



珠寶設計手繪短期課程(初階)

【掌握實用商業設計 提升商品成本效益】

主講：李展文先生

2010-5-28



◆ 本會中國內地事務小組主席李展文先生擔任「珠寶設計手繪短期課程」的講者嘉賓

5月28日(星期五)，本會很榮幸邀請到中國內地事務小組主席李展文先生為「珠寶設計手繪短期課程」(初階)擔任嘉賓講者，當日李生以經營者的角度，與學員分析實用商業設計的訴求，探討如何平衡創意和市場的需要，掌握成本控制、運用市場資訊和科技，從而提高商品的價值和成本效益。

李生從事珠寶出口業務多年，主要經營歐洲、美國及日本等海外市場，過去一直參與本會科技、教育及培訓事務小組、和品牌事務小組的工作，他深明本地珠寶業必須進入新的經營模式，以應付瞬息萬變的市場需求。多年來，李生毫不吝嗇與下屬分享經營之道，他認為集思廣益能有效帶動企業健康成長和持續發展。

李展文先生分享之十項重點



一) 實用商業設計的功能可分為兩個層面：

- 1) 在批發商和零售商層面，商品銷售情況理想，顧客追加訂單，銷售持續上升。
- 2) 在消費者層面，使用該商品後，獲得旁人艷美的目光和讚賞，感覺物超所值。

二) 實用商業設計必須具備四大元素：

- 1)設計美觀；2)實用性；3)成本價格；4)市場需求

三) 成功的商品必須同時考慮市場(款式、用料)、顧客(產品設計、功能、交貨時間、價錢)及公司(專長、物料、成本、工場) 的要求。

實用商業設計 創意和市場的平衡

主講：李展文先生

- 中國內地事務小組主席

- ◆ 李展文先生強調珠寶從業員應時刻掌握市場資訊及科技，提高產品的商業價值。



- ◆ 張士昆總經理代表本會致送感謝狀給李展文先生

- 四) 不要先認為客人的要求無理，顧客的要求往往是帶動公司持續發展的原動力。
- 五) 一般認為顧客不合理的成因，大多數是個人欠缺相關知識及技能，資料不足，或未能掌握有關技術。
- 六) 要把顧客的要求視為合理化，首要必須做好市場調查，蒐集最新資訊行情，利用現今的科技優化產品設計和生產過程。
- 七) 行政或行銷人員需要懂得睇樣、選樣及改樣
 - 1) 睇樣：了解產品成本、主要銷售的市場、美觀度
 - 2) 選樣：留意線條、比例、大小、落石標準、工藝細緻度、創新元素
 - 3) 改樣：嘗試重新演繹、活化產品、應用新物料、突破技術上的限制
- 八) 行政或行銷人員必須同時了解成本控制和掌握時間的重要性。
- 九) 多觀察市面的產品設計和款式，吸收別人的長處，掌握箇中的精髓，再加入自己的元素，在計設上精益求精。
- 十) 要積極在技術上尋求突破，如開發創新技術，改良設計及生產過程，並進行註冊專利。