，因此水果种类繁多、果肉营养比较多。而且不同口味的希望水果王饼干都含有大量的纤维素和果胶，纤维素和果胶能够促进肠道蠕动与排便，对人体消化系统很好，不会长胖、可以减肥。此外，小麦吃了容易饱腹。因此，希望水果王饼干既“易饱腹”、“减肥”，又“营养美味”。 3、学生答：我们的饼干选材来自于国内，原材料物美价廉，因此成本较低；又因为长沙市消费者对 800g 水果饼干的价格承受能力为 12-18 元，因此，我们把价格定为 15 元/盒(800g)。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>40</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

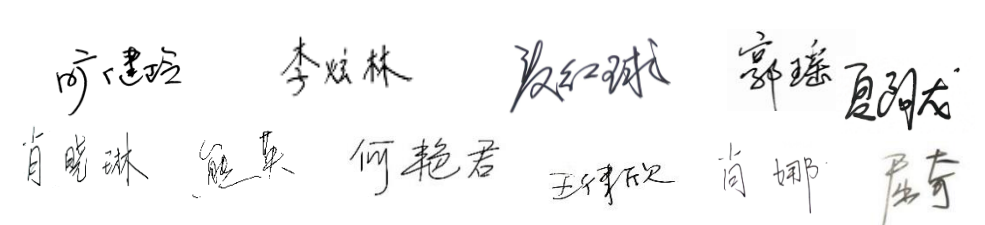
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 梁鑫 | 学号 | 20170111520 9 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 彗星可乐长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、肖老师问：为什么你会选择彗星可乐放在长沙上市？ 2、李老师问：彗星可乐为什么会具有“低糖低脂”的特征？ 3、何老师问：彗星可乐为什么会具有“提神醒脑”的功效？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：这个我做了调查，长沙人对“低糖低脂”、“提神醒脑”、价格也不高的饮料有较强的购买欲望，而彗星可乐是符合这个条件的。所以我们准备在长沙上市。 2、学生答：彗星可乐只含有少量糖，因此具有“低糖低脂”的特征。 3、学生答：因为彗星可乐中含有薄荷叶，而薄荷叶能提振精神的作用，因此彗星可乐比其他可乐更具有提神醒脑之功效。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 40 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： 旷健玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

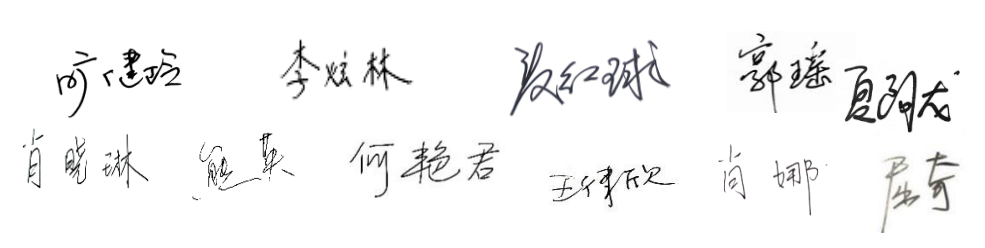
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 王龙威 | 学号 | 20170111513 1 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 路易床上书桌长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、王老师问:与其他品牌的床上书桌相比,路易床上书桌的具有什么优势? | | | | | |
| 2、夏老师问:路易床上书桌是怎样做到“收缩自如、方便实用”的? | | | | | |
| 3、李老师问:为什么路易床上书桌具有“天然、环保、无污染”、“美观”的特征? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答:与其他品牌的床上书桌相比,路易床上书桌具有“天然、环保、无污染”、“美观”、“收缩自如、方便实用”、“宽大、舒适”、“性价比高”的优势。 | | | | | |
| 2、学生答:由于路易床上书桌使用了滑轮折叠方法,其可使用钉子将产品安装在墙上,且能伸缩自如,需要时可将桌板打开,不需要时则可将桌板折叠后紧贴墙面。同时,桌板上所安装的滑轮能让桌板进行前后滑动,并可由消费者自由将其固定到一个合适的位置,这使消费者在使用时非常方便,且非常实用。因此,路易床上书桌具有“收缩自如、方便实用”的特征。 | | | | | |
| 3、学生答:由于路易床上书桌的主要原材料是上好的云南香木,该香木是一种较为常见、价格较低天然木质产品,对人无危害,且自带清香,木质紧致,不容易损坏。植物高光液是从植物里提取出来的汁液,其有油漆的作用,可使桌子的颜色变得更亮,且能去除异味和弥补书桌制作过程中产品的细小缺角。因此,路易床上书桌具有“天然、环保、无污染”、“美观”的特征。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 36 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 旷健玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

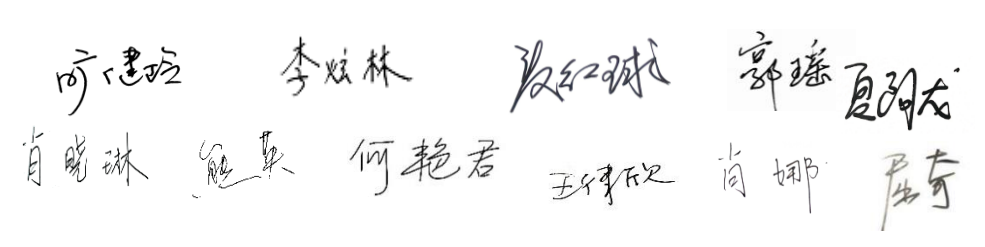
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 熊琦兰 | 学号 | 20170111521 0 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 心动水果茶永州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：心动水果茶的消费人群是谁？ 2、何老师问：为什么说心动水果茶是天然的、既能排毒养颜又能瘦身减肥的水果茶？ 3、肖老师问：为什么心动水果茶会采用低温冷泡的方式？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：心动水果茶消费群体定位于永州市 90 后人群。因为这类人群喜欢能冷泡、且能排毒养颜又能瘦身减肥的茶，且具有一定的经济能力和消费能力，所以他们是消费水果茶的主要人群。 2、学生答：由于心动水果茶的主要成分是玫瑰果干、葡萄、奇异果等水果干。其中的玫瑰果干中含有大量维 C、硒、黄酮类物质、胡萝卜素、类黄酮、果酸、单宁酸、果胶、糖类、氨基酸和必需脂肪酸等人体所需的营养物质，非常有利于人体健康；葡萄、奇异果等水果的果肉可以促进肠胃蠕动、增强体质，对心血管疾病也有保健作用。因此，心动水果茶是一种天然的、既能排毒养颜又能瘦身减肥的水果茶。 3、学生答：因为低温冷泡的方式可使茶中的单宁酸和咖啡因不易溶出，从而有利于减少茶的苦涩感，同时，冷泡可使有甜味的氨基酸分子先溶解出来，因此，心动水果茶比其他品牌的水果茶更甜；此外，冷泡只要有水就能制作出来，比用开水泡更为简单方便，且不会烫手。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 42 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： 旷健玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

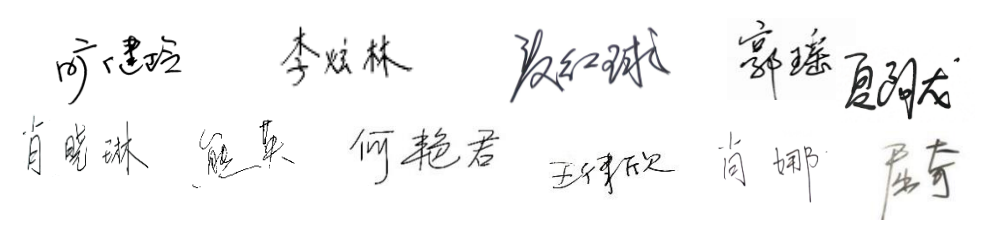
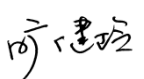
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 黄智利 | 学号 | 20170111530 4 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | LZ 耳机郴州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：LZ 耳机为什么会选择在郴州上市？ 2、何老师问：为什么使用 LZ 耳机可实现“3D 立体场景、逼真的环绕音效”？ 3、肖老师问：为什么 LZ 耳机可实现“零噪音”的效果？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：2019 年郴州市的 GDP 总量达到了 2410.98 亿，同比上年增长了 7.85%，全市经济运行出现了一种稳中有升的态势，这为 LZ 耳机提供了进入郴州市场的良好的经济环境。同时，郴州市民普遍使用耳机、并对耳机要求较高的需求为 LZ 耳机在郴州上市提供了良好的文化基础。而且，郴州市面上耳机要么效果不好，要么价格太高，LZ 耳机刚好符合要求。 2、学生答：因为 LZ 耳机配有 10 个独立钕磁铁驱动单元组合技术，而采用这一技术，将 10 个独立钕磁铁驱动单元组合在一起后，即可呈现逼真的 3D 立体环绕音效。同时，该声音强劲有力、清晰，再配合虚拟 7.1 声道虚拟环绕声沉浸式音效体验，可使消费者得到逼真的立体效果，令其在使用耳机时有身临其境的感觉。因此，使用 LZ 耳机可实现“3D 立体场景、逼真的环绕音效”。 3、学生答：因为 LZ 耳机采用了记忆海绵耳垫的被动降噪设计，而记忆海绵耳垫有很好的记忆功能，且能紧密地贴合人体耳部，在使用时能很好地降低噪音，甚至可完全隔离杂音，实现零噪音。因此，使用 LZ 耳机可实现“零噪音”效果。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 40 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：旷健玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

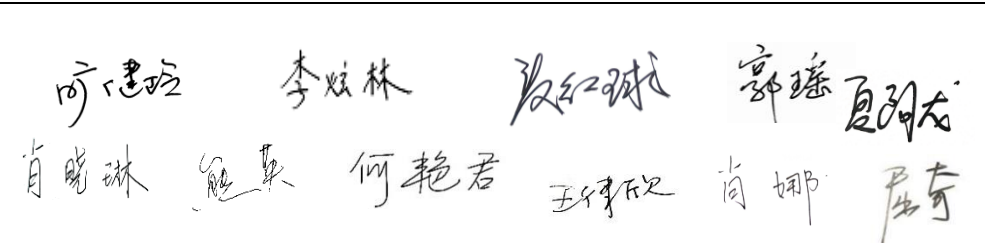
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 陈凯歌 | 学号 | 20170111522 2 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | Y 伊洗衣液长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、夏老师问：Y 伊洗衣液有什么特点？ 2、何老师问：Y 伊洗衣液为什么能除菌除螨？ 3、王老师问：Y 伊洗衣液能按需取量？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：Y 伊洗衣液能除菌除螨，能按需取量，性价比高。 2、学生答：由于 Y 伊洗衣液中有含有天然椰子和天然茶籽提取物，其中，天然椰子提取物中的链三酸甘油酯具有极强的灭菌作用，天然茶籽提取物中茶籽柏的仰菌活性成分具有较强的除螨效果。因此，Y 伊洗衣液同时具有极强的除菌、除螨能力。而其他品牌的洗衣液不能同时实现除菌、除螨的作用，因此，Y 伊洗衣液在除菌除螨方面具有竞争优势。 3、学生答：由于 Y 伊洗衣液瓶盖内嵌入了测量杯盖，可用其在使用洗衣液时测量所需洗衣液的容量，因此，这有助于长沙市消费者可以对每次要用的洗衣液进行“按需取量”，减少多余的浪费，降低生活成本。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 38 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

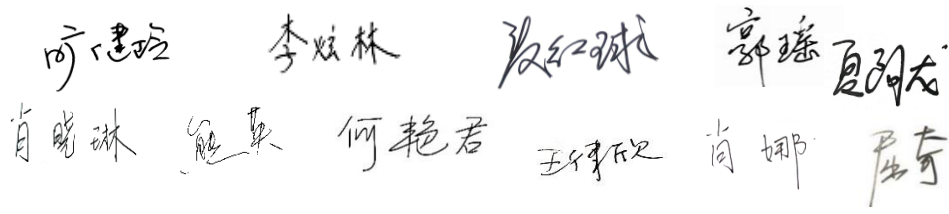

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 姚鹏 | 学号 | 20170111511 2 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 艾弥儿儿童沐浴乳株洲市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、肖老师问：艾弥儿儿童沐浴乳好在哪里？ | | | | | |
| 2、王老师问：为什么艾弥儿儿童沐浴乳能保护和美白皮肤？ | | | | | |
| 3、郭老师问：为什么艾弥儿儿童沐浴乳具有消炎抗菌、驱蚊的功效？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：艾弥儿儿童沐浴乳具有很好的保护和美白皮肤的作用、具有消炎抗菌、驱蚊的功效，是天然、环保、安全的产品。 | | | | | |
| 2、学生答：由于艾弥儿儿童沐浴乳中加入了牛奶成分，而牛奶其不仅能保护皮脂，还能保湿滋润和美白，对保护和美白婴幼儿肌肤具有很好的效果。因此，艾弥儿儿童沐浴乳具有很好的保护和美白皮肤的作用。 | | | | | |
| 3、学生答：由于艾弥儿儿童沐浴乳中加入了少量的薄荷植物提取物，而薄荷局具有消炎抗菌的作用，因此艾弥儿儿童沐浴乳具有消炎抗菌的作用；此外，薄荷里的薄荷油具有驱蚊的功效，因此，艾弥儿儿童沐浴乳也有驱蚊的功效。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 36 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： 旷健玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

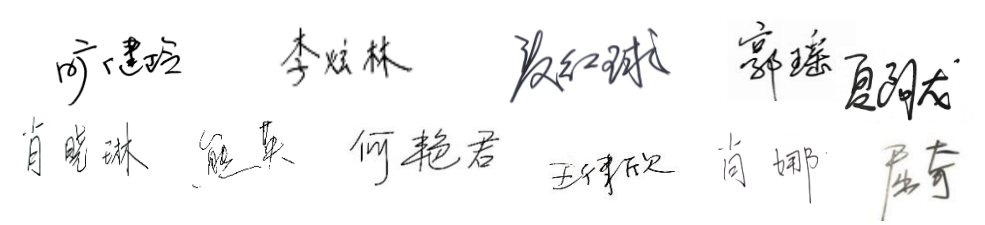
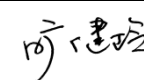
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓 名 | 刘东熲 | 学 号 | 20170111513 3 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | 醉梦床垫上海市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、何老师问：消费者为什么会买你的醉梦床垫？ | | | | | |
| 2、王老师问：醉梦床垫具有“易清洗”的特征，请问会不会洗坏？ | | | | | |
| 3、李老师问：为什么醉梦床垫具有“健康舒适”、“帮助睡眠”的特征？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：醉梦床垫具有“健康舒适”、“帮助睡眠”、“易清洗”、“音乐助眠”、“睡觉提醒”和“闹铃唤醒”、“性价比高”的特征。 | | | | | |
| 2、学生答：不会，醉梦床垫采用了 3D 床垫材料，这种材料易于清洗，且清洗后的 3D 床垫不会变形，所以不会洗坏。 | | | | | |
| 3、学生答：由于醉梦床垫采用了 3D 床垫材料，该面料是由双面网布和中间连接丝组成，是 100%涤纶材质，该材质无毒、无异味，并可分解甲醛并实现零甲醛。同时，该床垫的中间连接丝为涤纶单丝，其能保证床垫具有很好的回弹性，从而使使用者能在睡眠中体验到舒适、贴身的感觉，有利于促进使用者入眠，对失眠者而言，是非常好的助眠床垫。因此，醉梦床垫具有“健康舒适”、“帮助睡眠”的特征。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u> 39 </u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

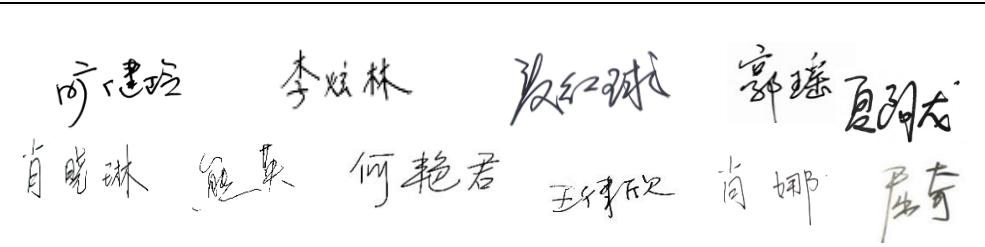
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 袁艳清 | 学号 | 20170111512 9 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | say yes 红茶长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 1、何老师问: 请问为什么 say yes 红茶会取名为 say yes 红茶? 2、夏老师问: 为什么 say yes 红茶具有“提神消疲”的特点? 3、郭老师问: 为什么 say yes 红茶具有“绿色健康”、“营养丰富”、“原生态”的特点? | | | | | |
| 学生回答记录 1、学生答: 因为本茶的消费人群定位在踏入社会工作或正处于职业迷茫时期的 20-30 岁的拼搏者, say yes 翻译成中文就是“说可以”, 具有“励志”的寓意, 这样使消费人群易产生共鸣, 可以最大程度引发消费者购买的冲动。 2、学生答: 由于 say yes 红茶在制作过程中采用了将超临界 CO ₂ 萃取技术与传统提取、浓缩和萃取技术相结合, 制备高纯度茶多酚的新工艺, 所以保留了 say yes 红茶含有 25%的茶多酚(茶多酚一般占茶叶干物质的 15%- 30%, 茶多酚是构成茶叶色、香、味物质的主要成分之一。)可以更好地提神消疲。因此, say yes 红茶具有“提神消疲”的特点。 3、学生答: 由于 say yes 红茶生长在被国家列为红茶的出口创汇基地的云南临沧, 此地有最适合红茶生长的土壤——砖红壤与赤红壤为主, PH 值在 4.5 至 5.5 之间, 从而 say yes 红茶含有特殊的茶碱, 味道独特, 好喝又解渴。同时, 该地的茶叶是天然、原生态的产品, 因此, say yes 红茶具有“绿色健康”、“营养丰富”、“原生态”的特点。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>39</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

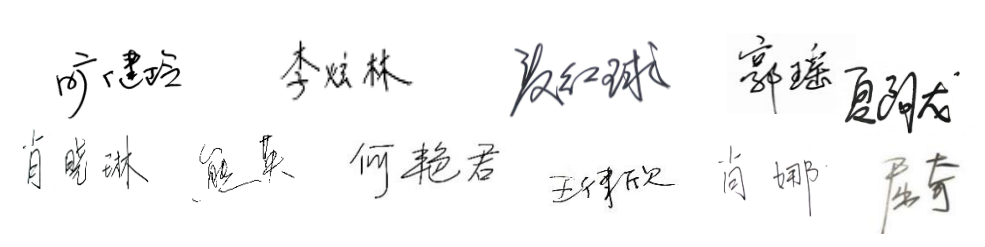

| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 阳娜 | 学号 | 20170111520 6 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | SOWO 卸妆水郴州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：SOWO 卸妆水比其他品牌的化妆水好在哪里？ 2、何老师问：为什么 SOWO 卸妆水具有“祛痘”的功效？ 3、肖老师问：为什么 SOWO 卸妆水具有“祛斑”、“卸妆干净”的功效？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：与其他品牌的化妆水相比，SOWO 卸妆水具有祛痘、祛斑、卸妆干净、使用方便、价格适中的特点。 2、学生答：由于 SOWO 卸妆水的主要成分是氨基酸，而氨基酸内含有氨基酸类表面活性剂，其具有很好的温和地疏通毛孔、消除痘痘的作用，因此 SOWO 卸妆水具有“祛痘”之功效。 3、学生答：由于 SOWO 卸妆水中含有绿茶，而绿茶里面含有茶多酚，茶多酚是水溶性物质，具有清除面部油腻、收缩毛孔、祛斑、抗衰老的作用，因此，SOWO 卸妆水具有“祛斑”、“卸妆干净”之功效。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 36 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： 旷健玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

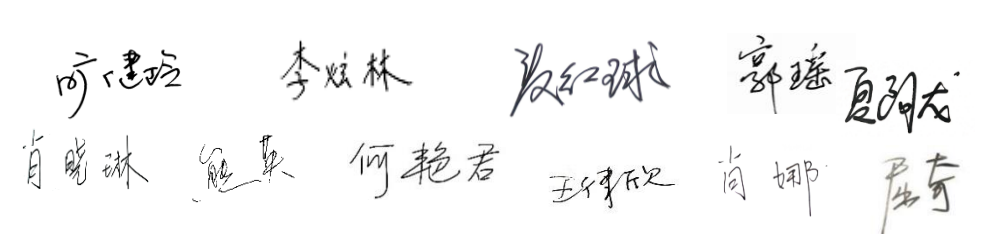

| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 周舒琪 | 学号 | 20170111511 0 | 指导教师 | 旷健玲 |
| 毕业设计 题目 | Mom 手工皂长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、夏老师问: Mom 手工皂的核心利益点是什么? 2、郭老师问: 为什么说 Mom 手工皂是“天然、健康”的产品? 3、肖老师问: 为什么说 Mom 手工皂在“淡化痘印、细致毛孔”等方面比同类产品具有更好的效果? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答: Mom 手工皂是“天然、健康”的产品, 在“淡化痘印、细致毛孔”等方面比同类产品具有更好的效果, 性价比高。 2、学生答: Mom 手工皂由薰衣草精油、橄榄油、植物油、椰子油等天然物质构成。其中薰衣草精油是从阿尔卑斯山的薰衣草萃取提炼而成; 椰子油、植物油、橄榄油分别从福建省、山东省、海南岛的橄榄油、椰子油、植物油压制而成, 这些种植地的植物都是未经污染的植物, 因此, Mom 手工皂是“天然、健康”的产品。 3、学生答: 由于 Mom 手工皂内含薰衣草精油占比 30 %, 而同类产品一般薰衣草精油占比仅为 10 %, 而薰衣草精油在淡化痘印, 细致毛孔等方面的效果与含量多少息息相关, 含量越多, 效果越好, 因此, Mom 手工皂在“淡化痘印、细致毛孔”等方面比同类产品具有更好的效果。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>36</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

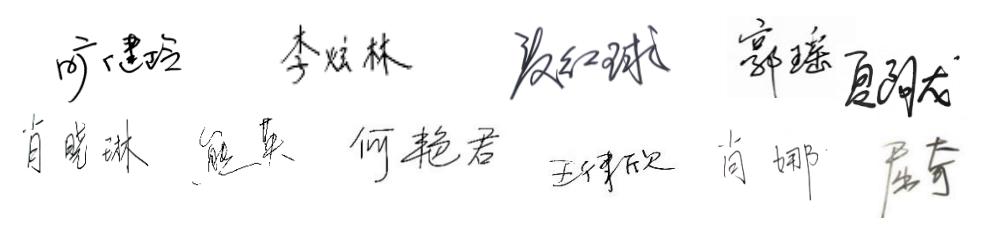
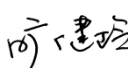
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 胡传宗 | 学号 | 20170111521 6 | 指导教师 | 旷健玲 |
| | | | | | 王律欣 |
| 毕业设计 题目 | 怡泷凉茶湘潭市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、夏老师问：怡泷凉茶的核心利益点是什么？ | | | | | |
| 2、何老师问：为什么怡泷凉茶是一种天然的、能清热去火、解渴生津、减肥减脂的凉茶产品？ | | | | | |
| 3、李老师说问：为什么怡泷凉茶性价比高？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：怡泷凉茶的核心利益点是：它是一种天然的、能清热去火、解渴生津、减肥减脂的凉茶产品，且性价比较高。 | | | | | |
| 2、学生答：由于怡泷凉茶内鸡蛋花、菊花、金银花、甘草、夏枯草成分，因此其能清热去火、解渴生津；又由于其内含山楂、陈皮能等成分，因此能加速新陈代谢、促进脂质消化，实现减肥减脂的功能。由上可知：怡泷凉茶是一种天然的、能清热去火、解渴生津、减肥减脂的凉茶产品。 | | | | | |
| 3、学生答：由于产品定价为 2.5 元/瓶，而竞争对手加多宝、王老吉均约为 3.5 元一瓶，本产品比竞争对手价格低了 1 元，可却多了减肥减脂的功能，因此性价比很高。同时，湘潭市 15 岁以上的消费者对凉茶的承受价格在 3 元以下，本产品定价为 2.5 元，符合湘潭市凉茶消费者的需求。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>38</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

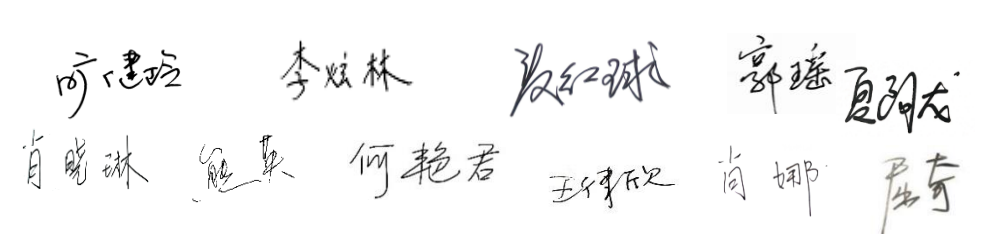

| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 朱宇旋 | 学号 | 20170111521 1 | 指导教师 | 旷健玲 |
| | | | | | 王律欣 |
| 毕业设计 题目 | X 牌牙膏长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、夏老师问：X 牌牙膏的核心利益点是什么？ | | | | | |
| 2、郭老师问：X 牌牙膏为什么具有清洁牙齿、牙龈止痛、祛牙黄的作用？ | | | | | |
| 3、肖老师问：为什么长沙消费者会接受 X 牌牙膏为 18.8 元/支（180g）？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：X 牌牙膏的核心利益点是：具有清洁牙齿、牙龈止痛、祛牙黄的作用 | | | | | |
| 2、学生答：X 牌牙膏中含有水、甘油、山梨（糖）醇、香精等制作牙膏的成分，此外 X 牌牙膏中含有鸢尾干花、薄荷、藁本、细辛、西吡氯铵、珍珠粉等具有清洁牙齿、祛除口腔异味、消除牙龈肿痛、祛除牙齿上的病菌、祛除牙黄和牙渍的功效。综上所述，X 牌牙膏具有清洁牙齿、牙龈止痛、祛牙黄的作用。将深受长沙市 20-60 岁的抽烟、吃槟榔男士们的欢迎。 | | | | | |
| 3、学生答：由于原材料薄荷、藁本、细辛等成本较低，因此产品可以采取低价策略，定价为 18.8 元/支（180g），而长沙市 20-60 岁抽烟、吃槟榔的男士们对牙膏的承受能力刚好在 16 元-24 元之间，因此，本产品的定价符合长沙消费者的需求。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 38 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

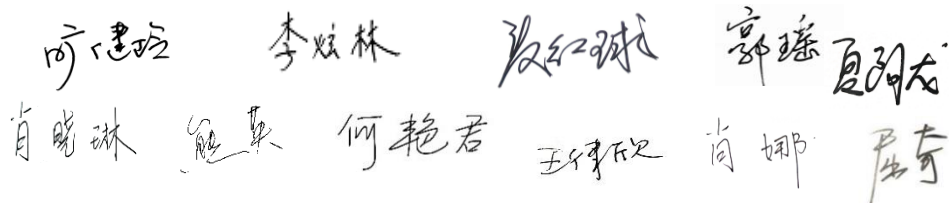
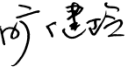
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 王志文 | 学号 | 20170111513 0 | 指导教师 | 旷健玲 |
| | | | | | 王律欣 |
| 毕业设计 题目 | 明珠牌洗衣凝珠长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、李老师问：明珠牌洗衣凝珠的核心利益点是什么？ | | | | | |
| 2、何老师问：明珠牌洗衣凝珠为什么具有“去渍力强”、“护衣亮色”的特点？ | | | | | |
| 3、肖老师问：为什么说明珠牌洗衣凝珠性价比高？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：明珠牌洗衣凝珠的核心利益点是它具有“绿色健康”、“去渍力强”、“护衣亮色”、性价比高的特点。 | | | | | |
| 2、学生答：明珠牌洗衣凝珠含有 8 倍活性成分植物活性剂，其配合天然柔顺剂和天然酵素成分后，不仅拥有强力的去渍能力，并且还能起到护衣亮色的效果，多方位解决家庭衣物清洁问题。因此，明珠牌洗衣凝珠具有“去渍力强”、“护衣亮色”的特点。 | | | | | |
| 3、学生答：由于明珠牌洗衣凝珠产品定价为 49.9 元/盒（52 颗装）、39.9 元/盒（19 颗装）。而长沙消费者对凝珠产品可接受的价格范围为 40-59.9 元/盒（52 颗装）、30-45 元/盒（19 颗装）。因此，对于长沙年轻人以及中高端消费人群来说，这个定价是性价比较高的，符合其价格期望。也因此，明珠牌洗衣凝珠具有了“性价比高”的特征。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>40</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

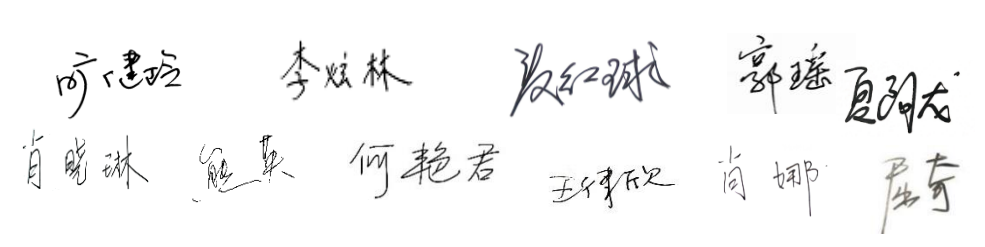
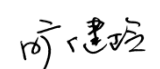
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 刘莎莎 | 学号 | 20170111520 7 | 指导教师 | 旷健玲 |
| | | | | | 王律欣 |
| 毕业设计 题目 | 伊熙面膜南昌市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、郭老师问：伊熙面膜比其他品牌的面膜好在哪里？ | | | | | |
| 2、屈老师问：为什么伊熙面膜具有很好的“美白”功效？ | | | | | |
| 3、肖老师问：为什么伊熙面膜有“抗皱”功效？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：伊熙面膜具有很好的“美白”、“抗皱”功效，且价格在消费者承受范围之内。 | | | | | |
| 2、学生答：由于伊熙面膜内含胎盘素成分，胎盘素就是动物脐带提取物，其实就是马胎盘，马胎盘里面含有氨基酸，氨基酸能使皮肤变白，因此，伊熙面膜具有很好的“美白”功效。 | | | | | |
| 3、学生答：由于伊熙面膜内含植物活性肽，而植物活性肽又被称为植物抗氧化肽，其是一种活性很强的植物因子，能有效促进胶原纤维和弹力纤维结合，能更好地抚平细纹，能够提高自我修复能力，因此，伊熙面膜有“抗皱”功效。 | | | | | |
| 答辩小组评分： 35 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

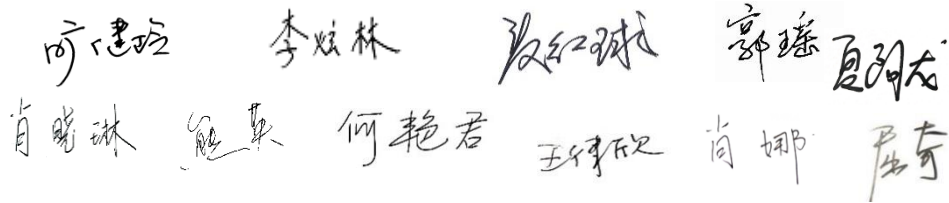

| | | | | | |
|---|--|------------------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 滕廷宣 | 学号 | 20170111513 5 | 指导教师 | 旷健玲 |
| | | | | | 王律欣 |
| 毕业设计 题目 | 湘味坊乳猪肉湖南市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、屈老师问：湘味坊乳猪肉好在哪里？ | | | | | |
| 2、李老师说：湘味坊乳猪肉为什么具有“肉质鲜嫩”、“营养价值极高”的特点？ | | | | | |
| 3、王老师说：为什么说湘味坊乳猪肉是原汁原味的？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、学生答：湘味坊乳猪肉具有“肉质鲜嫩”、“营养价值极高”、原汁原味的特点，且价格实惠。 | | | | | |
| 2、学生答：由于湘味坊乳猪肉选材采用了湘西凤凰县大坡脑山野外放养的、土生土长的“跑山猪”，生长环境为无污染的，且空旷的环境有利于猪的运动，使猪肉更加紧致。而跑山猪的食物大多来源大山深处的绿色植物，大量植物纤维的摄入对于猪肉的健康生长有着特殊的促进作用，也更加区别于大多人工饲养的猪肉。且由于选用的“跑山猪”是出生 40 天左右的、野生放养的乳猪，因此，湘味坊乳猪肉具有“肉质鲜嫩”、“营养价值极高”的特点。 | | | | | |
| 3、学生答：由于加工时采用了传统烘烤与现代工艺相结合的做法，这种做法对比大多数乳猪肉供应商大多采用烟熏火烤来说具有以下鲜明的特点：湘味坊乳猪肉是使用现代烘烤箱，在烤箱中先放大豆壳、谷壳、米糠等材料，然后再铺一层隔离布，再将湘味坊乳猪肉放置其上，之后再开烤箱进行烘烤。这种制作手法，既杜绝了烟熏火烤，又保证了能拥有湖南人特爱的烤肉香味，而且保留了猪肉的原汁原味。所以说是原汁原味的。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>34</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： |  | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

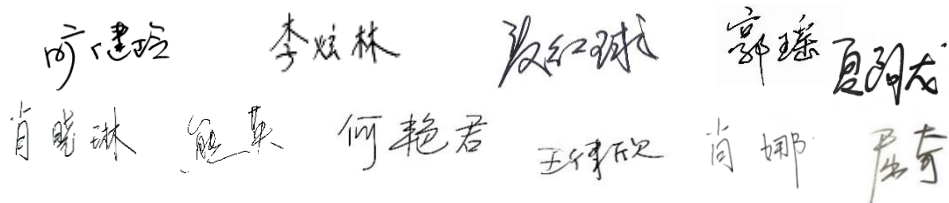
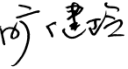
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 谭艺 | 学号 | 201701115107 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 艺品养颜消食酸枣湘潭市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 是什么原因促使你选择此产品? | | | | | |
| 2. 全毕业设计的基本框架、基本结构是如何安排的? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 因为随着时代的进步,人们生活水平的不断提高,对于养颜养身有一定的追求,这便促使我想到了家乡的一种产品,保证它原本的价值,便有其功效,并且发展前途很大,这也就是我选择酸枣作为我的新产品的原因。 | | | | | |
| 2. 整体来说呈现一个总分的关系,开头从总体上论述大背景,介绍企业背景,做市场行业分析,之后的各部分突出介绍本产品,各个特点相互有逻辑联系,相互配合,并且突出其新颖点,又总归于产品本身成为总体。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于湘潭市中档消费群体,因为酸枣本身就属于休闲食品类,能保证绝大多数消费者进行消费,挖掘更多的消费人群,因此定位于中档消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>42</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: |  2019 年 12 月 28 日 | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

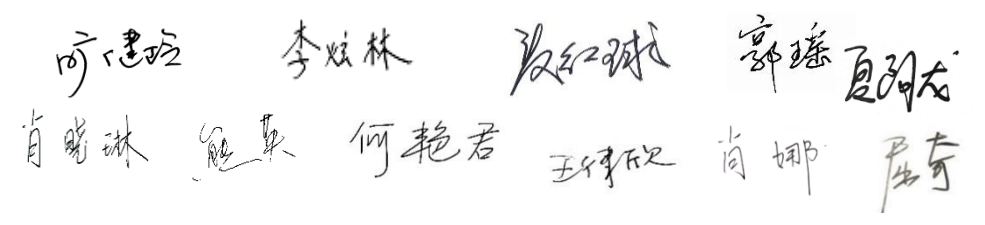
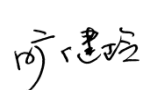
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 刘玉姣 | 学号 | 201701115139 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计题目 | YJ 天然空气清新剂邵阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 此产品采取的是什么生产技术? | | | | | |
| 2. 选用该产品是为了解决什么问题? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 随着时代科技的不断发展创新,此产品采取的是巴氏杀菌技术,利用高温杀菌消毒,安全技术为消费者带来安全、天然绿色的产品,减少了消费者对产品质量的隐患,让消费者安全使用。 | | | | | |
| 2. 经济水平的不断提高,人们的注重健康的意识也不断增强,生活中随处可闻到一股异味,(厕所、车里等)选用该产品的目的是为了改善我们日常场所的呼吸环境,空气清新剂可以有效消除这些异味,是净化空气和改善空气质量的最常用方法,也代表了健康、天然、安全的生活方式。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于邵阳市中高档消费群体,因为 YJ 天然空气清新剂是由纯天然植物造成,生产过程复杂,生产成本较高,导致产品价格高,因此定位于中高端消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>35.5</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

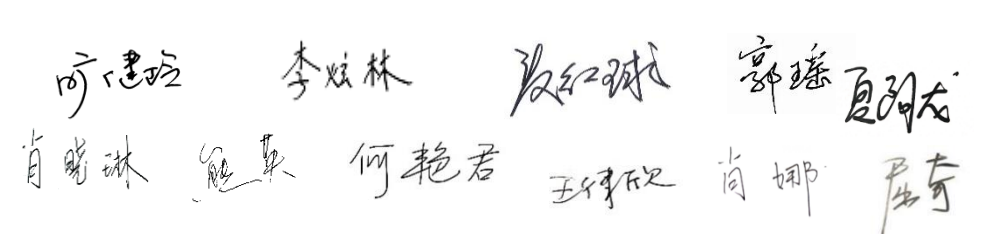

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 毛伟香 | 学号 | 201701115140 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 安全隐患检测系统长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 3. 目前这个还比较少你觉得你有什么优势? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 近段时间接连发生重大交通事故,而且我国每年因各类事故死亡人数约 10 万人,而道路交通事故造成死亡人数占 60%以上,从这些数据中我们可以知道这个是有很大的需求,正所谓是有需求才有市场,所以我选择了该款产品。 | | | | | |
| 2. 我将消费群体定位于长沙市有车一族,因为我们公司推出的安全测险系统价格在大多数消费者可以接受的范畴之内,因为定位于中高档消费群体。 | | | | | |
| 3. 对,目前此类产品比较少,这既是机遇也是挑战。目前大多数车都有各种功能,但是功能不够齐全,且也被设置死了,而且你想要高配置的功能价格也偏高,不在大部分消费者的接受范围内,所以我们这款产品在功能上比较齐全,还能自由安装,价格也在大多数消费者的接受范围内,我觉得这些是我的优势。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 36 </u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

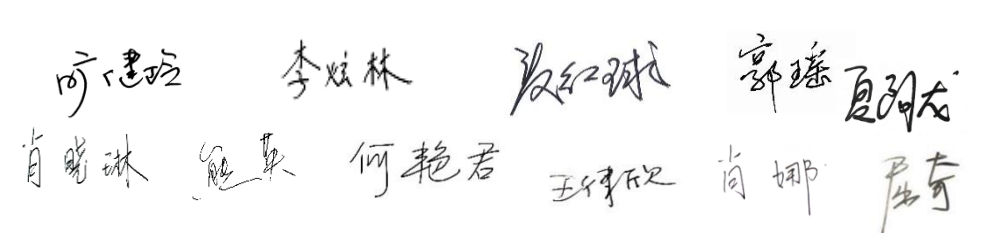

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 罗玲 | 学号 | 201702133129 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计题目 | 玲动抗磨耐用拉杆行李箱长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 为什么选择此产品? | | | | | |
| 2. 全毕业设计各部分之间逻辑关系如何? | | | | | |
| 3. 此产品设计的新创意体现如何? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 销售源于生活, 随着消费者生活水平的提高, 消费者对于物质追求更加看重产品质量感, 行李箱市场就更加会看重产品的抗磨耐用性, 行李箱的使用率越来越高, 磨损率也高, 市场上需要一款抗磨耐用的行李箱来给消费者使用, 所以我选择行李箱作为新产品对象。 | | | | | |
| 2. 整体来说呈现一个总分的关系, 开头从总体上论述大背景, 之后的各部分相互间有逻辑联系, 相互配合, 成为总体。 | | | | | |
| 3. 我为此产品增加了一些创新点, ABS 塑料与复合不锈钢拉杆相结合, 可伸缩, 面料采由牛津布和一定的金属材料制成, 还有可扩展设计及制动器控制速度装置。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>35</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

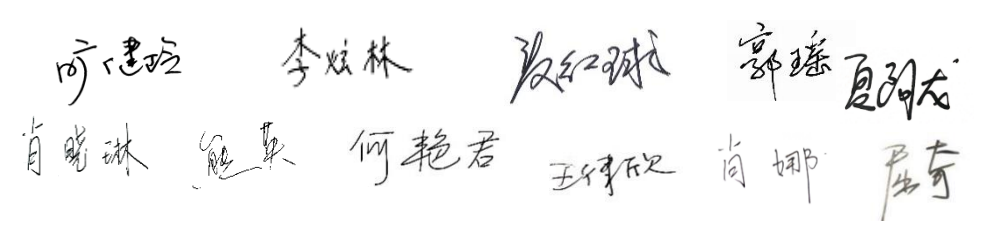
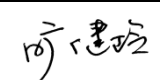
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 贺佳乐 | 学号 | 201701115223 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 禾嘉太阳能变温水杯长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 全毕业设计的基本框架、基本结构是如何安排的? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 新产品的开发创造是靠生活中的需求而探索出, 此产品顺应了湖南长沙的冬冷夏炎的天气气候, 而禾嘉太阳能变温水杯的特点就是智能便捷, 环保清洁, 消费者需要这样一款可以及时喝到热水以及冰水的超智能便捷水杯。 | | | | | |
| 2. 首先在开篇点出主题, 客观指出消费者需求, 针对需求研发禾嘉太阳能变温水杯, 再引出产品特点, 最后对产品的特性展开上市策划。 | | | | | |
| 3. 消费群体主打女性。杯子的特点是及时加热及时制冷, 不论是办公白领, 家庭主妇, 还是学生群体能对她们起到一个更便捷的作用。并且它的价格相对普通加热水杯处于一个中高档的阶段, 消费者容易接受。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>38</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

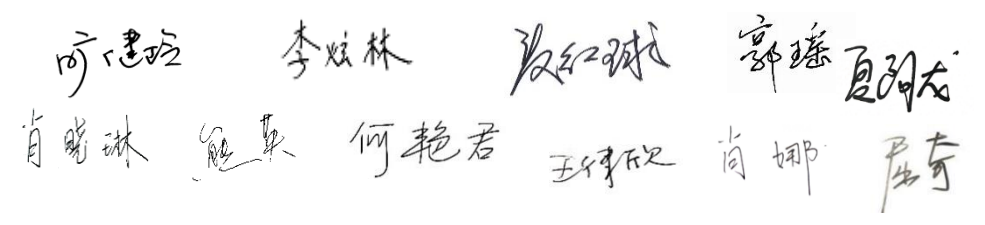

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 黄琴 | 学号 | 201701115224 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | HQ 多功能智能椅常德市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 本篇毕业设计采用了哪些研究方式? | | | | | |
| 3. 毕业设计在哪些方面有哪些创新? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 源于生活, 源于自身, 因为自己电脑前坐久了, 经常性的背跟脖子不舒服。 | | | | | |
| 2. 采用了文献研究法跟调查法。 | | | | | |
| 3. 在现有的按摩椅格局上更具有创新力跟个性化。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>41</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

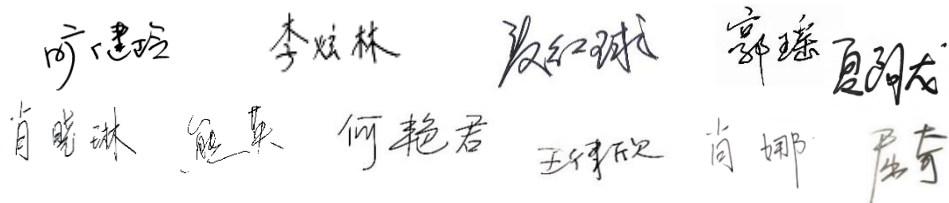
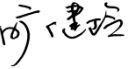
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 何世创 | 学号 | 201701115225 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 创创鱼豆腐长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 全毕业设计的基本框架、基本结构是如何安排的? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 销售源于生活, 在这个不断创新的时代背景里, 人们对于美的追求越来越时尚新颖, 而大多数人都在不停的寻找美味的过程, 对于食品来说, 一个好的产品在于产品的质量和品质以及它的包子价格, 所以我选择创创鱼豆腐作为新产品对象。 | | | | | |
| 2. 整体来说呈现一个总分的关系, 开头从总体上论述大背景, 之后的各部分相互间有逻辑联系, 相互配合, 成为总体。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于长沙市中低档消费群体, 因为创创鱼豆腐不属于昂贵高端的食品范畴之内, 价格实惠, 因为定位于中低档消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>36.5</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

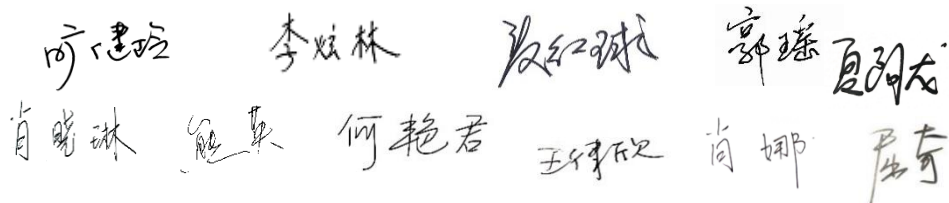
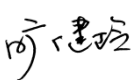
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 段庆 | 学号 | 201701115226 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 女神智能美甲仪宁乡市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 此新产品特产描述是什么? | | | | | |
| 2. 此产品的价格是如何定位的? | | | | | |
| 3. 此产品有那些机会赢得市场认可? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 采用新型 3D 打印技术,可实现轻松快速做美甲,健康安全,持久性强,不伤害指甲的角质层,将对指甲的伤害降到最低,海量图案任意选择,可做到层次分明,细节丰富。 | | | | | |
| 2. 本产品为一款智能产品,市场定价为 3580 元一台,包含免费一对一视频培训,性价比超高。价格定位于中高档产品。 | | | | | |
| 3. 随着人们的经济条件改善,生活水平提高,更多的消费者开始注重健康,安全,而这一理念刚好是此产品的特点,这为女神智能美甲仪在宁乡上市提供了良机。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>41.5</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

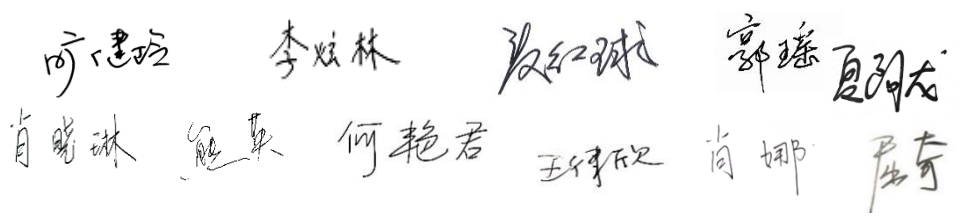

| | | | | | |
|--|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 蒋梦宇 | 学号 | 201701115310 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计题目 | 梦梦身体乳长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 是有什么灵感让你选用身体乳这个产品呢? | | | | | |
| 2. 全毕业设计中你觉得哪个部分最困难? | | | | | |
| 3. 你受众目标(消费群体)是哪些? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 灵感来源于生活, 选用身体乳这个产品作为选题是因为有一天洗完澡在宿舍串寝的时候大家都会在淋浴后擦身体乳, 分别有秋冬季节使用和春夏季节使用的, 我脑海里第一个想到的就是为什么不买那种四季皆可使用的身体乳呢, 所以我便选择梦梦身体乳作为新产品对象。 | | | | | |
| 2. 总的来说, 我认为最难的是在消费者的偏好分析上, 因为要写好这一板块的东西是需要我去大量调查的, 大部分我都是以问卷以及访谈的形式进行展开的, 所以这一板块需要我去花费更多的时间。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于长沙市 6 岁以上人群, 因为身体乳也属于生活必需品, 且梦梦身体乳的成分采用的都是植物型, 6 岁以上的人群皆可使用。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>40.5</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: |  | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

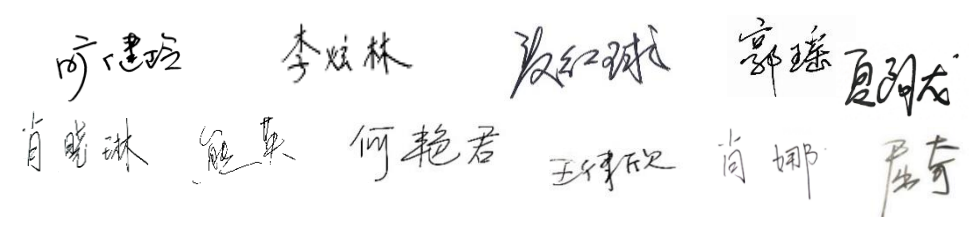
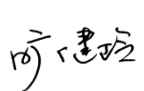
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 孙楚湘 | 学号 | 201701115328 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | CX 精美遮光窗帘怀化市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 品牌窗帘如此之多, 如何成为消费者优先选择? | | | | | |
| 3. 如何进行媒介选择的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 窗帘在中国具有相当长的一段历史, 不管是以前还是现在, 窗帘都能够很好的遮挡家庭隐私, 能够很好的进行遮光, 窗帘也成为住宅的不二选择, 所以我选择了窗帘。 | | | | | |
| 2. 第一, 从价格上进行优化, 因为价格一直是人们注意的点; 第二, 材料材质进行优制优选, 肯定要优于价格比我们高的, 也要优于质量比我们好的。 | | | | | |
| 3. 媒介选择我更多的是选择新媒体, 比如小红书、抖音推广。因为此类媒介受众更广, 流量更多, 但相对的, 价格也越高。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 39 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

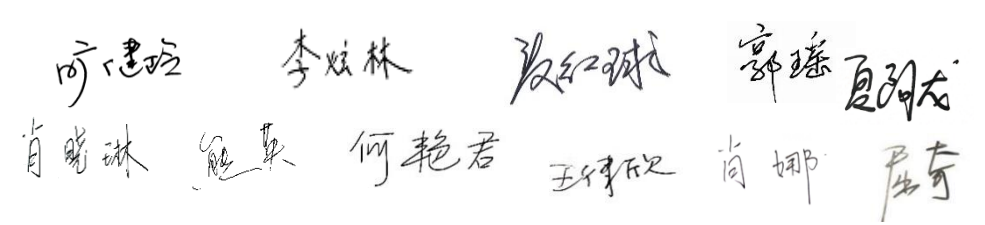
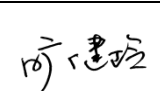
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 方许林 | 学号 | 201701115329 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 唐僧药酒岳阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 谈谈你这个产品的优劣势? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 中国经济的飞速增长,物质和文化生活越来越丰富.我国人们有了更多的精神和文化的享受需求,在饮食上不仅追求营养健康,更追求品位品质,当今社会喝酒成为生活的一种常态,酒让我们促进感情,在这个人情世故的社会,会大大增加产品的销量。 | | | | | |
| 2. 优势:我们这款酒喝多不上头,不伤身体,含有枸杞、玛卡等药物,能够有效的预防疾病;增加免疫力;能够有效的预防疾病,对人体起到调节身体的作用。 | | | | | |
| 劣势:知名度还比较低,竞争比较大。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于岳阳市中低档消费群体,因为唐僧药酒价格实惠,功能多多,所以定位于中低档消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>36</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

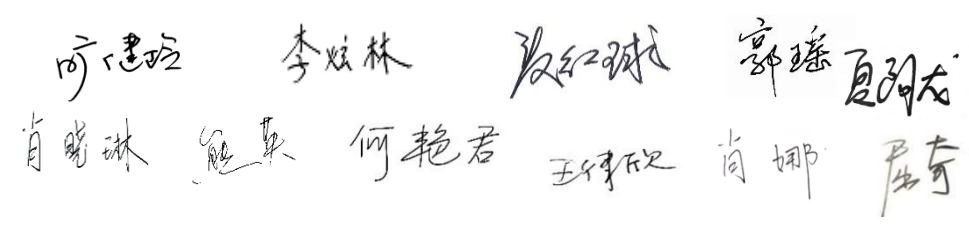
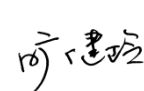
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 汪义武 | 学号 | 201701115330 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计题目 | 义武变温鼠标衡阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 此产品是如何实现变温这个功能的? | | | | | |
| 3. 此产品的媒介选择哪一个最合适? 为什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 冬天长时间使用鼠标时手比较冻, 夏天又因为热导致出汗, 为了有效地解决消费者在不同环境条件下使用电脑产生的烦恼, 所以我选择了这个产品。 | | | | | |
| 2. 此产品采用的是空气智能探测仪和优品发热体, 空气智能探测仪可以检测当前的温度, 而优品发热体则可以通过空气智能探测仪将鼠标自动调节为人体最舒适的温度。 | | | | | |
| 3. 网络直播平台。因为鼠标本来对游戏主播本来就非常重要, 现如今电竞行业也是发展迅速, 看直播的消费者也是非常之多, 所以利用网络直播平台来销售此产品无疑是非常好的一种选择。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>36</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

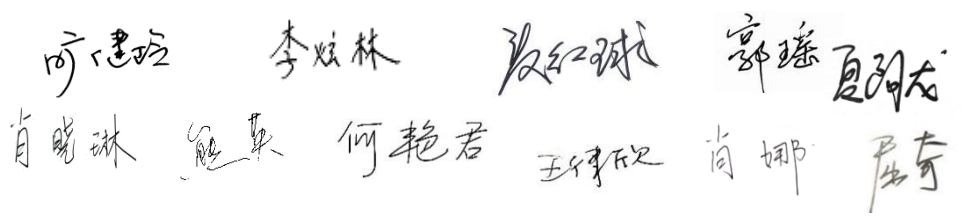

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓 名 | 杨柳焯 | 学 号 | 201701115331 | 指导教师 | 何艳君 |
| 毕业设计 题目 | 焯焯去油洗发水邵阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1. 选用此产品的原因是什么?</p> <p>2. 此产品的核心利益点是什么?</p> <p>3. 此产品的创新之处是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1. 洗发水是人们日常生活中必不可少的日用品, 因为自己是油性头发, 所以想开发可以去油的洗发水, 身边很多朋友也是油性头发, 无疑来说, 去油洗发水是一个很好的选择对象, 所以我选择去油洗发水作为新产品对象。</p> <p>2. 产品的核心利益点有三点: 第一点, 因为此产品的成分的特别安全的, 消费者用的放心, 第二点, 可以有效的去除头发上的油脂问题, 效果显著, 第三点, 它有很独特的香味, 让人闻起来心旷神怡。</p> <p>3. 此产品加入了独有的香味, 是其他产品没有的, 还有此产品的材料也都是全新研发出来的, 是绿色安全的, 是独一无二的。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u> 35 </u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

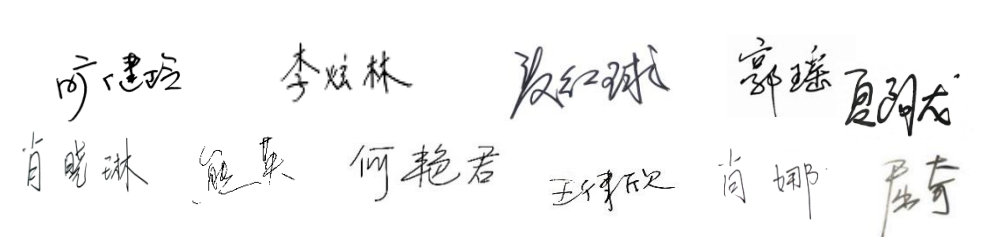

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 俞正浩 | 学号 | 201701115332 | 指导教师 | 何艳君 |
| | | | | | 夏阿龙 |
| 毕业设计题目 | 正浩山楂控油洗面奶长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 你为什么选择这个题目? | | | | | |
| 2. 你的产品有什么优势? | | | | | |
| 3. 你认为毕业设计还有哪些方面不足? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 销售源于生活, 在这个不断创新的时代背景里, 人们对于脸部皮肤越来越重视, 而大多数人都在不停的寻找一款好的控油洗面奶的过程中, 正浩山楂控油洗面奶无疑来说, 效果是最显著的, 所以我选择正浩山楂控油洗面奶作为新产品对象。 | | | | | |
| 2. 首先消费人群是中低端消费人群, 具有价格优势, 然后此产品主打控油, 在功能上具有优势。 | | | | | |
| 3. 一、产品不够创新, 二、功能不够新颖, 现在市场上面也有控油型的洗面奶, 三、此设计市场调查不够完善充分。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 39 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

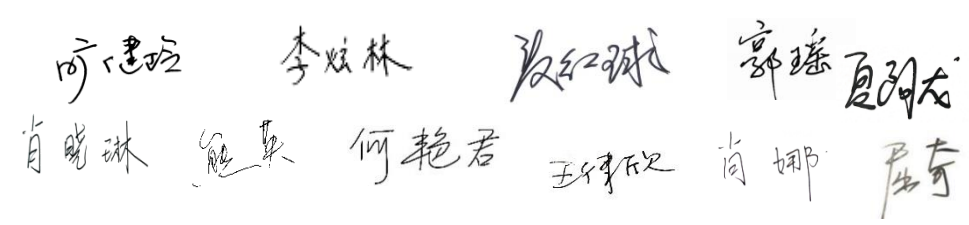
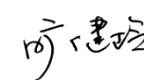
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓 名 | 黄李 | 学 号 | 201701115124 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 锐果果跳跳糖长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、郭老师：锐果果跳跳糖相对其他的跳跳糖有什么特点？</p> <p>2、熊老师：推广方案中你认为最有效的是什么？为什么？</p> <p>3、李老师：你怎样让你的锐果果跳跳糖能够快速打开市场？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、相对于现在市场上的跳跳糖，锐果果跳跳糖具有保护视力、安神安眠、促进肠道吸收等特点，性价比较高。</p> <p>2、我认为在市场上推广最有效的方法是邀请专家老开发布会，因为这可使消费者更好的了解到锐果果跳跳糖，更好的信任锐果果，更好的服务消费者。</p> <p>3、首先得让消费者知道锐果果跳跳糖这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u>34</u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

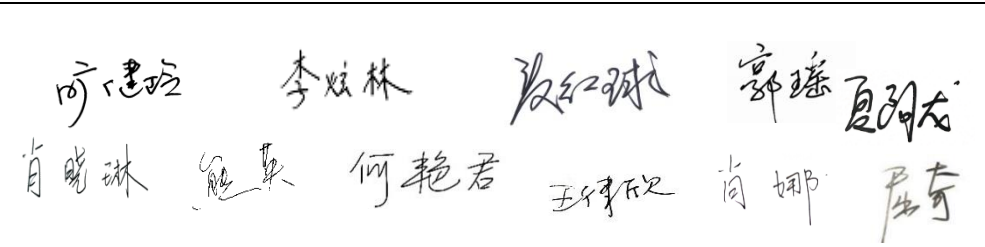
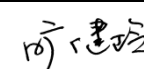
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 陈梓欣 | 学号 | 201700015121 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计题目 | 山药辣条湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、郭老师:山药辣条产品有哪些优势?</p> <p>2、熊老师:山药辣条消费群体定位?</p> <p>3、方案不足之处是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、(1) 山药辣条是首款采用山药成分的一款辣条,选用的都是优质的面粉,所以山药辣条健康、干净、美味。(2) 采用新制的配方,山药辣条营养美味、色泽红亮、条形整齐、麻辣爽口、香辣劲爽。(3) 携带方便,食用也方便,采用小包装,随时随地都可以食用。</p> <p>2、山药辣条属于一种休闲辣条食品,消费者定位与湖南的中高端消费群体。</p> <p>3、有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>37</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 周琦英 | 学号 | 201701115126 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 小小白鞋刷湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、夏老师:小小白鞋刷相对于其他清洁剂最突出的一个特点是什么?</p> <p>2、熊老师:为什么会选择鞋刷产品?</p> <p>3、旷老师:怎样让你的小小白鞋刷能够快速打开市场?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、小小白鞋刷最大的特点就是他的刷头是采用纤维毛,细小的纤维毛与细小柔韧刷齿,细纤维材质能快速起泡,同时柔韧刷齿,软硬适中,不伤鞋面。</p> <p>2、鞋是我们的一个生活必需品,量也比较大,发展前景广。</p> <p>3、首先得让消费者知道小小白鞋刷这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u> 35 </u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩 小组 成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

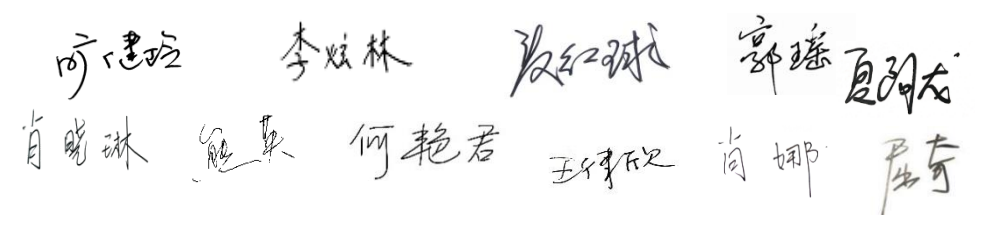
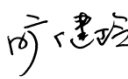
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|------------------------|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓 名 | 肖丽芳 | 学 号 | 201701115213 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 乐宝多功能变形儿童车长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、李老师：相比较于其他产品而言，乐宝多功能变形儿童车好在哪里？</p> <p>2、旷老师：乐宝多功能变形儿童车的产品定位是什么？</p> <p>3、夏老师：你策划方案的不足之处是什么？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、(1) 乐宝多功能变形儿童车是一款五合一骑滑两用的新型轻便多功能车。</p> <p>(2) 乐宝多功能变形儿童车有专业的质量检测认证，采用进口工艺和独特的造型设计，坚固耐用又安全。</p> <p>(3) 乐宝多功能变形儿童车是可折叠车身，折叠起来身形小巧不占地，收纳方便简单，易于携带。</p> <p>2、主要是在功能和造型方面。(1) 功能定位：乐宝多功能变形儿童车功能定位于功能多样化，一秒变形的儿童车。因为传统的儿童车功能单一，只具有滑行的模式，而乐宝多功能变形儿童车五合一骑滑两用的创新功能可以满足 1—6 岁不同年龄阶段小孩子的需求。(2) 造型定位：乐宝多功能变形儿童车造型定位于时尚新颖、小巧精致美观的造型设计。</p> <p>3、有一些问题还得进一步钻研与思考，在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足，指导老师也给了我很多建议，也希望借此次答辩机会，各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处，我会认真修改更加完善好我的毕业设计。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>41</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组 成员 | | | | | |
| 答辩小组组长签名： 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

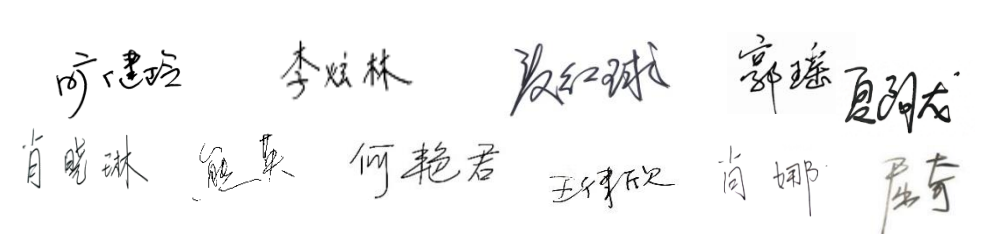
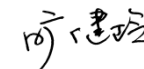
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓 名 | 尹栋 | 学 号 | 201701115214 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 金立智能饮水机邵阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、李老师:金立智能饮水机在针对那种消费人群?</p> <p>2、夏老师:金立智能饮水机的核心卖点是什么?</p> <p>3、熊老师:怎样维护客情?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、金立智能饮水机主要针对中高端消费人群 价格也是比较实惠 各位家庭都可以消费的起 也有购买能力 产品定位价格是: 399</p> <p>2、 金立智能饮水机采用的最新的系统 是一款全能新的饮水机 比其他饮水机实惠 现在的消费者都比较看重养生方面 具有全功能的系统 不管在其他方面咱金立智能饮水机比较安全先进。</p> <p>3、首先我们会不定期地在各个零售终端进行调查,并在公众号,微博等平台开通消费者评价的服务,及时了解消费者需求,并定期的举办活动,以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 32 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

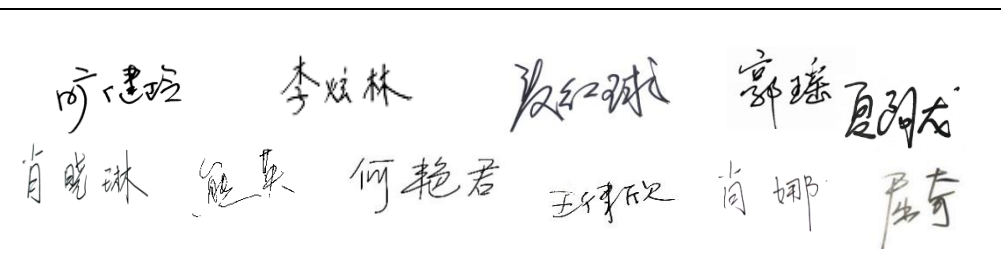
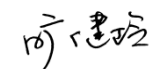
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|-------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 李香湘 | 学号 | 20170005208 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计题目 | 诗悦精油沐浴露郑州市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、熊老师:诗悦沐浴露在针对哪种消费人群?</p> <p>2、李老师:诗悦沐浴露的核心卖点是什么?</p> <p>3、王老师:你认为你的毕业设计不足之处是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、诗悦沐浴露主要针对于中低档消费人群。价格比较实惠,大部分家庭都有购买的能力。产品定价于 59 元 500ml。</p> <p>2、诗悦沐浴露主要是添加了天然的薰衣草精油,是一款功效型的沐浴露。精油具有排毒养肤的作用。现在的消费者们都喜欢天然的产品。所以沐浴露里面少了很多化学成分。用天然的植物精油来代替。</p> <p>3、有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>38</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|-------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 肖广为 | 学号 | 20170005212 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计题目 | 心舒速食营养汤长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、李老师:心舒速食营养汤在针对哪种消费人群?</p> <p>2、旷老师:心舒速食营养汤的核心卖点是什么?</p> <p>3、熊老师:你怎样让你的心舒速食营养汤能够快速地打开市场?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、心舒速食营养汤适应于全体消费者。价格比较实惠,绝大部分家庭都有购买的能力。</p> <p>2、(1)心舒速食营养汤采用国际最先进的冻干技术,泡冲心舒速食营养汤花费不到两分钟,能大大节约消费者的时间,有利于消费者合理的利用时间。</p> <p>(2)心舒速食营养汤与深圳凡肯设计公司合作打造出国内最新颖、时尚的产品包装,是根据长沙市消费者的喜好来定制的产品包装,符合长沙市大部分消费者的审美,有利于刺激消费者的购买欲。</p> <p>3、首先得让消费者知道心舒速食营养汤这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u>32</u>分(满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

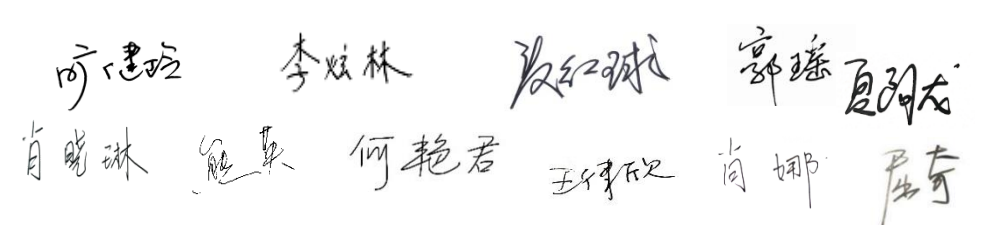
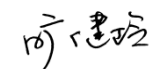
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|------------------|-------------|--------------|------|------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 |
| 姓名 | 成程鑫 | 学号 | 201701115215 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计题目 | 美佳乳液长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、夏老师：美佳乳液的产品定位是什么？ | | | | | |
| 2、熊老师：相对于其它产品而言，美佳乳液好在哪里？ | | | | | |
| 3、何老师：你认为你的毕业设计不足之处是什么？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、主要是在消费群体定位和功能定位（1）消费群体定位：客户群体为中等消费群体，主要包括爱美女性和16-40岁的学习和工作压力比较大的男性，消费水平中等的年轻人，一般大学生和刚刚工作的年轻白领所占比例大（2）功能定位：击退熬夜肌、抗衰老、提升面部亮度、减少面部细纹和肤质粗糙有颗粒感；醒脑、安神及改善面部血液循环、缓解因过度疲劳而形成的头晕、头痛；纯天然，不含刺激成分。 | | | | | |
| 2、具有一定的醒脑、安神及改善面部血液循环、缓解因过度疲劳而形成的头晕、头痛等功效，是一款集护理加治愈于一身的护肤乳液，物美价廉，性价比非常高，萃取天然草本精华，纯天然，不含刺激成分，包装时尚，显档次。 | | | | | |
| 3、有一些问题还得进一步钻研与思考，在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足，指导老师也给了我很多建议，也希望借此次答辩机会，各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处，我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>31</u> 分（满分50分） | | | | | |
| 答辩小组成员 | | | | | |
| 答辩小组组长签名： | 何建玲 | 2019年12月28日 | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

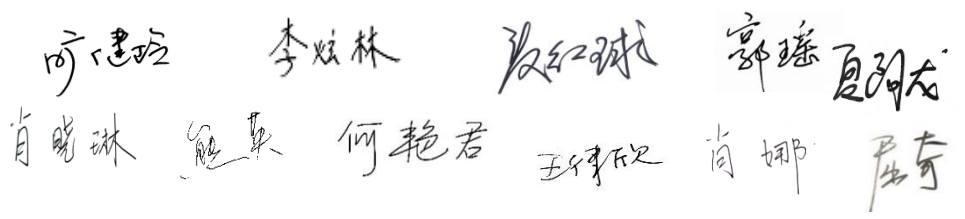
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓 名 | 何秀平 | 学 号 | 201701115325 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 仟格牌袜子永州市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、旷老师：你产品的竞争对手有哪些？</p> <p>2、熊老师：你产品的优势有哪些？</p> <p>3、熊老师：怎样维护客情？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、梦娜和南极人等其他袜子品牌。</p> <p>2、(1) 仟格牌袜子主要采用竹炭纤维和精梳棉混纺，原材料选取毛竹，绿色，内含有钾、钙、镁等多种矿物质，有着保健功能和超强的吸附功能，穿着舒适、保暖、防止异味。</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 袜口设计为宽松版，袜子颜色、款式多种，促进消费者脚部血液循环。</p> <p style="padding-left: 20px;">(3) 仟格牌袜子采用的金箔纸装饰的纸盒，有多种精美图案。</p> <p style="padding-left: 20px;">(4) 仟格牌袜子价格实惠，相比其他品牌更容易被接受。</p> <p>3、首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查，并在公众号，微博等平台开通消费者评价的服务，及时了解消费者需求，并定期的举办活动，以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u>37</u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组 成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

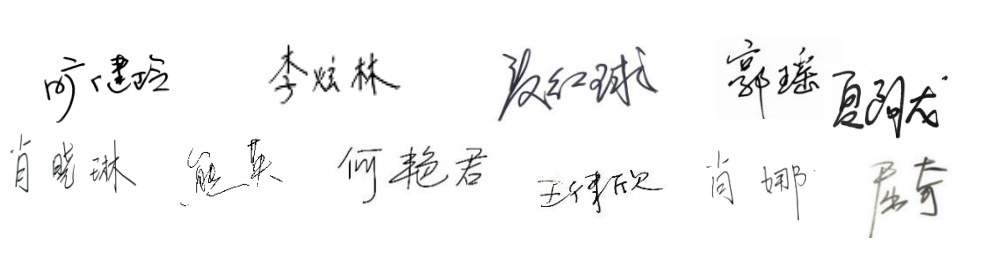
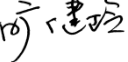
(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 史文珍 | 学号 | 201701115303 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 真湘粗粮饼干郴州市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、旷老师：真湘粗粮饼干的优势有哪些？ 2、熊老师：你的竞争产品有哪些呢？ 3、李老师：你怎样让你的真湘粗粮饼干能够快速打开市场？ | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、(1) 真湘粗粮饼干主要材料是藜麦，藜麦含人体必需的 9 种氨基酸，是全球 10 大健康营养食品之一； (2) 藜麦是从原产地南美洲第斯山区引进过来种植的，各方面与进口藜麦相似且价格便宜； (3) 藜麦本身含丰富的维生素、多酚、植物甾醇类等等物质，能降低高血压、糖尿病等一些疾病的风险； (4) 价格亲民，现价比较高。 2、猴菇粗粮饼干、好吃点高纤维粗粮饼干等以及其它饼干。 3、首先得让消费者知道真湘粗粮饼干这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u>39</u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名： <u>旷建玲</u> 2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

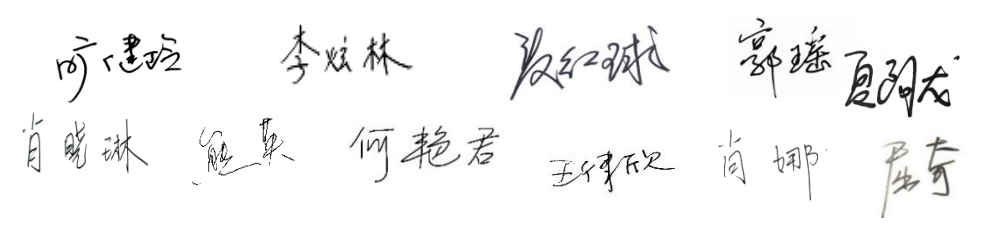
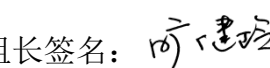
（答辩小组用表）

| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 熊超 | 学号 | 201701115312 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 依一保暖贴衡阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、旷老师：依一保暖贴相较于其他保暖贴而言有哪些优势？</p> <p>2、熊老师：为什么要选择依一保暖贴？</p> <p>3、王老师：怎样维护客情？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、（1）依一保暖贴由于采用了条状透气压敏胶，便不会使肌肤造成闷热之感从而灼烧肌肤，舒适度更好。</p> <p>（2）依一保暖贴由于采用了无纺布透气膜，保暖时长高达 14 小时，保暖时间更长。（3）依一保暖贴在药物层中添加艾草，从而使保暖贴在保温的同时能快速缓解疼痛、祛湿逐寒，对女性还能起到温经活络、行气活血、暖宫暖胃，经期护理等效用，功效更多。</p> <p>（4）价格实惠，只要 1.5 元一片。</p> <p>2、衡阳天气湿润和人们的长期劳作而引起的一系列风湿疼痛、腰腿酸痛、关节炎、肩周炎等疾病会在天气寒冷时发作而购买保暖贴，或者女性因受凉等因素引起的痛经和因天气寒冷或者受寒所导致的感冒而购买保暖贴。</p> <p>3、首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查，并在公众号，微博等平台开通消费者评价的服务，及时了解消费者需求，并定期的举办活动，以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u>38</u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

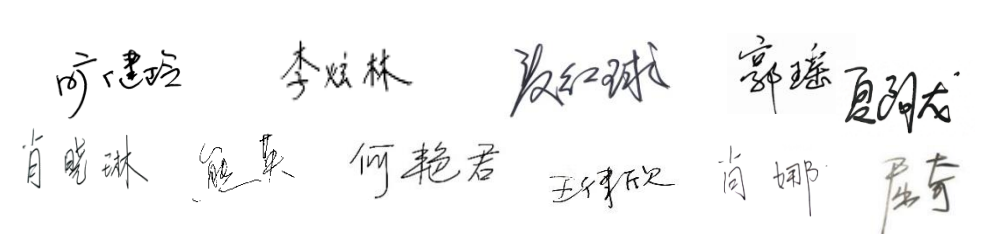

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓 名 | 周晓帅 | 学 号 | 201701115302 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 灵感运动智能手环湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、旷老师：你产品的竞争对手有哪些？</p> <p>2、熊老师：你产品的优势有哪些？</p> <p>3、李老师：你怎样让你的灵感运动智能手环能够快速地打开市场？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、小米手环、华为手环。</p> <p>2、(1) 灵感智能运动手环技术先进，功能全面。外观非常漂亮、时尚。体验感超好，使用效果非常好。</p> <p style="padding-left: 20px;">(2) 太阳能充电，灵感智能手环是通过太阳光的照耀，然后吸收太阳的热量生产电量，也可以通过充电器进行充电，所以在任何时候都不会因为没有电而烦恼。</p> <p style="padding-left: 20px;">(3) 灵感手环采用纯天然橡胶，对人体健康无毒无害，内部使用高科技材料，外部设计高端时尚，有动漫、明星、篮球明星、运动员等多样，让消费者可以更好的追求自己喜欢的特点。</p> <p>3、首先得让消费者知道灵感运动智能手环这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>31</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

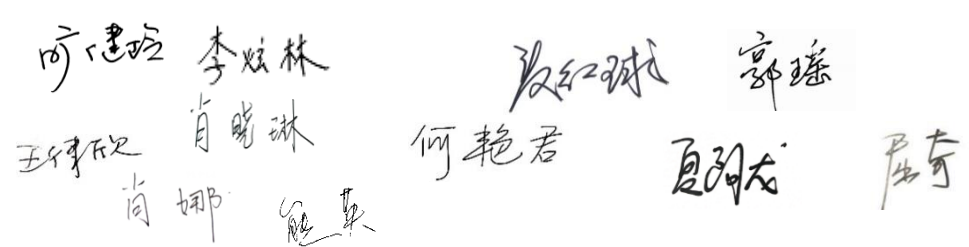
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓 名 | 吴鸿涛 | 学 号 | 201701115301 | 指导教师 | 郭瑶 |
| 毕业设计 题目 | 舒宁水性笔长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、夏老师:消费者对产品有哪些偏好?</p> <p>2、旷老师:消费者对舒宁水性笔有什么意见?</p> <p>3、王老师:你怎样让你的舒宁水性笔能够快速打开市场?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、长沙是中国一线城市,经济发展状况良好,人均收入不低,对于文具的要求日益增长,其需求趋势是向高端耐用方向发展,但是由于成为一线城市并不久,长沙的消费者追求的都是价格实惠,且耐用的产品,向高端耐用方向发展还需要一定时间。</p> <p>2、消费者对于目前的舒宁水性笔的意见较统一,普遍都是反应舒宁水性笔的价格有点过高,有些无法接受,且大部分表示舒宁水性笔知名度不高,在人群中流传得较少,需要我们多多宣传。</p> <p>3、首先得让消费者知道舒宁水性笔这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u>36</u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩 小组 成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

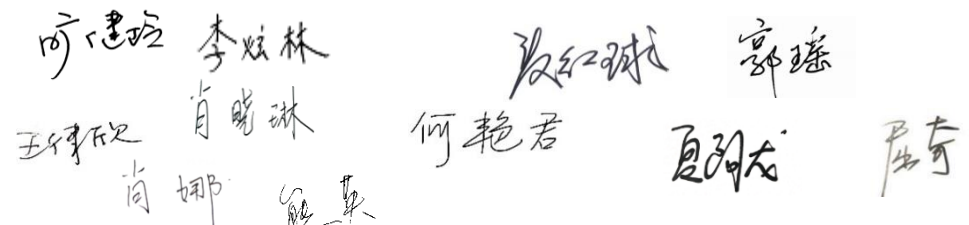
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1602 班 |
| 姓名 | 张子轩 | 学号 | 201601115241 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 思南牌即食蘑菇湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、为什么选用该产品上市? | | | | | |
| 2、策划方案的目的是什么? | | | | | |
| 3、为什么选择用微信来作为媒介? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、是自己工作中所需要进行出售的产品,并且具有一定的可行性。 | | | | | |
| 2、提高产品的知名度;提高产品的竞争优势;为思南牌即食蘑菇在湖南省上市打好基础。 | | | | | |
| 3、本次新产品上市的主要目标人群普遍还是年轻人,就现况来说,基本上每个人都会用到微信红包这种消遣方式,利用红包的模式来达到推广的效果,从而促进消费。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 33 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

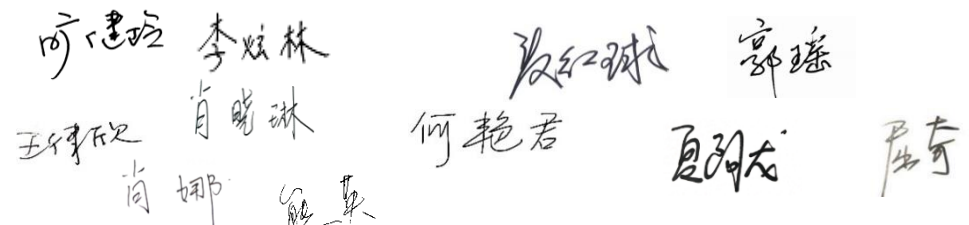
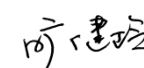
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 鲁帅婕 | 学号 | 201701115119 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 玛丽莲文胸长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 1、为什么选用这个题目？ 2、策划方案的目的是什么？ 3、设计思路是什么？ | | | | | |
| 学生回答记录 1、因为这是我第一次进入到社会后的第一次工作，让我见识到了很多东西，也学会了很多东西。 2、本策划方案的目的是为玛丽莲精品文胸在长沙市场上制定一份新产品上市策划方案。只要制定一份好的合理的营销方案，预计玛丽莲文胸新产品将会在湖南长沙市场有很好发展。 3、本策划方案的设计思路为：首先进行玛丽莲文胸上市的市场情况进行分析，了解内衣市场行情，然后对玛丽莲进行 SWOT 分析和产品的定位，再对玛丽莲内衣进行推广目标和推广策略，最终进行经费预算和效果评估的分析。 | | | | | |
| 答辩小组评分： <u>38</u> 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： <u>何建玲</u> 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

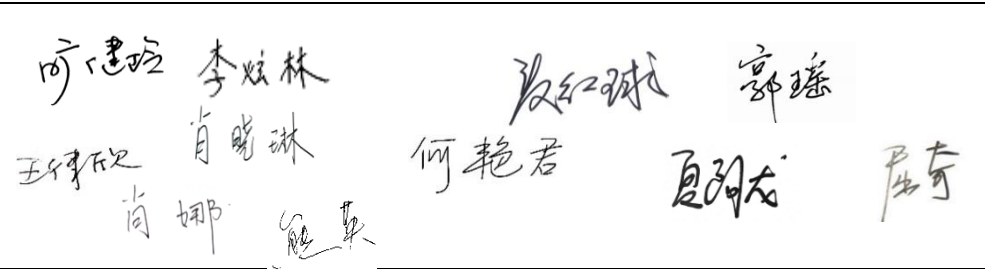
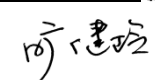
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓 名 | 张靓 | 学 号 | 201701115232 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 巧遇电热锅湖南市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、本策划方案的目的是什么?</p> <p>2、为什么选择在湖南上市?</p> <p>3、新产品核心利益点是如何分析得出的?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、本次的策划方案的目的是为了巧遇电热锅能够成功地在湖南市场上市,从而设计制作的一份新产品上市方案。</p> <p>2、因为湖南省具备新品上市的人口数量、消费能力等优势。</p> <p>3、从需求诉求、味道诉求、感觉诉求、欲望诉求等等诸多元素进行提炼,,要提炼产品的卖点,实施差异化定位。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u>38</u>分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩 小组 成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

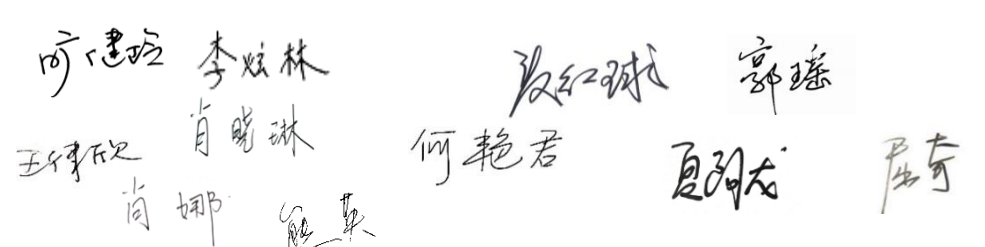
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 周俊 | 学号 | 201701115120 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 碧岛智能垃圾桶上海市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录: 1. 你的设计思路是什么? 2. 为何选取这个产品上市? 3. 通过这次毕业设计你有何收获? | | | | | |
| 学生回答记录: 1. 本策划方案的设计思路为: 第一是介绍碧岛智能垃圾桶有限公司的情况, 第二对碧岛智能垃圾桶的市场分析、新品分析以及介绍碧岛智能垃圾桶的 SWOT 分析, 第三部分是对介绍碧岛智能垃圾桶进行市场定位, 并对碧岛智能垃圾桶设定一个推广目标, 第四部分是设计介绍碧岛智能垃圾桶的推广策略, 最后是进行经费预算与效果评估。 2. 本人曾经在碧岛材料有限公司实习, 选取此产品上市, 主要是想将在学校里学习过的理论知识与市场相结合, 检验自己的学习成果。 3. 在这次毕业设计的过程里, 首先要感谢各位老师的帮助, 本人的毕业设计经历多次修改, 既有细节上的, 也有结构上的。反复地修改是自己的耐心得到了极大的锻炼。而将理论知识与实践相结合的总结及对资料的收集分析也让我对这个行业有了更深的理解。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>30</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

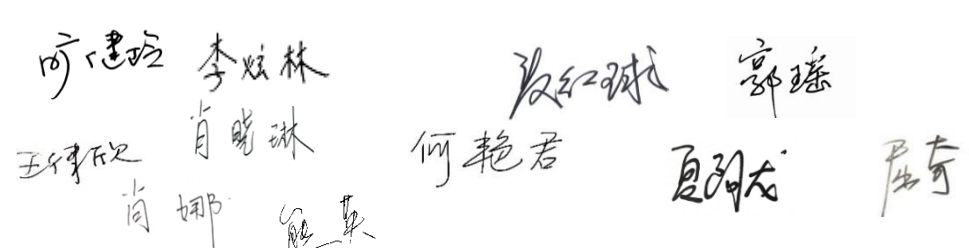

| | | | | | |
|--|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 熊吉灿 | 学号 | 201701115134 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 灿灿唇膜长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、选用这个题目的理由? | | | | | |
| 2、毕业设计中的数据是出自何处? | | | | | |
| 3、产品最大的特点在哪? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1:首先选择这个题目是因为自己喜欢化妆品,然后在清洁保方面很多的人都不重视,导致皮肤的衰老,不健康的状态,所以我研究的是唇部面膜,可以在晚上休息的时候可以得到保养。 | | | | | |
| 2: 我的毕业设计数据都是经过网页流量,知乎、百度等一些软件来搜集的。 | | | | | |
| 3: 包装采用独特的设计,可以网上定制专属图案,唇膜有中药成分,对人体有益,价格适中,适合广大消费者。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 36 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

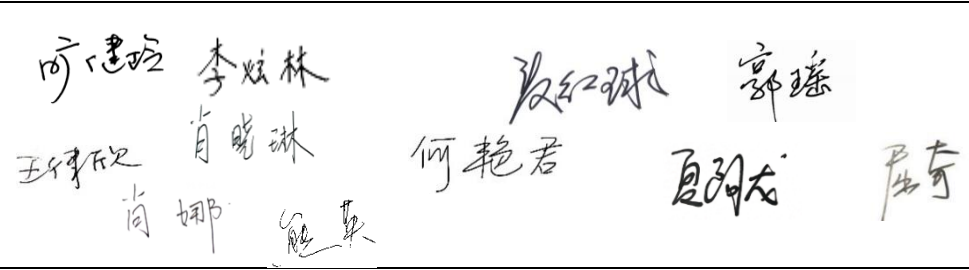
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓 名 | 王文钦 | 学 号 | 20170111513 6 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 花味道鲜花饼长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录: 1、你的设计思路是什么? 2、为何选取这个产品上市? 3、通过这次毕业设计你有何收获? | | | | | |
| 学生回答记录: 1、本设计主要为花味道鲜花饼长沙新产品上市方案,通过针对当前鲜花饼市场展开调查和分析,深入理解鲜花饼在长沙市场的真实营销环境和重点目标客户的以及竞争对手的属性。使用营销理论分析,对营销市场细化管理,了解产品上市后的市场价值和目标。在结合鲜花饼的本身特质的情况下,制定花味道鲜花饼在长沙上市的推广方案,并基于核心价值体系对方案设计,制定出合理的上市方案结果,对提高花味道鲜花饼在长沙上市销量同时,同时也构建了花味道鲜花在长沙的品牌价值。 2、本人比较喜欢吃鲜花饼,选取此产品上市,主要是想将在学校里学习过的理论知识与市场相结合,检验自己的学习成果。 3、在这次毕业设计的过程里,首先要感谢各位老师的帮助,本人的毕业设计经历多次修改,既有细节上的,也有结构上的。反复地修改是自己的耐心得到了极大的锻炼。而将理论知识与实践相结合的总结及对资料的收集分析也让我对这个行业有了更深的理解。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>32</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩 小组 成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

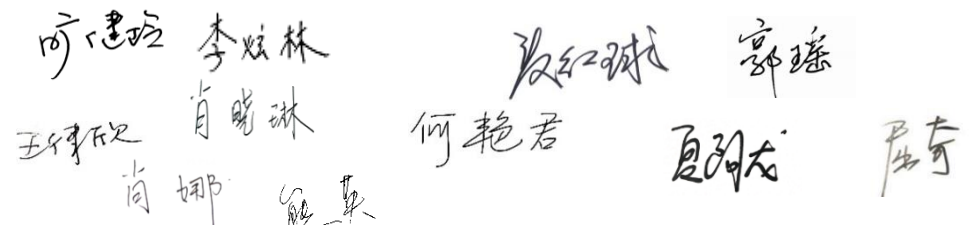
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 王锦琳 | 学号 | 201701115205 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | 辣喜爱酱板鸭长沙地区新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、你的设计思路是什么? | | | | | |
| 2、为何选取这个产品上市? | | | | | |
| 3、为什么选择在长沙市场上市? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、这次方案的主要设计思路是:先阐述辣喜爱酱板鸭的基本情况,让后结合目前的产品相关市场情况来进行分析,接着则是从 SWOT 的角度去分析辣喜爱酱板鸭的优劣势以及机会所在,从而定位辣喜爱酱板鸭在市场中所处的位置,接着根据自身定位来确定 2020 年的推广目标,再设计辣喜爱酱板鸭的推广策略,最终确定相关经费预算明细以及营销的效果评估。 | | | | | |
| 2、本人曾经做过酱板鸭的推销,选取此产品上市,主要是想将在学校里学习过的理论知识与市场相结合,检验自己的学习成果。 | | | | | |
| 3、因为长沙有有足够的需求、人口和购买能力。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 33 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

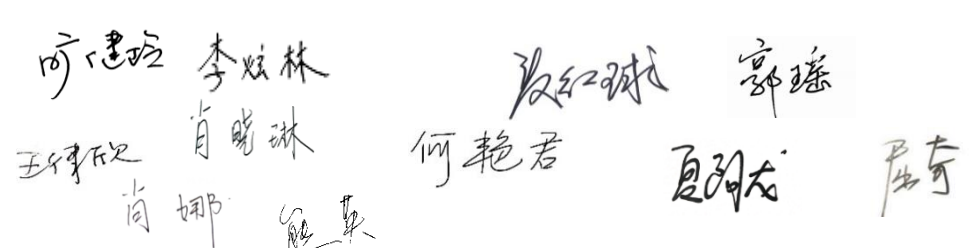
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 曾睦钧 | 学号 | 201701115230 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计 题目 | 长白山梅子酒湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、为什么选择用微信来作为媒介?</p> <p>2、为什么选择在国庆期间举办本次活动?</p> <p>3、制定销售目标的依据是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、本次活动的主要目标人群普遍还是年轻人,就现况来说,基本上每个人都会用到微信红包这种消遣方式,利用红包的模式来达到推广的效果,从而促进消费。</p> <p>2、选在这个时间进行新品上市是因为消费者有足够的时间可以供他们支配。再一方面大部分年轻人都会选择在这段时间举办婚宴。</p> <p>3、竞品公司的销售规模以及自己公司往年的销售规模。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: 31 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名: 何建玲 2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

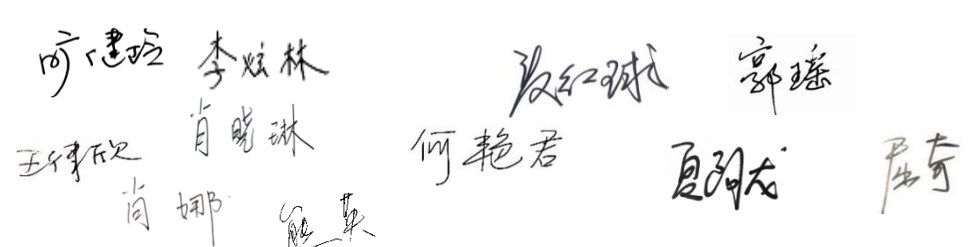
| | | | | | |
|---|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 陈雨良 | 学号 | 201701115336 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 良绣保暖鞋垫湘潭市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 良绣保暖鞋垫的形象塑造的亮点有哪些? | | | | | |
| 2. 请谈谈你选题的意义是什么? | | | | | |
| 3. 请谈谈你毕业设计有哪些不足? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 质量体现产品, 服务成就品牌, 信誉支撑市场, 细心掌握技术, 纪律规范企业, 创新打造未来, 以百折不挠的毅力和坚持诚信与创新的理念, 打造成了同行业中不同凡响的看重实效性的标准特质。 | | | | | |
| 2. 我发现市场上的大部分自发热保暖鞋垫都是一次性的, 而且随着中国文化手工刺绣越来越少, 我觉得中国古老的一些手法应该流传下去。 | | | | | |
| 3. 由于个人能力的不足, 在许多内容表述上还是存在着很多不当之处, 与老师的期待还是有一定的差距, 有一些问题还得进一步钻研与思考, 在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足, 指导老师也给了我很多建议, 也希望借此次答辩机会, 各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处, 我会认真修改更加完善好我的毕业设计, 非常感谢。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 37 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

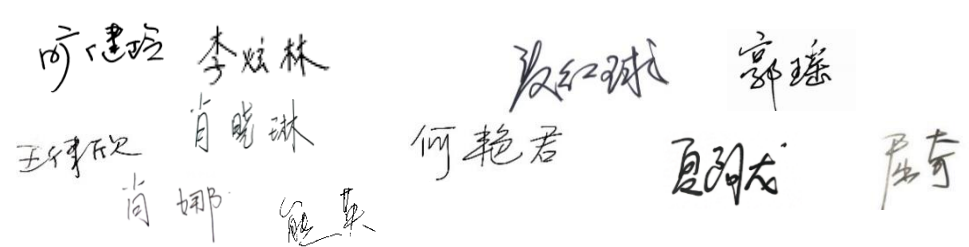
| | | | | | |
|--|--|------|-------------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓 名 | 罗炳琪 | 学 号 | 201701115231 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 爱笑多功能笔山东临沂市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、本策划方案的目的是什么？</p> <p>2、为什么选择在山东临沂上市？</p> <p>3、方案不足之处是什么？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、本策划方案的目的是为了爱创文具新研发的一款产品爱笑多功能笔在山东临沂市场上市制定一份新产品上市策划方案。</p> <p>2、因为山东临沂具备新品上市的人口数量、消费能力等优势。</p> <p>3、有一些问题还得进一步钻研与思考，在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足，指导老师也给了我很多建议，也希望借此次答辩机会，各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处，我会认真修改更加完善好我的毕业设计。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u>30</u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答 辩 小 组 成 员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：何建玲</p> | | | <p>2019 年 12 月 28 日</p> | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

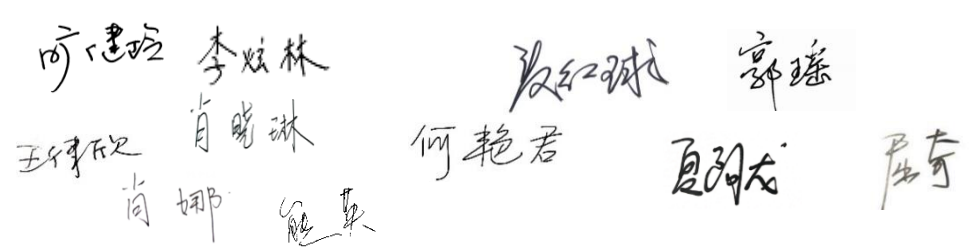
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 王宣 | 学号 | 201701115233 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 茶语社黑茶饮料邵阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、你的产品有什么卖点? | | | | | |
| 3、你怎样让你的产品能够快速地打开市场? | | | | | |
| 2、怎样维护客情? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、市场上虽然茶饮料口味很多,但都是添加了各种添加剂勾兑,影响消费者的身体健康,而我们的产品采用纯天然黑茶茶叶制作,无各种添加剂,喝了对身体有益,价格跟同类产品也一致,消费者能接受对身体有益的产品。 | | | | | |
| 2、首先得让消费者知道这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3、首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查,并在公众号,微博等平台开通消费者评价的服务,及时了解消费者需求,并定期的举办活动,以此来维护好顾客。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 37分(满分50分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019年12月28日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

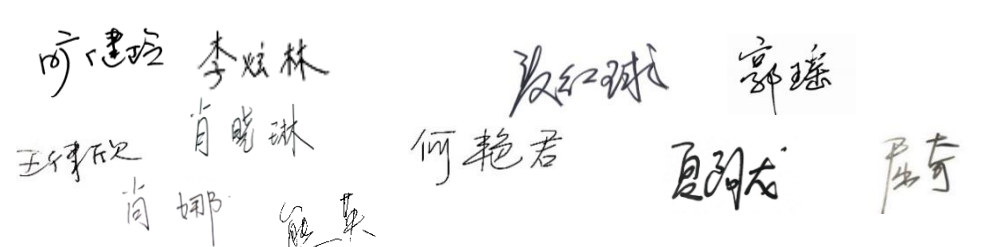
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 黎倩 | 学号 | 201701115127 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计 题目 | 玺欢你面霜湖南长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、你为什么要选择这个用这个名字来命名? | | | | | |
| 2、您这个产品的核心利益是什么? | | | | | |
| 3、你为什么会觉得你一个刚出市场的产品销量可以有这么高? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、因为现在是网络时代,也是流量时代,当红明星的带货能力很强,会因为名字来了解这个产品。 | | | | | |
| 2、价格和功效都很好,是平价中的清华面霜。 | | | | | |
| 3、因为我产品的命名是现在大多数的人都会喜欢的,他们会通过这个名字,然后来了解我这个产品,然后产品的价格也比较亲民,所以可能大家都会来买个试一下买个试一下的话呢,也会给我们带来销量当然销量的话,因为产品本身就挺好的,可能还会有一推一,一推二的情况,销量就会有这么高。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 42 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

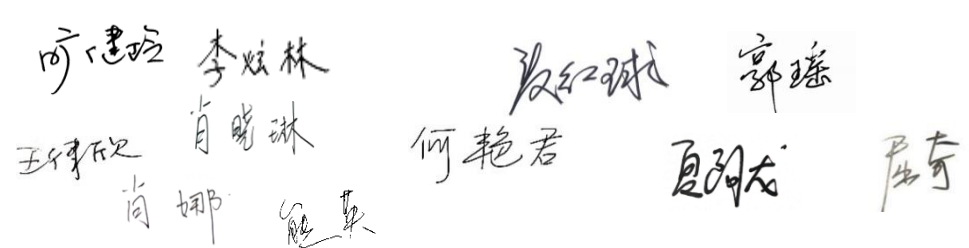
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 段链锟 | 学号 | 201701115326 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | dk 人工智能语音蓝牙音箱长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、选择这个题目的理由是? | | | | | |
| 2、为什么要选择在长沙上市? | | | | | |
| 3、如果是你,你会选择在这个产品往哪些方面重点发展? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、人工智能语音蓝牙音箱未来发展空间大,作为智能家居的人机对话联接端口,发展前景不可限量。 | | | | | |
| 2、长沙经济发展快,市场需求潜力大。每年都有大量的学生进入长沙,而现在的学生消费水平比较高,而且也是主要接触这些智能产品的主力军。 | | | | | |
| 3、我会选择在人工智能语音这一块进行重点发展,因为现在的人越来越喜欢简单而有效率的产品,人工智能语音能解放人民的双手,直接用口去操作就可以了。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 37 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | 2019 年 12 月 28 日 | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

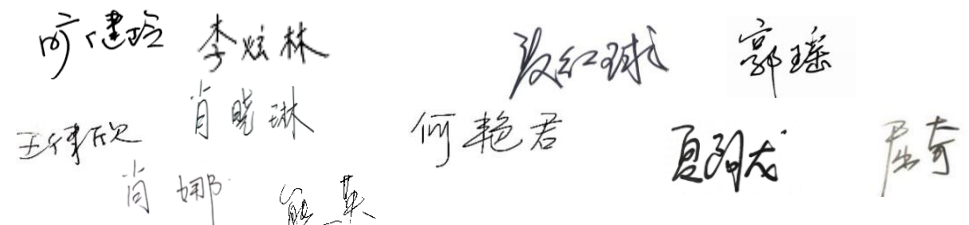
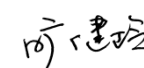
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 谢希敏 | 学号 | 201701115234 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 花琛防脱发洗发水岳阳市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 新产品上市的竞争状况? 2. 新产品的优劣势有哪些? 3. 新产品上市预算经费是多少?有哪些部分组成? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 通过对市场和行业分析可以得出,企业的经济、科技环境给花琛新产品上市奠定了良好的基础,现市场上有的品牌产品具有去屑、控油、焗油、修护等功能,但在防脱发方面还有所欠缺。在这个市场背景下,花琛的新产品是就是主打的防脱发功能的,专业的产品解决专业的问题,并且还能缓解疲劳,满足人们的需求。因此我们只要针对市场制定一个合理的营销方案,那么新产品在岳阳市场上上市预计会有较大的发展前景。 | | | | | |
| 2. 优势:(1)花琛洗发水的原材料都是纯天然的药材。 (2)花琛防脱发洗发水三种香型分别对应三种不同的发质。 (3)花琛洗发水防脱发的原理,是其中含有抗氧化成分生育酚衍生物和矿物质,能够有效抵抗头皮氧化,减少脱发的功效,更有利于保护消费者的秀发。 | | | | | |
| 劣势(1)花琛防脱发洗发水刚刚研发在岳阳上市,目前岳阳消费者对这款产品的信任度不高。 (2)因为花琛洗发水是新产品上市,生产未形成规模,并且产品成本高,在价格上没有优势。 | | | | | |
| 3. 新产品上市预算经费为 135600 元,由活动经费和广告媒介经费组成。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 37 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

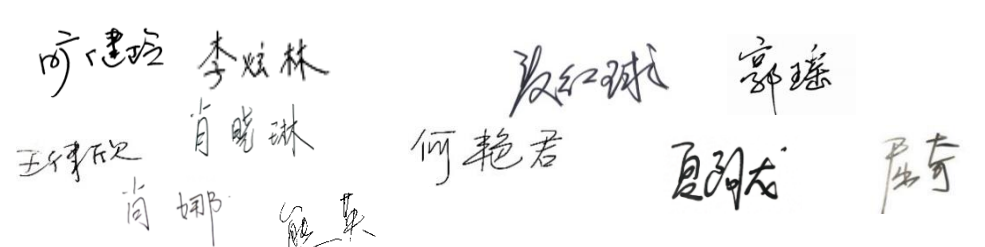
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 张翔 | 学号 | 201701115313 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计 题目 | 辰阳啤酒怀化市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、为什么要选择这个产品?</p> <p>2、怎样让你的产品能够快速打开市场?</p> <p>3、设计思路是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、市场上虽然啤酒口味很多,但都是添加了各种添加剂勾兑,影响消费者的身体健康,我而我们的产品采用纯天然原料制作,无各种添加剂,喝了对身体有益,价格跟同类产品也一致,消费者能接受对身体有益的产品。</p> <p>2、首先得让消费者知道这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> <p>3、本策划方案的设计思路为:首先介绍辰阳啤酒有限公司的基本情况,其次进行辰阳啤酒的市场分析和新品分析以及辰阳啤酒的 SWOT 分析,再对辰阳啤酒进行市场定位,并制定辰阳啤酒的推广目标,然后设计辰阳啤酒的推广策略,最后进行经费预算与效果评估。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u>32</u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

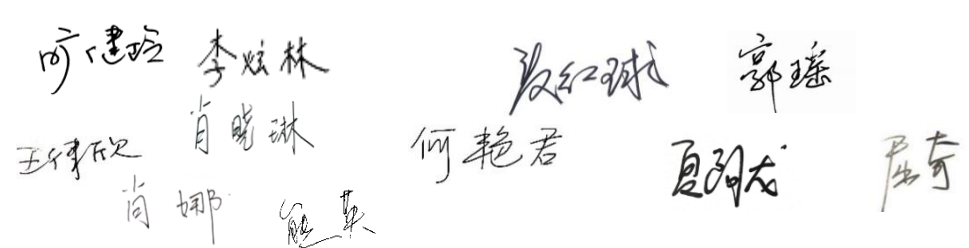
| | | | | | |
|---|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 伍逞威 | 学号 | 201701115320 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | VV 金轴键盘永州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、为什么要选择这个产品上市? | | | | | |
| 2、设计思路是什么? | | | | | |
| 3、产品最大的卖点是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、曾经在这家公司实习,对产品和市场有一定的了解。 | | | | | |
| 2、本策划方案的设计思路为:首先介绍 VV 金轴键盘的市场情况,其次进行 VV 金轴键盘的市场分析和新品分析,以及 VV 金轴键盘的 SWOT 分析,再对 VV 金轴键盘进行产品定位,并制定 VV 金轴键盘的推广目标和推广策略,最后再进行经费预算和效果评估。 | | | | | |
| 3、VV 金轴键盘使用舒适度高、键盘响应速度快。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 31 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

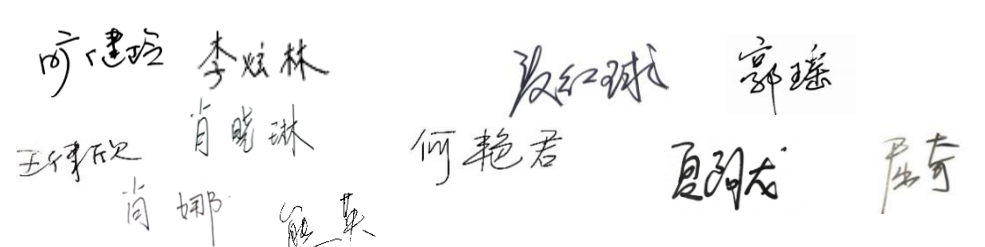
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 江妮 | 学号 | 201701115321 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | 艾妮美妆魔镜南京市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选用镜子作为本次毕业设计的题材? | | | | | |
| 2.你的产品和同类相比有什么创新点? | | | | | |
| 3.你如何确定你的产品在市面上能引起反响取得成功呢 | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.感谢老师的提问,选用这一题材原因是三点。第一点是生活中得到的灵感,因为自己和身边同学每天都会用,但又缺乏一款多功能一体的镜子,这形成了我灵感的来源;第二,女性用户对美的追求单单只照镜子不能够满足对美的需求,因为需要所以才有它的产生;第三,镜子作为身边的常见物在旧物创新就具备一定的意义。 | | | | | |
| 2.感谢老师的提问,它的最大创新在于是,它把美妆和护肤结合为一体。上妆时,可以通过镜身后的灯光,确保在暗淡的环境下,也可以保证妆感十足;其次照镜子,镜子的系统会对面部肌肤情况进行扫描数据统计,并通过语音系统提醒我们皮肤状态怎么样,是否需要补水?是否需要控油之类的。 | | | | | |
| 3.感谢老师的提问。首先,第一点它是建立在市场调研的基础上实现的,我们从中调查了南京12000,男女比例近似1:1,他们对这样一款镜子具有一定的认可和喜好。第二点,这样的一款产品是根据消费者的需求来实现的,第三点,制定的促销和公关活动也是经过科学合理的分析和数据统计,因此我相信它会取得成功。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 42分(满分50分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019年12月28日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

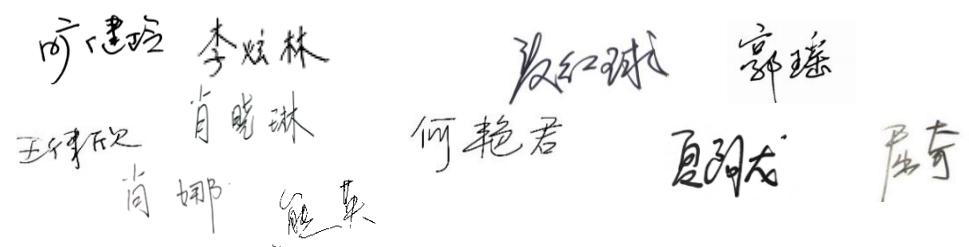
| | | | | | |
|---|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 徐文镇 | 学号 | 201701115337 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 镇正金啤深圳市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、你的产品有什么卖点?</p> <p>2、你怎样让你的产品能够快速打开市场?</p> <p>3、怎样提高顾客的满意度?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、我认为同类啤酒的价格普遍偏高,而且可供选择性少,但我们的产品口味众多,消费者选择性强,价格比同产品更低,是广大消费者能够经常消费的。</p> <p>2、我认为,首先得让消费者知道这个产品,并能够认可。刚开始可以举办活动,并打广告,然后选好各零售终端,还有酒吧夜场等,并做好一系列的优惠活动。</p> <p>3、首先我们会不定期的推出新口味、新包装的啤酒,并定期的做活动,以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: 42 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

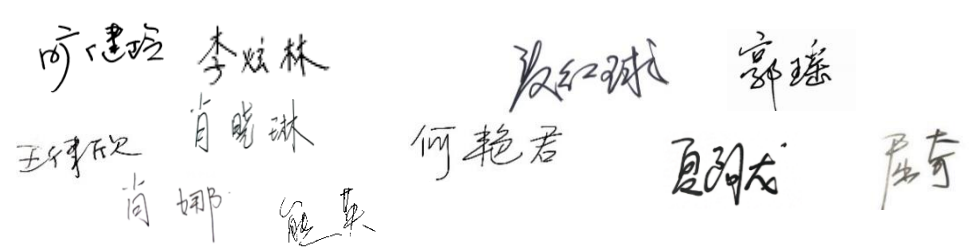
| | | | | | |
|--|--|------------------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 周姣艳 | 学号 | 201701115327 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | 不二倾心眼镜郴州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1. 为什么要选择这个产品?</p> <p>2. 写这个产品的优势在哪?</p> <p>3. 你主要侧重于哪些方面?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1. 对于其他产品我可能对眼镜更了解,因为我自己就经常配换眼镜,以我为类型的消费群体来说,我更了解什么样的眼镜消费者更喜欢。</p> <p>2. 优势有两点:①因为这个产品在人们的随处可见,人们对它的需求性也很大。②它的更换率高,一般的眼镜一两年更换一次,这使得这个行业的这类产品利润空间更大。</p> <p>3. 我主要侧重于眼镜的性能,造型和价格这三点。因为这三点是大多数人会在意的事情,也是我认为表达毕业设计产品的核心点,从这三点展开描述,使毕业设计的思路更清晰。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u>39</u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

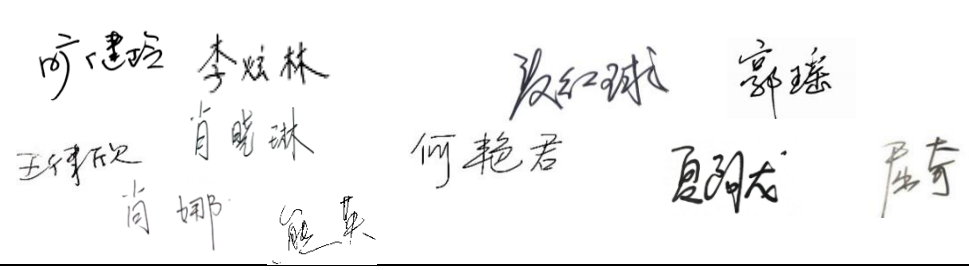
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 邹玲 | 学号 | 201701115335 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计题目 | 零露植物染发膏永州市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 全毕业设计的基本框架、基本结构是如何安排的? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 销售源于生活, 在这个不断创新的时代背景里, 人们对于美的追求越来越时尚新颖, 而大多数人都在不停的寻找变美的过程, 染发无疑来说, 是最直观的改变一个人的容貌的途径, 所以我选择染发膏作为新产品对象。 | | | | | |
| 2. 整体来说呈现一个总分的关系, 开头从总体上论述大背景, 之后的各部分相互间有逻辑联系, 相互配合, 成为总体。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于永州市中低档消费群体, 因为染发膏不属于昂贵高端的化妆品范畴之内, 价格实惠, 因为定位于中低档消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 42分 (满分 50分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

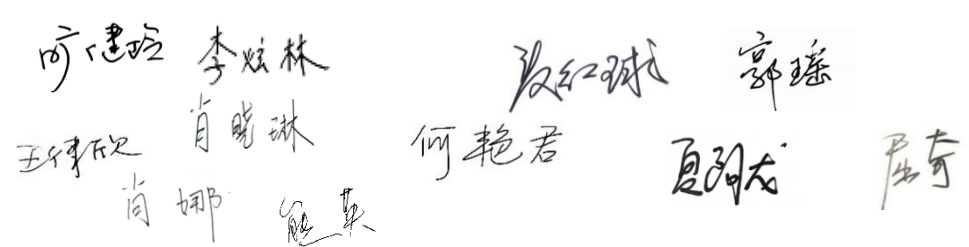
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 何晓丽 | 学号 | 201701115333 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | 野蔓洗发水南宁市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1. 创立该品牌的初衷是什么?</p> <p>2. 该品牌的客户群体是什么?</p> <p>3. 如何快速提高品牌知名度?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1. 秉承着“每个人的头发都值得最好的呵护”的理念，致力于解决消费者的脱发问题。</p> <p>2. 具有脱发困扰和追求高性价比洗发水的消费者。</p> <p>3. 线下广告跟线上广告相结合，外加网络促销活动跟超市促销活动。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分： 42 分（满分 50 分） | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：何建玲</p> <p style="text-align: right;">2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

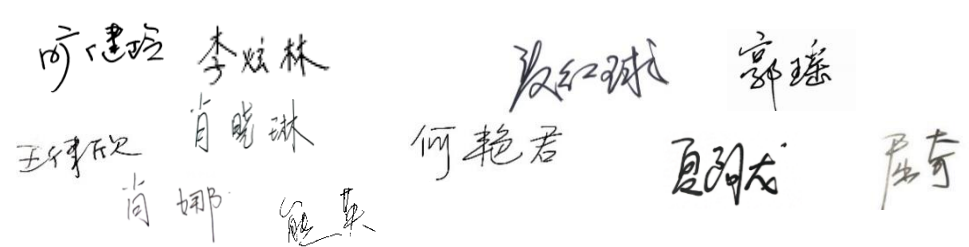
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 杜鑫 | 学号 | 201701115338 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 心心除螨沐浴露常德市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、你选择这个产品的原因是什么? | | | | | |
| 2、该产品的核心利益点是什么? | | | | | |
| 3、该产品的主要针对哪些消费群体? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、在生活中人们常常会外出,回来时总会有一些污垢和细菌残留在人身体上,这样很容易造成细菌的滋生和螨虫的侵入,而现在的市场上的除螨沐浴露效果不佳,而且还不适用于任何肤质,所以就想上市一款适合各种肤质的除螨沐浴露。 | | | | | |
| 2、心心除螨沐浴露含有多种草药,如:“艾草、薄荷、苦参等”;采用温和、功能性强的方式,在不损害皮肤的情况下,能够有效的去处螨虫,防止螨虫生长。 | | | | | |
| 3、该产品主要针对所有女性消费者和男性消费者,因为现在的人群经常会外出,流汗等,容易造成细菌的滋生和螨虫的入侵。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 42 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

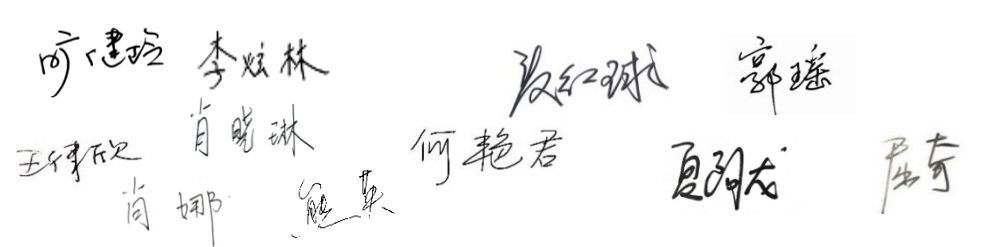
| | | | | | |
|---|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 聂喜敏 | 学号 | 201701115334 | 指导教师 | 熊英 |
| | | | | | 屈奇 |
| 毕业设计题目 | 敏敏蒸汽眼罩常德市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、为什么选择这个产品? | | | | | |
| 2、你觉得你这个产品和竞争产品相比好在哪里? | | | | | |
| 3、主要针对哪些客户群体,为什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、现代社会主流人群大多都是上班族,每天都在熬夜加班,而现在市场上面眼罩的功效不佳,甚至有些严重温度过高过热经常会造成一些不良反应,所以我就想上市一款效果好的眼罩新产品。 | | | | | |
| 2、与竞争产品相比,其产品质量、功效要好,并且它的气味非常的清新,眼罩造型和耳带设计采用贴合于眼部结构,材质采用弹性长绒棉无纺布,舒适柔软。 | | | | | |
| 3、主要针对 16 岁以上的消费群体,因为现在这个年龄段的人群,经常学习熬夜、加班熬夜等,刚好这个产品能很好的。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 41 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

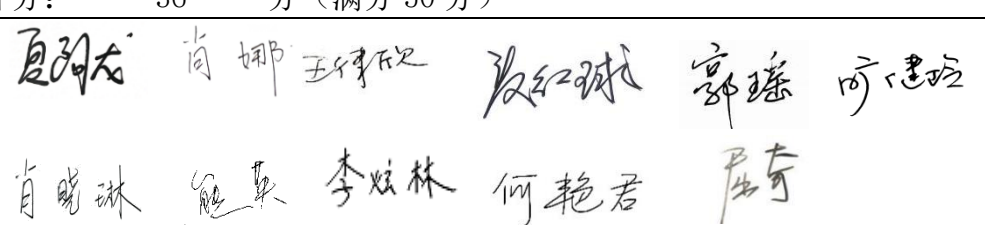
| | | | | | |
|--|--|------|--------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 彭炜 | 学号 | 201701115339 | 指导教师 | 熊英 |
| 毕业设计 题目 | 战斗豹能量饮料广州市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 选用此产品的原因是什么? | | | | | |
| 2. 全毕业设计的基本框架、基本结构是如何安排的? | | | | | |
| 3. 此产品的消费群体是如何定位的? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 曾经做过功能饮料的销售工作, 对产品与市场比较熟悉。 | | | | | |
| 2. 整体来说呈现一个总分的关系, 开头从总体上论述大背景, 之后的各部分相互间有逻辑联系, 相互配合, 成为总体。 | | | | | |
| 3. 我将消费群体定位于永州市中低档消费群体, 因为功能饮料是快消品, 经常使用, 因此定位于中低档消费群体。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 34 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|----------------------------|--|------------------|------------------|----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销1701 班 |
| 姓 名 | 贺子翔 | 学 号 | 20170111511 1 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 编贝牌早晚牙膏长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1. 请问你的新产品的特点主要有哪些?</p> <p>2. 请问你新产品的核心利益点在哪里?</p> <p>3. 请问你的竞争对手主要有哪些?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1. 编贝牌早晚牙膏采用纯天然植物配方, 对人体不会产生任何刺激; 编贝牌早晚牙膏采用软纸铝箔材质对牙膏进行包装, 具有很好的防潮性, 可以更加有效的保存牙膏, 防止牙膏变质; 产品价格实惠 30 元/盒, 每盒两支, 性价比很高。</p> <p>2. 由于编贝牌早晚牙膏采用纯天然植物配方, 富含金银花提取物、薄荷因子、绿茶提取物、莲子粉提取物, 不但对口腔粘膜无刺激, 而且可以起到很好的保护作用; 由于编贝牌早晚牙膏采用软质铝箔的材质对牙膏进行包装, 该种材质的包装外壳具有很强的防潮性, 可以有效的防止水汽渗透, 更有利于牙膏的保存, 有效防止牙膏功效丧失, 因此, 可以满足长沙消费者对牙膏的包装要求; 由于编贝牌早晚牙膏的价格也是非常便宜实惠的, 30 元/盒, 每盒有两支, 早晚各一支, 每支 80g, 所以产品的性价比也是非常高的, 可以满足长沙消费者对牙膏产品物美价廉的要求。</p> <p>3. 主要竞争对手是黑人牙膏与云南白药牙膏。</p> | | | | | |
| 答辩小组评分: 36 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 员 | 答 辩 小 组 成 员 |  | | | |
| 答辩小组组长签名: | | 何建玲 | | 2019 年 12 月 28 日 | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 李旦 | 学号 | 20170111511 3 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 仙人芦荟胶湖南市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 1. 请问你新产品的特点? 2. 请问你的新产品核心利益点在哪里? 3. 请问竞争对手对你的新产品的威胁? | | | | | |
| 学生回答记录 感谢老师的提问。 1. 我的新产品的特点: (1) 仙人芦荟胶比普通芦荟胶除螨、保湿、美白、祛痘的功效更高。(2) 仙人芦荟胶配有用量测试试纸, 具有精准用量测算和提醒功能, 消费者能根据肌肤的具体情况提醒每次的合适用量, 既不会造成浪费, 又能达到最佳除螨、保湿、美白、祛痘效果。(3) 仙人芦荟胶价格美丽。仙人芦荟胶价格在定在 39.8 元/支 (每支 30 克), 比普通芦荟胶价格更实惠。 2. 我的新产品也就是小轻自拍神器的核心利益点一共有 4 点:(1) 因为仙人芦荟胶原材料选用了库拉索芦荟叶片, 是所有芦荟原材料中芦荟成分含量最高的, 能最大限度地满足消费者对芦荟胶除螨、保湿、美白、祛痘的要求。(2) 由于仙人芦荟胶配有用量测试试纸, 具有精准用量测算和提醒功能, 消费者能根据肌肤的具体情况提醒消费者每次的合适用量, 既不会造成浪费, 又能达到最佳除螨、保湿、美白、祛痘效果, 能满足消费者选取合理用量的要求。(3) 由于仙人芦荟胶价格美丽, 39.8 元/支 (每支 30 克), 比普通芦荟胶价格更优惠, 能满足消费者追求价廉物美的芦荟胶产品的要求。 1. 竞争对手的威胁: 仙人芦荟胶在湖南市场中竞争对手主要有昭贵、完美等, 因为上市时间长久, 已经具有较为稳定的销售量和较为成熟的销售渠道, 并且培养了一批批忠诚的客源, 照此环境看来, 对仙人芦荟胶新产品上市还存在些许的威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: _____ 36 _____ 分 (满分 50 分) | | | | | |

| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏润龙 肖娜 王静欣 段红琳 郭瑶 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|----------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 周锋 | 学号 | 20170111511 4 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 焱汇加热鼠标垫湖南市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 4. 请问你新产品的核心利益点在哪里? | | | | | |
| 5. 请问你的新产品价格定位的特点在哪里? | | | | | |
| 6. 竞争对手对你的新产品有哪些威胁? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 感谢老师的提问。 | | | | | |
| 2. 我的新产品也就是小轻自拍神器的核心利益点一共有 4 点: (1) 加热鼠标垫里面安装了一片柔性的碳钎维发热片, 利用碳钎维发热片红外线加热的新型设计, 自动加热的同时又不会出现因温度升高而短路的现象, 符合消费者希望能有一款具有加热功能的鼠标垫解决冬天冻手的烦恼。(2) 加热鼠标垫中安装有一个温度控制元件, 通过 USB 口接通 5V 电源, 碳钎维发热片材质在红外线的加热和在温度控制元件的控制下会达到 30 摄氏度到 45 摄氏度之间, 可任意自由调节。(3) 加热鼠标垫还安装有温度报警装置, 超过 45 摄氏度温度会发出报警温度并自动断电, 消除了因加热带来的安全隐患。(4) 加热鼠标垫价格实惠, 焱汇加热鼠标垫 40cm×60cm 尺寸的售价 50 元每块, 50cm×70cm 尺寸的售价为 70 元每块。满足湖南消费者对鼠标物美价廉的需要。 | | | | | |
| 3. 我的产品的特点: | | | | | |
| (1) 使用碳钎维发热片材质红外线加热原理, 自动加热的同时不会出现产品短路烧坏其他部件的问题。 | | | | | |
| (2) 安装的温度控制元件会把温度控制在 30 摄氏度到 45 摄氏度之间, 可任意自由调节。使用者可以调节适合自己温度, 促进手部血液循环。 | | | | | |
| (3) 安装的温度报警装置, 使产品始终处于 45 摄氏度以下的温度, 解除了产品发热带来的安全隐患。 | | | | | |
| (4) 垫价格实惠, 焱汇加热鼠标垫 40cm×60cm 尺寸的售价 50 元每块, 50cm×70cm 尺寸的售价为 70 元每块。 | | | | | |
| 3. 竞争对手对你的新产品有哪些威胁? | | | | | |
| 在湖南市场鼠标垫有很多竞争对手, 普通鼠标垫有罗技鼠标垫、赛睿鼠标垫等, 加热鼠标垫有南极人鼠标垫等。这些鼠标垫的共同特点是在湖南市场知名度都较高, 而且罗技鼠标垫与赛睿鼠标垫还具有耐用光滑的特点, 南极人鼠标垫也具有加热暖手的特点。对我们焱汇加热鼠标垫在湖南市场的上市有较大威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: _____ 37 _____ 分 (满分 50 分) | | | | | |

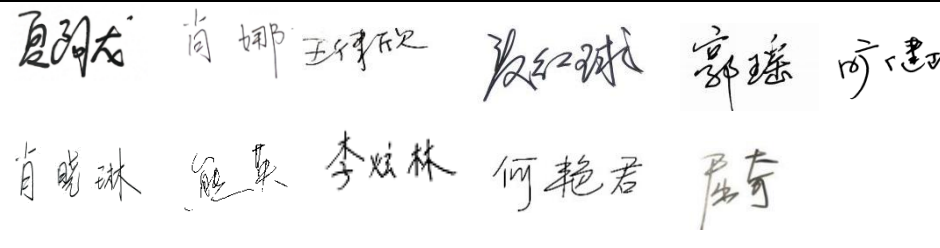
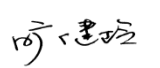
| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏润龙 肖娜 王静欣 段红琳 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|---|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1701 |
| 姓名 | 陈晓芬 | 学号 | 201701115115 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计题目 | 玉颜眼霜长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1、问你的新产品的特点主要有哪些？</p> <p>2、问你的产品有何竞争优势？</p> <p>3、问你的竞争对手主要有哪些？他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什</p> <p>么？</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1、我的这款眼霜采用的是纯天然草本植物和多种营养液来作为原材料，包装是以按摩头滚珠设计，这样不会造成眼霜营养的流失。</p> <p>2、我设计的这款眼霜是一款草本类的眼霜，与同类相比较而言气味清新淡雅不油腻这款产品中含有麦角硫因、人参，高品质成分具有良好的防紫外线、抗辐射的功效。</p> <p>3、有百雀羚和欧莱雅。因为他们上市时间比较久，销售量和知名度都很高，而我的产品在长沙市场上缺少知名度，所以存在一定的环境威胁。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u> 35 </u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名： | | | 2019 年 12 月 28 | | |
| 日 | | |  | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|---------------------|------|------------------|------|-------------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1701 班 |
| 姓名 | 李小姣 | 学号 | 20170111513 2 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 筱筱儿童围栏长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、请问你的新产品的特点主要有哪些？ | | | | | |
| 2、请问你的竞争对手主要有哪些？他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么？ | | | | | |
| 3、请问你新产品的核心利益点在哪里？ | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、筱筱儿童围栏的材料由天然动物海绵制成，非常柔软，不会因为材质不柔软而造成围栏安全问题；还拥有自动调节围栏高度的功能，可以防止宝宝爬出安全区域；而且围栏内有微型监控报警器，可以连接家长手机，在宝宝摔倒和哭闹时家长可以及时知道，宝宝发生摔倒时还能发出警报；而且它的外观颜色多样且配色柔美，可以很好的安定宝宝的情绪。 | | | | | |
| 2、我的竞争对手有奥乐儿童围栏和贝易儿童围栏；他们对我的产品上市有可能造成的威胁是在长沙市场有一定的品牌知名度。 | | | | | |
| 3、核心利益点主要有三个方面： | | | | | |
| （1）从质量方面来看。公司拥有自己的制作场地，对产品质量非常严格，采用的材料是特制的一种新型海绵，新型海绵由动物海绵制成的天然海绵，而且不能含有任何的有害物质，对儿童的身体不会造成任何的伤害，既健康又安全，还通过 CPC 认证，其产品质量更加有保障。 | | | | | |
| （2）从功能方面来看。筱筱儿童围栏拥有识别宝宝身体高度来自动调节围栏的高度，而且内部装有微型监控报警器，这些功能更能保障宝宝的安全，可以让宝宝健康的成长。 | | | | | |
| （3）从外观方面来看。筱筱儿童围栏的颜色多样，不单一，可以强化宝宝的认知能力，提高宝宝的记忆力，而且配色柔美淡雅，可以安定宝宝情绪，消除视觉疲劳。 | | | | | |

答辩小组评分： 37 分（满分 50 分）

答辩小组成员

夏明友 肖娜 王博欣 段红琳 郭璐 何建玲
肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 严奇

答辩小组组长签名： 何建玲

2019 年 12 月 28 日

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-------------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1702 班 |
| 姓名 | 叶伟 | 学号 | 20170111521 9 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 筱栩蔬菜藕粉长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、请问你的新产品的特点主要有哪些? | | | | | |
| 2、请问你确定的新产品的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 3、请问你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、特点:包装精美,采用中式复古包装方式;原料来源安全,健康无污染;含有多 种蔬菜,营养丰富。 | | | | | |
| 2、市场机会:长沙市民愈加注重营养和健康,为新产品上市提供了契机;快节奏的 生活方式使得消费者忽略了营养的补充,为新产品上市提供了机遇;采取前所未有的 创新方式,为新产品上市提供了商机。 | | | | | |
| 3、优势:进行包装与配方上的创新,获取更多的消费者青睐;从专门的种植基地采 购的原料,节约了成本,保证了产品的安全健康。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>37</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩 小组 成员 | 夏红球 肖娜 王佩欣 夏红球 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊集 李炫林 何艳君 屈奇 | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | | | |
| 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|------------------------|------|------------------|------|-------------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1702 班 |
| 姓名 | 盛彬彬 | 学号 | 20170111522 0 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 大彬老年人智能手表长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 请问你的新产品特点主要有哪些? | | | | | |
| 2. 请问你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| 3. 请问你新产品的核心利益点在哪里? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 大彬老年人智能手表有以下几个特点: | | | | | |
| (1) 大彬老年人智能手表采用 GPS 精准定位系统, 可以通过大彬手表 app 获取佩戴者的精准位置。 | | | | | |
| (2) 大彬老年人智能手表设置警报系统: 当佩戴手表的人晕倒或心律不齐, 手表和安装大彬手表 app 手机会发出警报。 | | | | | |
| (3) 大彬老年人智能手表的价格为 588 元/个, 价格比其他的智能手表都便宜并且功能齐全。 | | | | | |
| 2. 优势主要有: | | | | | |
| (1) GPS 精准定位技术优势。连接大彬老年人智能手表的手机可以准确的看到手表佩戴者的位置, 消费者和监护人能够随时查看和手表佩戴者的实时位置。 | | | | | |
| (2) 警报功能优势。当佩戴者出现晕到或危险时可以给监护人和旁边的人给予警报提示, 因此消费者可以放心的去忙自己的工作。 | | | | | |
| (3) 物美价廉优势。大彬老年人智能手表定价为 588 元/个, 满足消费者对老年人智能手表物美价廉的偏好。 | | | | | |
| 3. 大彬老年人智能手表核心利益点如下: | | | | | |
| (1) 大彬老年人智能手表采用了 GPS 精准定位技术, 因此监护人可以手机客户端知道老年人实时所在位置, 满足消费者关爱父母的需求。 | | | | | |
| (2) 大彬老年人智能手表内设有警报功能, 佩戴者一旦发生意外即警报响起, 可以及时实施救助, 为保护老年人的安全提供有效的保障, 这在一定程度上解除子女后顾之忧, 因此保障老年人的生活质量, 提高子女的幸福指数。 | | | | | |
| (3) 由于大彬老年人智能手表的定价在 588 元/个, 性价比较高, 能满足在长沙消费者 500-700 元/个的价格期望。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 36 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |

| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏润龙 肖娜 王静欣 段红琳 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|---------------------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 陈元锋 | 学号 | 20170111522 9 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 北京现代新 IX25 小型 SUV 长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 7. 请问你新产品的特点在哪里? | | | | | |
| 8. 请问你的新产核心利益点哪些? | | | | | |
| 9. 请问你的新产品竞争对手有哪些? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 我的新产品具有如下特点: | | | | | |
| (1) 动力方面, 北京现代新 IX25 小型 SUV 发动机为 T1.4L, 动力强劲, 加速性能好。 | | | | | |
| (2) 外观方面, 北京现代新 IX25 小型 SUV 外观时尚、大方、动感漂亮, 不仅仅具有越野风格, 同时具有时尚的流线型设计。 | | | | | |
| (3) 车内空间, 北京现代新 IX25 小型 SUV 的车内空间有了一定的提升, 车辆的宽度较上一款增加了 15mm, 轴距长度增加了 10mm, 总之相比老款, 车内空间已经提升明显。 | | | | | |
| (4) 物美价廉。北京现代新 IX25 小型 SUV 价格在 10.89 万元-14.89 万元之间, 起步价才 10.89 万元, 属于合资车同级别价格较低的车型, 性价比相对很高。 | | | | | |
| 2. 新产核心利益点 | | | | | |
| (1) 由于北京现代新 IX25 小型 SUV 采用了 T1.4L 发动机, 动力强劲, 加速性能好, 从技术上满足了消费者对于驾驶感受的需求。 | | | | | |
| (2) 由于北京现代新 IX25 小型 SUV 外观时尚、大方、动感漂亮, 不仅仅具有越野风格, 同时具有时尚的流线型设计, 满足了长沙消费者对小型 SUV 汽车外观的需要。 | | | | | |
| (3) 由于北京现代新 IX25 小型 SUV 车辆的宽度较上一款增加了 15mm, 轴距长度增加了 10mm, 相比老款, 车内空间提升明显。满足了长沙消费者追求小型 SUV 汽车较大空间的需要。 | | | | | |
| (4) 由于北京现代新 IX25 小型 SUV 价格在 10.89 万元-14.89 万元之间, 新车起步价才 10.89 万元, 属于合资车同级别价格较低的车型, 性价比相对很高, 所以在价格上可以满足长沙消费者物美价廉的需求。 | | | | | |
| 3. 新产品的的威胁 | | | | | |
| 目前, 长沙市场上存在较多的同类竞争者, 例如丰田小型 SUV、别克小型 SUV。他们在长沙的市场品牌比较有名, 已经较为稳定和成熟的市场影响力, 产品也具有一定的优势, 销售情况也比较好, 给北京现代新 IX25 小型 SUV 长沙市场的上市造成了一定程度的威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 35 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |

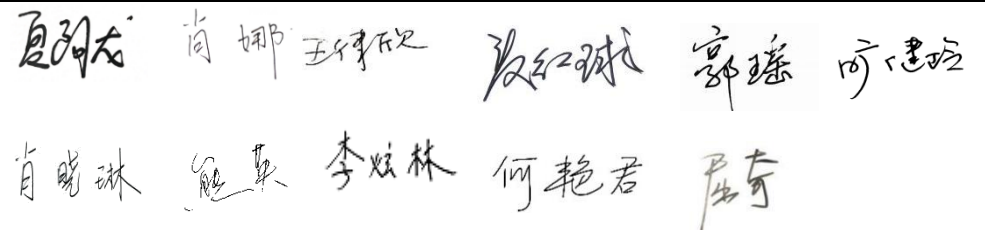
| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏润龙 肖娜 王静欣 段红琳 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1703 |
| 姓名 | 周颖 | 学号 | 20170111530 5 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 完美智能美妆冰箱衡阳市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1. 请问你的新产品主要特点有哪些?</p> <p>2. 请问你的新产品价格定位的依据主要是什么?</p> <p>3. 请问你新产品的核心利益点是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1. 我的产品特点 (1) 智能恒温。(2) 防尘抑菌保质。(3) 独特的温度分层设计。</p> <p>2. 价格定位的依据 (1) 完美智能美妆冰箱的消费者群体定位于衡阳市中档消费群体。(2) 2019 衡阳市 GDP 超 3363 亿元, 地区总值同比增长 8.1%, 增速位居全省第一位, 同时衡阳市人均消费支出 20841 元, 比上年增长 14.7%。随着衡阳市人民的可支配收入日渐增长, 具有较强的消费能力。(3) 完美智能美妆冰箱的价格定位为每台 399 元, 衡阳消费者完全购买得起。</p> <p>3. 我的产品的核心利益点是 (1) 因为完美智能美妆冰箱使用半导体制冷技术, 可以进行温度调节, 保持产品活性, 有效锁住营养成分, 避免流失, 促进吸收。(2) 完美智能美妆冰箱采用密闭干燥技术, 解决了护肤品放在家用电冰箱和卫生间内, 容易滋生细菌、变质等问题。(3) 完美智能美妆冰箱采用的独特温度分层设计, 在分层设计下一层是适合化妆品保存的 0-9 度低温层, 另一层是常规收纳层, 温度在 20 度左右。这样的划分更方便化妆品进行分类。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: 37 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名: 何建玲 2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓 名 | 王明慧 | 学 号 | 20170111530 6 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 小象卸妆巾郴州市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 10. 请问你新产品的核心利益点在哪里? | | | | | |
| 11. 请问你的新产品价格特点哪里? | | | | | |
| 12. 你的竞争对手主要有哪些? 他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 感谢老师的提问。 | | | | | |
| 4. 我的新产品的核心利益点一共有 3 点: | | | | | |
| (1) 由于小象卸妆巾是由无纺布、China 高级配方胶束组成, 成分有: 透明质酸、水杨酸、洋甘菊提取物、芦荟汁, 能够达到深层清洁皮肤, 无刺激, 无残留; 控制皮肤油脂; 收缩毛孔, 紧致皮肤; 防腐杀菌, 能满足消费者卸妆彻底无残留同时又能护肤的要求。 | | | | | |
| (2) 由于小象卸妆巾新颖的外观设计, 精致独立的小包装, 非常方便携带, 能满足消费者追求精致生活质量和方便实用的要求。 | | | | | |
| 13. (3) 由于小象卸妆巾定价 89.9 元一包, 性价比高, 是一种价廉物美的好产品, 会受到消费者的普遍认可。小轻自拍神器的定价依据主要来源于 2. 请问你的新产品价格特点: | | | | | |
| (1) 小象卸妆巾的湿巾用的是高品质无纺布, 清洁水是由 China 高级配方胶束组成, 富含透明质酸, 水杨酸, 洋甘菊提取物、芦荟汁, 用胶束技术清洁皮肤, 皮肤不会受到损害, 具有出色的深层清洁功效, 小象卸妆巾同时能控制皮肤油脂; 收缩毛孔, 紧致皮肤; 防腐杀菌, 并且具有强大的护肤功能。。 | | | | | |
| (2) 小象卸妆巾包装精美, 设置有独立的小包装, 使用非常方便。每次卸妆一小包就完全够了 | | | | | |
| (3) 小象卸妆巾售价 89.9 元一包, 内含 50 小包相当于 500ml 的贝德玛卸妆水, 平均一小包只要大约 1.8 元, 价格亲民, 是一种价廉物美的卸妆巾。 | | | | | |
| 3. 你的竞争对手主要有哪些? 他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| (1) 竞争对手主要有: 郴州市场上小象卸妆巾的竞争威胁来自珀莱雅卸妆水和贝德玛卸妆水。 | | | | | |
| (2) 他们对我的产品的威胁: 珀莱雅和贝德玛都是郴州市场占有率、知名度比较高的卸妆品牌, 如何在这两大品牌中脱颖而出, 这给小象卸妆巾带来的一定的威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u> 35 </u> 分 (满分 50 分) | | | | | |

| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏润龙 肖娜 王静欣 段红琳 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1703 |
| 姓名 | 蒋倩 | 学号 | 20178111530 7 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 蒋氏静脉曲张弹力袜长沙市场新产品上市策划 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、请问你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| 2、请问你的竞争对手主要有哪些? 他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| 3、请问毕业设计对你的成长帮助大不大? 你在毕业设计过程中学到了什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、a、采用了三种原材料混合的新型纤维, 弹性比同类产品高出 30% b、采用了黄金分压、3D 立体裁剪等工艺制造, 减少对腿部的压力。 c、拥有同类产品不同的款式规格。 d、价格优势。 | | | | | |
| 2、竞争对手有: 足倍健, 舒尔美 威胁: 足倍健, 舒尔美在市场上具有知名度, 有稳定的销售量。 | | | | | |
| 3、这次毕业设计的完成对我的成长帮助挺大的, 在毕业设计过程中我学到了必须要有清晰的逻辑思维, 要知道竞争对手的定位跟自己产品的定位有何不同, 从而找出突破口, 所谓知己知彼百战百胜。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 38 分 (满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 | 夏红球 肖娜 王佩欣 夏红球 郭瑶 何建玲 肖晓琳 熊集 李炫林 何艳君 屈奇 | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|-------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 李美红 | 学号 | 20170111530 8 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 小轻自拍神器长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 14. 请问你新产品的核心利益点在哪里? | | | | | |
| 15. 请问你的新产品价格定位的依据在哪里? | | | | | |
| 16. 请问你对你的新产品上市做了哪些调查? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 感谢老师的提问。 | | | | | |
| 5. 我的新产品也就是小轻自拍神器的核心利益点一共有 4 点: | | | | | |
| 第一点: 小轻自拍神器采用了蓝牙技术, 因此消费者与手机能够分离 15 米, 实现远程控制, 满足了消费者想要解放自己的双手, 拍出他拍视角照片以及完美视角的全景照片的需求。 | | | | | |
| 第二点: 小轻自拍神器设置有 USB 接口, 因此可以实现多次重复长时间充电使用, 增长产品的寿命和使用周期, 满足消费者对产品环保、绿色理念的追求。 | | | | | |
| 第三点: 小轻自拍神器采用了语音自动识别技术, 因此实现远程语音控制, 能够让消费者拍照过程快捷又方便。 | | | | | |
| 第四点: 小轻自拍神器的定价 20.6 元/个, 具有较高的性价比, 且在长沙消费者 20-30 元期望的价格区间内。 | | | | | |
| 6. 小轻自拍神器的定价依据主要来源于两个方面: | | | | | |
| 第一个方面: 从产品生产的成本, 通过专业人士的勘察和计算, 可控制成本为 8-10 元/个。 | | | | | |
| 第二个方面: 从市场调查的数据, 消费者的期望价格区间在 20-30 元, 竞争者产品在 80-200 元不止。 | | | | | |
| 综合两个方面, 小轻自拍神器定价为 20.6 元/个, 具有高性价比的产品。 | | | | | |
| 3. 对小轻自拍神器上市做了四个方面调查: | | | | | |
| 第一个方面: 关于市场宏观环境和微观环境的调查, 包括长沙市政治政策、经济、文化以及长沙市竞争者、替代品的威胁、潜在竞争者等具体调查内容。 | | | | | |
| 第二个方面: 关于长沙市场自拍产品的偏好调查, 包括自拍产品的功能、价格等方面的具体内容。 | | | | | |
| 第三个方面: 关于长沙市场竞争产品的调查, 包括有竞争主数量、哪些主要竞争者、竞争者的优势劣势、竞争者价格功能等方面的具体调查内容。 | | | | | |
| 第四个方面: 关于小轻自拍神器在长沙市场的竞争状况详细调查, 包括小轻自拍神器与竞争对手数据对比参照、小轻自拍神器在市场竞争的优势劣势等具体调查内容。 | | | | | |

答辩小组评分： 42 分（满分 50 分）

答辩小组成员

夏明友 肖娜 王博欣 段红琳 郭璐 何建玲
肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 严奇

答辩小组组长签名： 何建玲

2019 年 12 月 28 日

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|---|--------------------|------|------------------|------|------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 1703 |
| 姓名 | 周艳姣 | 学号 | 20170111530 9 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 安心老人鞋衡阳市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1. 你的新产品的特点主要有哪些? | | | | | |
| 2. 你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| 3. 你的竞争对手主要有哪些? 他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1. 你的新产品的特点主要有哪些? | | | | | |
| (1) 安心老人鞋左脚鞋底内置防水 GPS 芯片, 超长待机 12 个小时以上, 定位精准到 5-10 米, 只需下载安心 APP 绑定设备即可随时查看行动轨迹; | | | | | |
| (2) 安心老人鞋使用热熔材料结合厚实的填充材料打造, 质地蓬松柔软, 有良好的弹性, 另外采用菱形纹理与橡胶贴片结合打造的鞋底, 不易打滑, 舒适性和安全性强; | | | | | |
| (3) 安心老人鞋仅需 289 元/双, 满足衡阳消费者对价格实惠的追求。 | | | | | |
| 2. 你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| (1) 可随时查看行动轨迹, 掌握实时踪迹动态。安心老人鞋采用左脚鞋底内置防水 GPS 芯片, 老人消费者或其监护人能够随时查看和掌握行动轨迹。 | | | | | |
| (2) 柔软性及抓地性强。安心老人鞋使用热熔材料结合厚实的填充材料, 质地蓬松柔软, 有良好的弹性; 采用菱形纹理与橡胶贴片结合打造的鞋底, 不易打滑。 | | | | | |
| (3) 定价 289 元/双, 满足衡阳消费者对老人鞋价格的偏好。据调查统计的结果来看, 衡阳消费者普遍只能接受 300 元/双以下的价格。 | | | | | |
| 3. 你的竞争对手主要有哪些? 他们对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| 在衡阳老人鞋市场, 足力健和小步智行是目前安心老人鞋主要的竞争品牌。 | | | | | |
| (2) 竞争对手可能对安心老人鞋造成的威胁 | | | | | |
| 足力健老人鞋可能对安心老人鞋造成的威胁: 广告宣传力度广, 品牌形象深入人心, 有了一定忠诚的消费者; | | | | | |
| 小步智行老人鞋可能对安心老人鞋造成的威胁: 有开发 GPS 定位功能, 能有效防止老年迷路或走失的情况发生, 满足消费者提出的新需求。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>40</u> 分 (满分 50 分) | | | | | |

| | |
|-------------------------------|--|
| 答辩小组成员 | 夏明太 肖娜 王静欣 段红琳 郭瑶 何建玲 肖晓琳 熊集 李炫林 何艳君 屈奇 |
| 答辩小组组长签名： 何建玲 2019年 12 月 28 日 | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

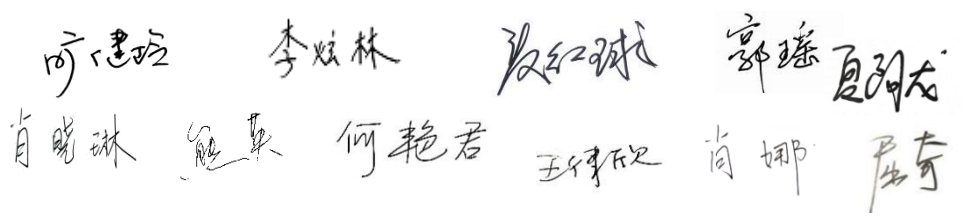

| | | | | | |
|---|---|------|------------------|------|-------------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 市场营销 1702 班 |
| 姓名 | 欧佳 | 学号 | 20170111522 1 | 指导教师 | 夏红球 |
| 毕业设计 题目 | 佳智扫地机器人长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1、请问你的新产品的特点主要有哪些? | | | | | |
| 2、请问你的产品有何竞争优势? | | | | | |
| 3、请问你确定的新产品的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1、特点:佳智扫地机器人体型轻薄,高度仅达到 7.7cm,拥有升级摄像头,150° 广角,外扩双边刷,320ml 大水箱,APP 智能语音控制。 | | | | | |
| 2、优势:佳智扫地机器人包装采用独特的圆形设计,设计富有新颖;价格实惠, 物有所值。 | | | | | |
| 3、机会:经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一 些不足点,这都给佳智扫地机器人进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 37 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 | 夏红球 肖娜 王玲 夏红球 郭臻 何建玲 肖晓琳 熊爽 李炫林 何艳君 屈奇 | | | | |
| 答辩小组组长签名: 何建玲 | | | 2019 年 12 月 28 日 | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

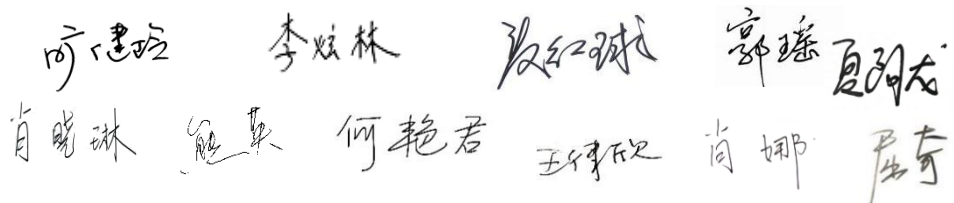
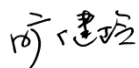
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 李静 | 学号 | 20170111522 8 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | LJ 电动平衡车湖南新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择 LJ 电动平衡车作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2. 请问你确定的新产品的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 3.竞争对手对你的产品上市有可能造成的主要威胁是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在 LJ 电动平衡车公司实习,其产品具备了以下的特点:电动平衡车采用蓄电池来供电,提高该电动平衡车的使用年限。同时,电动平衡车还具有一些特殊的功能,比如, GPS 定位的功能、拍照的功能、闹钟提醒的功能、蓝牙音乐等。目前,该产品正打算在湖南市场上市。 | | | | | |
| 2. 经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给产品进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 3. 因为他们上市时间比较长,销售量和知名度都很高,而我的产品在市场上缺少知名度,所以存在一定的环境威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

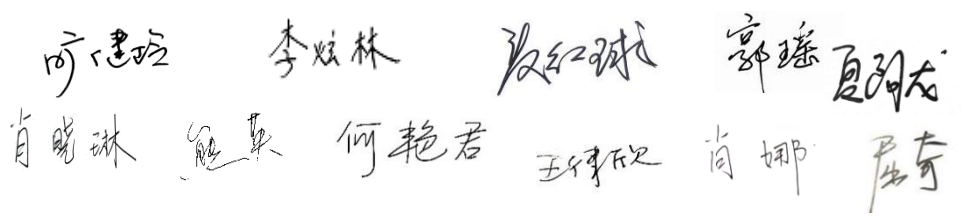

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 李聪 | 学号 | 20170111531 9 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 蒲公英爽肤水长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择蒲公英爽肤水作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让蒲公英爽肤水能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.因为曾推销蒲公英爽肤水,蒲公英爽肤水是蒲公英公司推出的一款新产品,天然无化学添加剂,保湿,美白,护肤功效持久,对于不同的肤质来说,可以结合自己的需求进行选择。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道蒲公英爽肤水这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

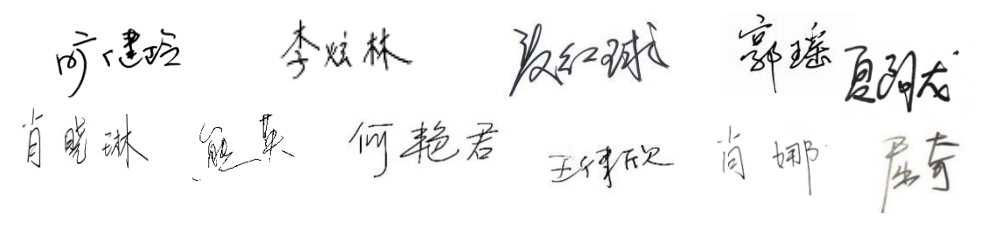
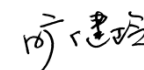
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 陈湘慧 | 学号 | 20170111510 2 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 杏雨梨云香水湖南市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择杏雨梨云香水作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让杏雨梨云香水能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3. 方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录: | | | | | |
| 1.曾经在杏雨梨云做过兼职,销售杏雨梨云香水。杏雨梨云香水是一款专为国人设计的一款香水,价格亲民,高雅而又实用。 | | | | | |
| 2. 首先得让消费者知道杏雨梨云香水这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3. 有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

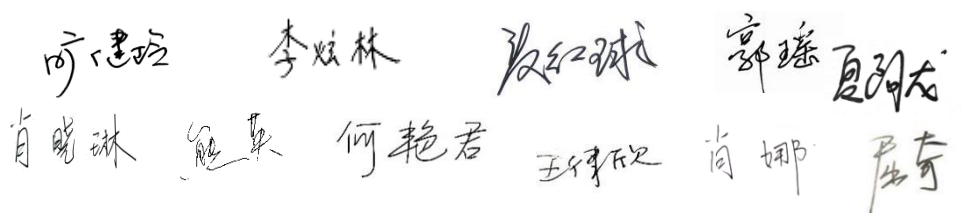

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓 名 | 胡升艳 | 学 号 | 20170111520 3 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 雨卉唇膏杭州市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1.为什么会选择雨卉唇膏作为毕业设计题目?</p> <p>2.你怎样让雨卉唇膏能够快速的打开市场?</p> <p>3.竞争对手对你的产品上市有可能造成的威胁主要是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1.曾在湖南雨卉化妆品有限公司实习,是一家以研发和销售为一体的化妆品公司,其主打产品就是雨卉唇膏。目前,雨卉唇膏为了提高企业知名度,扩展杭州市场,正在杭州上市。</p> <p>2.首先得让消费者知道雨卉唇膏这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> <p>3.因为他们上市时间比较久,销售量和知名度都很高,而我的产品在市场上缺少知名度,所以存在一定的环境威胁。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: 39 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答 辩 小 组 成 员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


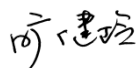
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 邓程文 | 学号 | 20170111522 7 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 程步为赢小鱼干湖南地区新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择程步为赢小鱼干作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2. 请问你确定的新产品的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 3. 方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在程步食品有限公司做销售兼职业务员,公司是多类型食品加工生产企业,同时是食品加工生产类型企业前三强的行业标杆,目前公司准备上市。 | | | | | |
| 2. 经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给产品进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 3.在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 戴荣华 | 学号 | 20170111520 2 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 荣华智能温控毯湖南地区新产品策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择荣华智能温控毯作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让荣华智能温控毯能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.怎样维护客情? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在荣华智能家居有限公司实习,其是一家专业生产、研发、销售一体化的智能家居有限公司。在这个快节奏运转的时代,睡眠质量不好成了很多人的困扰,因其在湖南地区上市,所以选择其作为毕业设计选题。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道荣华智能温控毯这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查,并在公众号,微博等平台开通消费者评价的服务,及时了解消费者需求,并定期的举办活动,以此来维护好顾客。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


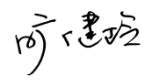
| | | | | | |
|---|-------------------|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 任婕 | 学号 | 20170111510 4 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 芳丝洗面奶长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1.为什么会选择芳丝洗面奶作为毕业设计题目?</p> <p>2.2.你怎样让芳丝洗面奶能够快速的打开市场?</p> <p>3. 竞争对手对你的产品芳丝洗面奶上市有可能造成的威胁主要是什么?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1.曾在超市推销过洗面奶，芳丝洗面奶是属于中国的护肤品牌，其公司是一家以化妆品和护肤品为主的企业，成立于 2020 年 5 月，位于湖南长沙。。目前该产品准备在长沙市上市。</p> <p>2.首先得让消费者知道芳丝洗面奶这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。</p> <p>3.因为他们上市时间比较久，销售量和知名度都很高，而我的产品在市场上缺少知名度，所以存在一定的环境威胁。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： _____ 39 _____ 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 | | | | | |
| <p>答辩小组组长签名： 2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

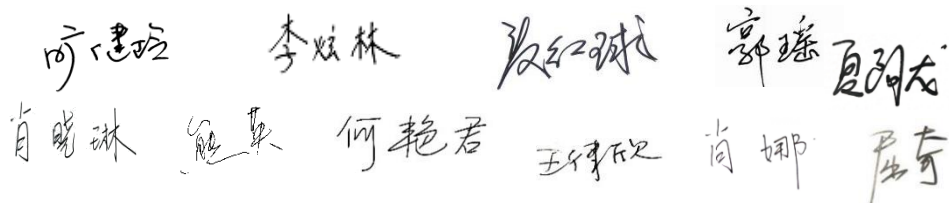

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 彭震 | 学号 | 20170111510 1 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 震振磁力自动搅拌杯长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择震振磁力自动搅拌杯作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.请问震振磁力自动搅拌杯的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 3.竞争对手对震振磁力自动搅拌杯上市有可能造成的主要威胁是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在震振磁力自动搅拌杯有限公司实习,该产品采用陶瓷杯身、塑料底座与磁力搅拌子三部分组成,不仅触感温润细致,且便于冲洗。目前该产品打算在长沙市场上市。 | | | | | |
| 2.经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给震振磁力自动搅拌杯进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 3.因为他们上市时间比较久,销售量和知名度都很高,而震振磁力自动搅拌杯在市场上缺少知名度,所以存在一定的环境威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


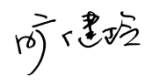
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 彭丹 | 学号 | 20170111510 3 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| | | | | | |
| 毕业设计 题目 | 新秀面膜湖南长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1.为什么会选择新秀面膜作为毕业设计题目?</p> <p>2.你怎样让新秀面膜能够快速的打开市场?</p> <p>3. 怎样维护客情?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1.曾在新秀公司实习，新秀面膜准备在长沙市场上市，因此以此产品为选题。</p> <p>2. 首先得让消费者知道新秀面膜这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。</p> <p>3. 首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查，并在公众号，微博等平台开通消费者评价的服务，及时了解消费者需求，并定期的举办活动，以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u> 39 </u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


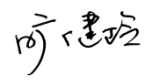
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 潘宏发 | 学号 | 20170111510 5 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 耀你美闪耀洗发水湖南省新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择耀你美闪耀洗发水作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让耀你美闪耀洗发水能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3. 方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾做过洗发水推销工作,耀你美洗发水将在湖南省新产品上市,因此将其作为选题。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道耀你美闪耀洗发水这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3. 有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


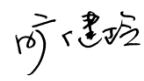
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 吕晨 | 学号 | 20170111531 8 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 十一石 bb 霜气垫湖南长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择十一石 bb 霜气垫作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2. 你怎样让十一石 bb 霜气垫能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3. 竞争对手对十一石 bb 霜气垫上市有可能造成的威胁主要是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在十一石有限公司做过暑假兼职,为了公司的发展,十一石公司决定 2020 年将十一石 bb 霜气垫在湖南长沙上市,因此以其做为毕业设计选题。 | | | | | |
| 2. 首先得让消费者知道十一石 bb 霜气垫这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3. 因为他们上市时间比较久,销售量和知名度都很高,而十一石 bb 霜气垫在长沙市场上缺少知名度,所以存在一定的环境威胁。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


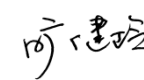
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 陆宝莲 | 学号 | 20170111510 8 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| | | | | | 肖娜 |
| 毕业设计 题目 | 宝美牌染发剂广东市场新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择宝美牌染发剂作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2. 请问宝美牌染发剂的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 3. 怎样维护客情? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾做过染发剂的推销工作,对莲雅美妆有限公司比较了解。该产品打算在广东地区推广上市,因此以其为毕业设计选题。 | | | | | |
| 2. 经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给宝美牌染发剂进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 3. 首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查,并在公众号,微博等平台开通消费者评价的服务,及时了解消费者需求,并定期的举办活动,以此来维护好顾客。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


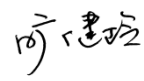
| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 张政 | 学号 | 20170111531 7 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计题目 | 张张天然狗粮长沙新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1.为什么会选择张张天然狗粮作为毕业设计题目?</p> <p>2.你怎样让张张天然狗粮能够快速的打开市场?</p> <p>3. 怎样维护客情?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1.曾经做过狗粮的兼职销售工作，张张天然狗粮正打算在长沙市场上市，因此以此为选题。</p> <p>2.首先得让消费者知道张张天然狗粮这个产品，并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动，并打广告宣传，然后选好各零售终端，做好一系列的优惠活动。</p> <p>3.首先我们会不定期的在各个零售终端进行调查，并在公众号，微博等平台开通消费者评价的服务，及时了解消费者需求，并定期的举办活动，以此来维护好顾客。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分： <u> 39 </u> 分（满分 50 分）</p> | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名：  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注：答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

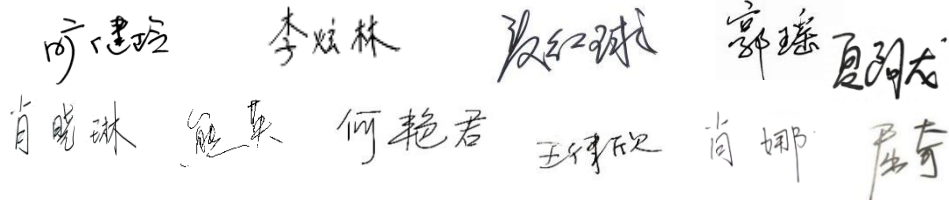

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1702 班 |
| 姓名 | 谢陈正 | 学号 | 20170111520 1 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 景怡山蜂蜜广东地区新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择景怡山蜂蜜为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让景怡山蜂蜜能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾经做蜂蜜的推销工作。目前,景怡山蜂蜜准备在湖南市场上市。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道景怡山蜂蜜这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

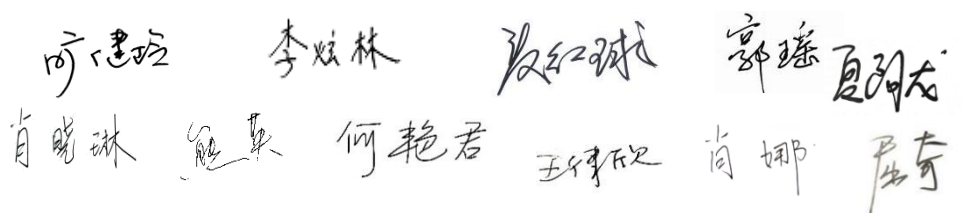
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓 名 | 肖妮 | 学 号 | 20170111511 7 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| | | | | | 肖娜 |
| 毕业设计 题目 | 漫妮装饰长沙市场新产品上市策划方案 | | | | |
| <p>答辩老师提问记录</p> <p>1.为什么会选择漫妮装饰长沙市场作为毕业设计题目?</p> <p>2.你怎样让漫妮装饰能够快速的打开市场?</p> <p>3.请问漫妮装饰的市场机会主要有哪些?</p> | | | | | |
| <p>学生回答记录</p> <p>1.曾在漫妮装饰有限公司实习,漫妮装饰有限公司欲将产品打入长沙市场。</p> <p>2.首先得让消费者知道漫妮装饰,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。</p> <p>3.经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给漫妮装饰进入长沙市场提供了很大的机会。</p> | | | | | |
| <p>答辩小组评分: <u> 39 </u> 分 (满分 50 分)</p> | | | | | |
| 答辩 小组 成员 |  | | | | |
| <p>答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日</p> | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)


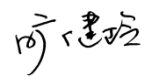
| | | | | | |
|---|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 吴积光 | 学号 | 20170111531 9 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 地一田径钉鞋长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择地一田径钉鞋作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让地一田径钉鞋能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾在极光体育用品销售有限公司实习,新产品地一钉鞋计划2021年在湖南省长沙市上市,因此以此为选题。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道地一田径钉鞋这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分50分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名: 肖晓琳 2019年12月28日 | | | | | |

备注:答辩小组评分占毕业设计成绩的50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)



| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1703 班 |
| 姓名 | 温祥 | 学号 | 20170111531 5 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| 毕业设计 题目 | 猪猪肉干湖南新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择猪猪肉干作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让猪猪肉干能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.方案不足之处是什么? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾推销过肉干产品,目前猪猪肉干正打算在湖南市场上市,因此以其为毕业设计选题。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道猪猪肉干这个产品,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.有一些问题还得进一步钻研与思考,在写和修改毕业设计的过程中认识到了自己的不足,指导老师也给了我很多建议,也希望借此次答辩机会,各位老师能够提出宝贵的意见指出我的不足之处,我会认真修改更加完善好我的毕业设计。 | | | | | |
| 答辩小组评分: 39 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。

附件:6:

湖南现代物流职业技术学院毕业设计答辩记录表

(答辩小组用表)

| | | | | | |
|--|--|------|------------------|------|-----------|
| 所在学院 | 物流商学院 | 所学专业 | 市场营销 | 所在班级 | 营销 1701 班 |
| 姓名 | 谭蜜 | 学号 | 20170111511 6 | 指导教师 | 肖晓琳 |
| | | | | | 肖娜 |
| 毕业设计 题目 | 柒凜晾衣杆长沙市新产品上市策划方案 | | | | |
| 答辩老师提问记录 | | | | | |
| 1.为什么会选择柒凜晾衣杆作为毕业设计题目? | | | | | |
| 2.你怎样让柒凜晾衣杆能够快速的打开市场? | | | | | |
| 3.请问柒凜晾衣杆的市场机会主要有哪些? | | | | | |
| 学生回答记录 | | | | | |
| 1.曾推销过晾衣杆产品,目前柒凜晾衣杆正打算在长沙市场上市,因此以其为毕业设计选题。 | | | | | |
| 2.首先得让消费者知道柒凜晾衣杆,并能获得消费者的认可。刚开始可以举办活动,并打广告宣传,然后选好各零售终端,做好一系列的优惠活动。 | | | | | |
| 3.经济水平的不断提高为我们提供了经济基础,同类竞争产品都存在一些不足点,这都给柒凜晾衣杆进入长沙市场提供了很大的机会。 | | | | | |
| 答辩小组评分: <u>39</u> 分(满分 50 分) | | | | | |
| 答辩小组成员 |  | | | | |
| 答辩小组组长签名:  2019 年 12 月 28 日 | | | | | |

备注: 答辩小组评分占毕业设计成绩的 50%。