



中国航天广电产品培训

—— 产品方案设计基础





招标文件制作注意事项

招标文件制作流程

- 1、熟悉产品为前提，和客户沟通好需求，形成初步方案和预算，通过PPT展示给客户、获得客户认可
- 2、用招标公司提供的模板、加入本次招标的清单和评分标准，二者相互匹配，**清单中要有能控标的技术特点或商务资质用以标星、同时评分标准中就要设计对能响应满足的标星项进行加分**
(招标清单里产品参数部分建议只出现检测报告和3C资质，且不能与评分标准资质出现重复得分的情况)
 - a、多使用新奇特有技术控标点的产品或一些比较能控标的资质、或写明要与我们一期项目兼容
 - b、使用一些特殊的同时能获得其他厂家支持提供授权的产品
 - c、前提是要准备好这些资质或材料或视频，投标时自己要能提供出来



招标文件制作注意事项

一般视频的控标性更好些，相对图片更难被PS相应

不写评分标准自己前期做的工作就白费

标底写的太死包括自己都无法满足3家、或被招标机构临时删除、或发标后被质疑都是需要要考虑权衡的

3、招标清单参数中乃至整个招标文件中除了推荐品牌外、其余地方不要出现我们的型号或航天广电字样
注意检查、避免被质疑

推荐品牌尽量写和我们有不对称竞争关系的

比如可以考虑写比我们更高端的品牌，做这个产品但同时价格又很高

比如广播可以写航天广电、惠威、TOA；

会议系统可以写：航天广电、台电、工信；

矩阵中控可以写：航天广电、快思聪、快捷

4、招标文件中可以有一些简单的系统概述，不要太复杂，系统概述主要体现一些我们的特色，增加客户对标底难度的感知、如果没有不写也是可以的



投标文件制作注意事项

投标文件注意事项：

- 1、先在网络上（如：政府采购官方网站）浏览采购内容，预判和自己的产品在技术以及商务上的差距、投标的把握性、以确定是否在截至时间之前购买到标书
- 2、拿到电子版文件、对于方案制作人员而言、重点关注产品技术商务要求和评分细则、如果差距较大、或样品需要周期准备、可以考虑先质疑达到投标时间后移或争取删除相关控标点的目的
- 3、如果不考虑质疑，先提取出招标文件内附的投标格式、（**招标文件要求的商务标和技术标表格、招标文件要按照文件中要求的格式去做投标文件、不要按自己的标准模板去做**）可以按投标格式内容分为商务部分和技术部分分发给不同的人员分工填写或准备、加快速度

商务部分重点准备：招标清单参数里要求的资质、截图、视频等证明文件和评分标准里要求的我们有关的产品资料，建议每个产品单张彩页按照偏离表投标参数制作。

技术部分我们重点准备4样：报价清单、偏离表、针对本次招标的技术说明文件和实施方案。如果要样品演示需提前准备样品。



投标文件制作注意事项

4、投标文件技术部分最重要的是根据对方的参数找到我们符合的产品型号，附上参数、报价、其中最关键的是偏离表的编写和控标参数佐证材料的准备、有些就需要模糊应对或PS处理、当让要和客户说清楚利害关系，规避公司风险、其他加入一些方案设计的文字性说明，设计思路、产品详细资料等

关于参数偏离表

- 若无差距或优于、加若干正偏离
- 若有差距、采取不对称、模糊对应、正偏离
- 客户要求逐一对应的、每条单独对比、比较明显的外观差距而且客户要求带样品的、采取模糊填写或事实填写、以无偏离淡化评标注意

5、准备好投标需要的商务资质，企业资质、在公司领导把关情况下核对好投标价格、仔细检查细节、签字、盖章等与招标文件要求的一致性、文件是否齐全、封好标书、及时（提前到）参与投标、现场讲标或把控一些存在二次报价的机会



一、为什么做产品方案设计

- 客户需要实现某个功能、但不知道配置我们什么产品可以达到
 - 客户到达现场、比较迷茫、不知道从何下手配置、需要我们支持
 - 客户拿到现场图纸、不知道如何设计
 - 客户拿到招标文件、对产品不熟悉、需要总部支持设计
 - 客户拿到其他用户发给他们的需求清单、不知道如何对应我们的产品
-
- 方案设计目的就是解决用户的需求。



二、做方案设计需要具备哪些知识

- 对单个产品功能熟悉
- 对设备简单操作熟悉
- 对各系统组成架构熟悉

• 做好产品方案设计要求工程人员善于学习、知识面广、对产品熟悉、仔细耐心



三、产品方案设计需要用到哪些工具软件

- Cad软件
- 流程图设计软件coredraw
- 办公软件office、ps
- 效果图制作



四、如何快速进行产品方案设计

- 方案模板（配置模板、文字方案模板、行业方案模板）
- 参数图片大全（拉参数、拉图片）
- 素材库（cad coredraw）
- 和投标文件制作相关的
 - 1、企业资质、公司业绩、常用投标表格、产品佐证资料
 - 2、其他与合同履行有关的法定行政许可资格
 - 3、根据项目需要，可以设置拟派项目负责人的类似业绩
 - 4、与履行合同有关的相关技术指标、产品佐证资料(针对货物采购类)
 - 5、财务指标，财务审计报告、社保证明、纳税证明
- 资源积累平时注意



五、方案设计步骤

- 1、了解项目进展、确定方案属于什么类型？
- 2、沟通获取方案设计的信息
- 3、方案的组成
- 4、招投标文件设计需要注意的关键节点
- 5、公司的商务控标资质（找王笋获取更新）
- 6、公司的技术控标点（熟悉公司的产品和控标点，注意研发动向）



一、重视方案设计前和客户的沟通



当一个方案拿到手设计，我们首先要：了解到方案目前处于什么状态，方案分哪些阶段，正对不同阶段的方案做什么样的沟通？需提供什么样资料？只有精准了解项目状态，与客户详细沟通，可以提高方案质量，和修改率。





1

了解项目情况

方案属于什么类型？

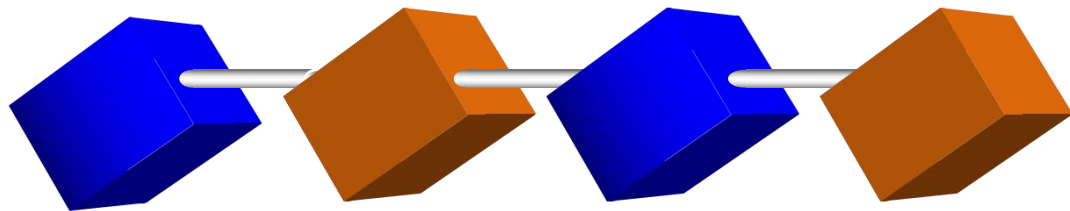
方案实现功能？

项目工程造价？

选用什么样的系统？



方案分类



普通方案设计

投标方案设计

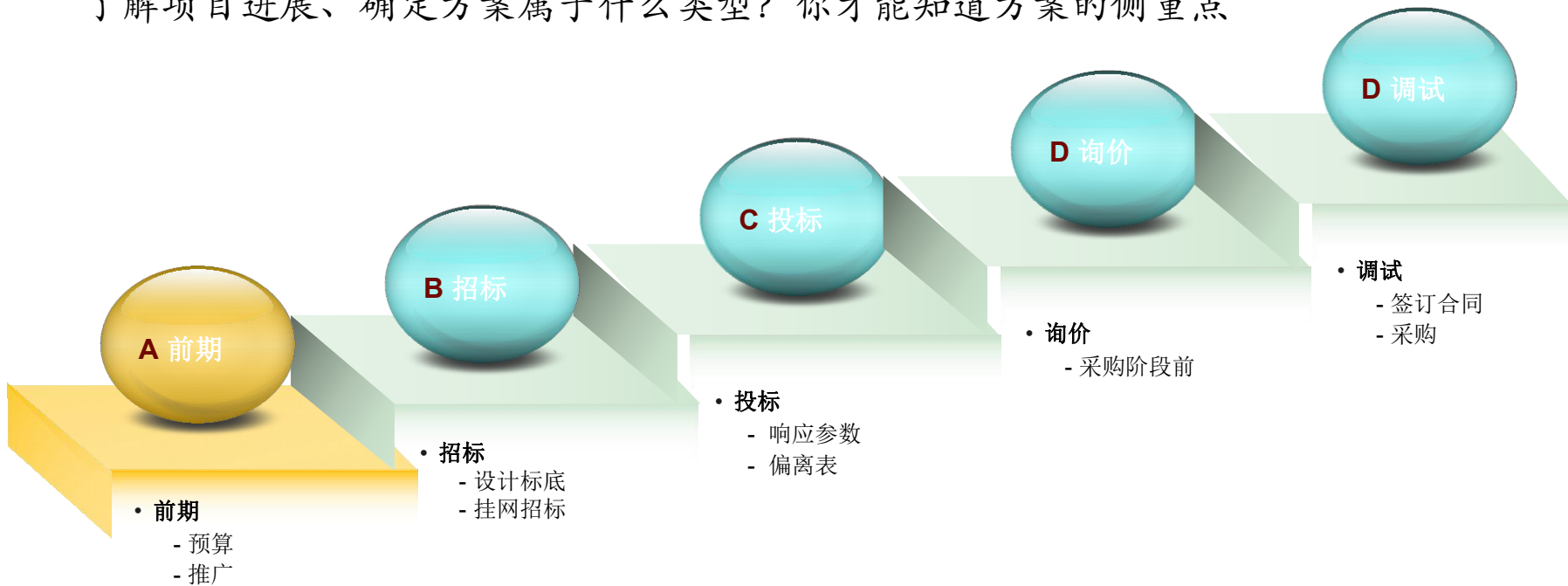
招标方案设计

深化方案设计

询价方案设计

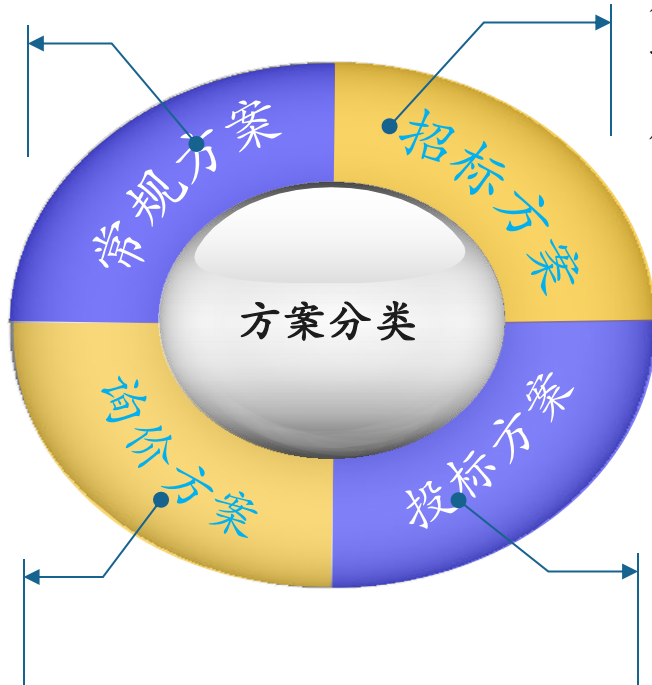


了解项目进展、确定方案属于什么类型？你才能知道方案的侧重点





预算方案、推广方案
了解用户需求或安装标准
设计预算方案
提供讲解PPT



标底方案、用于挂网招标
项目根据用户预算尽可能的做大
方案设计要特点、有可控性
做标底文件、控标参数

采购前甲方询价
甲方询价
以清单为主
主要在乎价格

挂网招标后去投标方案
了解清楚招标文件
参数尽可能满足、正偏离
做技术偏离表、投标方案



普通方案 设计沟通

设计那些区域

有什么特殊需求？需要了解用户对广播要实现什么功能，根据用户使用功能选用能达到使用功能的广播系统；

对分区的要求

项目是按照楼层分区，防火分区，功能分区、特殊区域等

喇叭选型

比如，室外用草地音箱还是音柱，走道用天花还是壁挂，厂房用音柱还是号角等



普通方案 设计沟通

实现哪 些功能

首先要了解设计范围，比如大楼设计是只设计公共区域还是房间也需要设计，有没有比较特殊的地方需要注意、会议系统需要设计什么功能

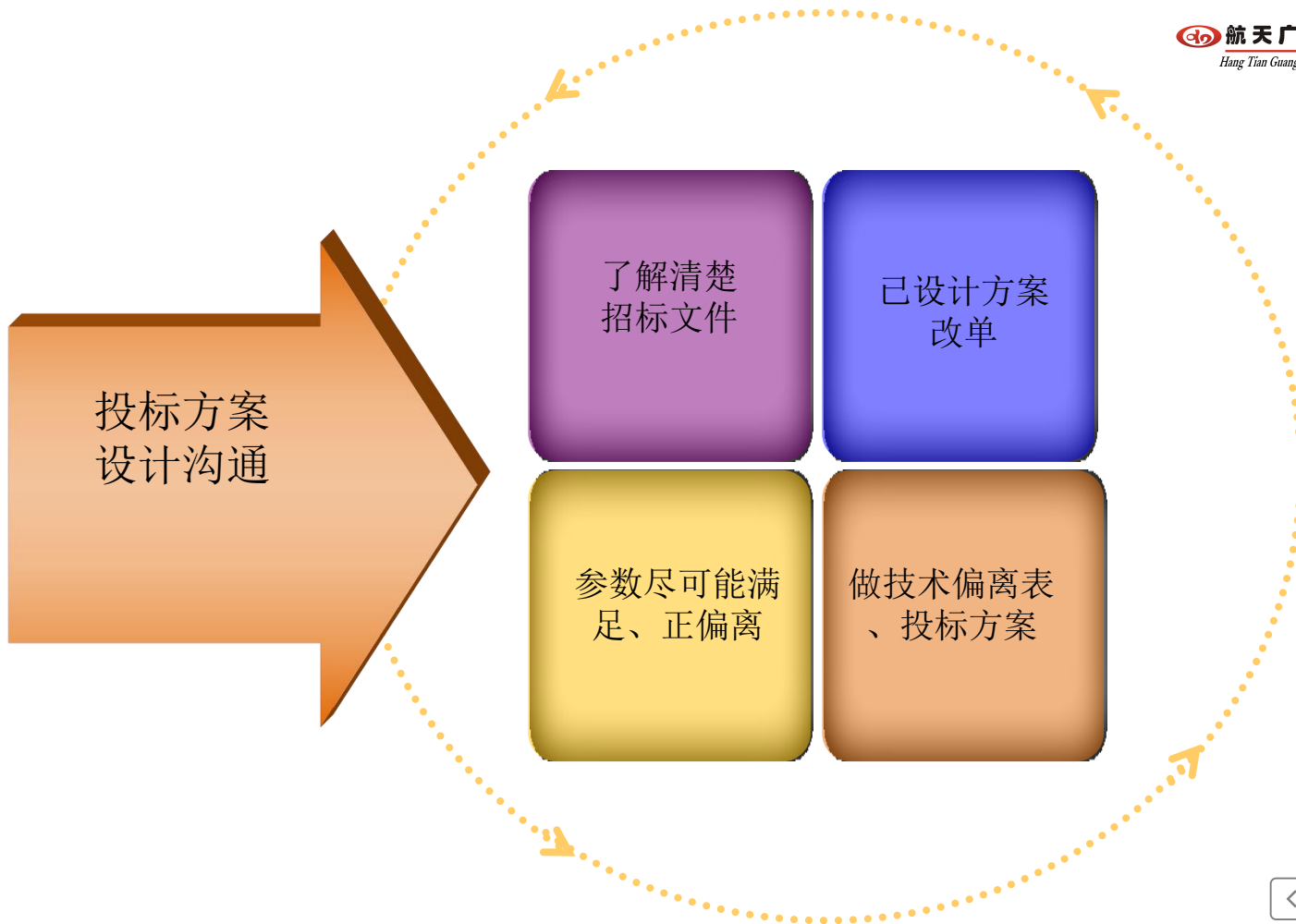
了解项 目预算

了解客户想用的系统架构,根据客服提供预算和用户使用功能选择合适系统，比如信号分区系统，功率分区系统，数字系统等

引导客 服

了解用户使用需求时，客服选择的東西不是很合理可以加以引导，根据项目预算和使用功能对系统推荐加以引导，尽量不用做多系统，减少工作



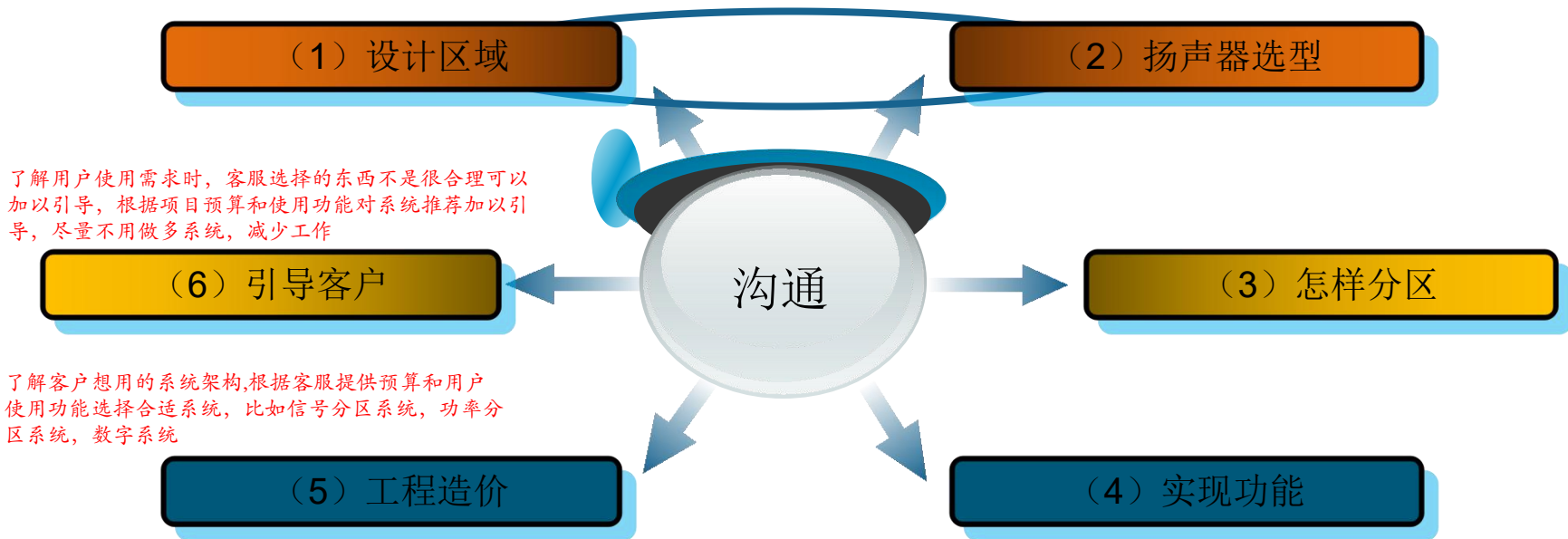








二、沟通获取方案设计的信息





- 1、了解客户需求 招标文件 客户口述、手机拍照图纸 现场考察 、需求cad图纸
- 2、确定音箱数量（室内/室外、根据现场、cad、客户口述、招标）确定扬声器的安装环境；室外用草地音箱还是音柱，走道用天花还是壁挂，厂房用音柱还是号角。
- 3、确定功能需求、了解用户功能需求，根据需求选用能达到使用功能的系统；
 - 分区数量（6、8、多）先确定设计的范围；如：公共走道，房间等；有无特殊区域；项目是按照楼层分区，防火分区，功能分区、特殊区域等；
 - 音源数量（单、多）
 - 分控（模拟、数字、网络、手机、WIFI）、遥控、消防广播对接
 - 综合考虑客户线路要求（网络、传统）
- 4、确定终端数量（室内/室外）
- 5、确定功放数量（室内/室外）
 - A、*1.2----1.5
 - B、音源数量
 - C、区分不同功率
- 6、确定机房设备



三、方案的组成

设备布局图 广播：扬声器布点； 会议：需要布线的所有设备布局

扬声器点位表 广播：扬声器数量、分区、功放等直观反映；根据平面布点图得来

材料清单 针对项目方案设计选用的设备型号、数量、报价、参数等（标底、标准）；

系统图 针对项目方案设计的系统架构原理和信号流程原理图；cad流程图、实物流程图

方案设计说明 设计思路、对设计项目进行分析，怎么设计、系统选型；设备选型和实现功能效果；

标准模板套用 系统概述、图片参数、售后维修、施工安排

偏离表 设备参数偏离说明

讲解PPT 主要针对推广方案和预算方案；用于给甲方进行讲解；



中国航天广电企业大学

——产品方案设计基础培训