<<高级玩具设计师>>

图书基本信息

书名: <<高级玩具设计师>>

13位ISBN编号: 9787504558367

10位ISBN编号:7504558362

出版时间:2006-11

出版时间:中国劳动社会保障出版社

作者:中国就业培训技术指导中心

页数:171

字数:217000

版权说明:本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com

<<高级玩具设计师>>

内容概要

《教程》紧贴《标准》,内容上,力求体现"以职业活动为导向,以职业能力为核心"的指导思想, 突出职业培训特色;结构上,针对玩具设计师职业活动的领域,按照模块化的方式,分玩具设计员、 助理玩具设计师、玩具设计师、高级玩具设计师4个级别进行编写。

由于玩具行业的产品品种繁多,技术特点跨度大,因此,本《教程》分为毛绒玩具、木制玩具、塑胶玩具和童车类儿童用品等四大类玩具进行介绍。

《教程》的基础知识部分内容涵盖《标准》的"基本要求";技能部分的章对应于《标准》的"职业功能",节对应于《标准》的"工作内容",节中阐述的内容对应于《标准》的"技能要求"和"相关知识"。

<<高级玩具设计师>>

书籍目录

第一章 产品设计规划

- 第一节 玩具消费市场调研
 - 一、国内外消费市场的调研
 - 二、消费流行趋势的分析(市场预测)
 - 三、市场调研数据的分析方法
 - 四、适应不同年龄段消费者的玩具及其特点
 - 五、各年龄段消费者对毛绒玩具的需求
 - 六、各年龄段消费者对木制玩具的需求
 - 七、各年龄段消费者对童车产品的需求
 - 八、玩具的可玩性、互动性、刺激性、教育性和先进性的概念
 - 九、毛绒玩具牢固性、互动性、可玩性和教育性的特点
 - 十、木制玩具牢固性、互动性、刺激性:先进性、可玩性和教育性
 - 十一、塑胶玩具牢固性、互动性、刺激性、先进性、可玩性和教育性
 - 十二、童车产品牢固性、互动性、刺激性、先进性、可玩性和教育性

第二节 玩具产品开发规划

- 一、毛绒玩具的设计开发规划
- 二、木制玩具的设计开发规划
- 三、塑胶玩具的设计开发规划
- 四、童车类儿童用品的设计研发规划
- 五、制订玩具产品的整体设计方案

第三节 创意开发新产品

- 一、创意开发毛绒玩具新产品的手段和方法
- 二、创意开发木制玩具新产品的方法
- 三、创意开发塑胶玩具新产品的方法
- 四、制订童车产品整体设计方案的方法
- 五、不同种类玩具产品创意开发的共性和特性

本章思考题

第二章 产品创意设计表达

- 第一节 创意玩具产品的外观和功能
 - 一、玩具产品的美学设计要素
 - 二、创意设计的目标
 - 三、毛绒玩具的外观创意
 - 四、塑胶玩具的外观创意
 - 五、童车产品的外观创意
 - 六、机械原理在玩具设计中的应用
 - 七、机动玩具中凸轮机构的设计特点与应用
 - 八、玩具设计中的声控技术

第三章 管理与培训

<<高级玩具设计师>>

章节摘录

- 1.短期开发规划的思路产品设计短期开发规划,一般指3~5年的开发规划。
- (1)以产品系列开发为主木制玩具行业的现状是以贴牌加工和外销为主。

产品开发人员要按客户来图来样开发新产品,改良和完善产品设计,进行系列化开发。

凡工艺成熟的具有市场开发前景的产品,都要在产品系列开发上作文章。

如地图类拼板玩具,大到世界各国的地图拼板,小到各省的地图拼板。

设计人员可根据产品设计档案,拾遗补阙,开发系列产品。

(2)为开拓国内市场而进行的开发 95%的木制玩具外销,内销市场的培育开发仍然不够。 随着人民生活水平的提高,对玩具消费的需求日益增大。

木制玩具以低价优质的优势深得消费者的喜爱,市场前景广阔。

设计人员应重视市场调研,在预测市场需求的情况下,有计划地设计适销对路的玩具产品。

(3) 开发成年人玩具市场要扩大消费层, 开发成年人玩具市场。

中青年人喜欢摆弄玩具,以缓解工作压力,排除紧张情绪;老年人为健康快乐,常愿与玩具为伴,以 活跃思维,排遣寂寞。

成年人消费者支付能力强,成年人玩具市场需求旺盛。

据调查,在美国玩具市场中,成年人玩具消费量占40%,而在我国,城市成年人玩具年人均消费额仅 为16元,农村人均消费额几乎为零,因此,成年人玩具市场潜力巨大。

成年人玩具的开发重点是益智型、健身型和观赏型,在一定程度上满足成年人娱乐、消遣、益智、健身等多方面要求。

2.长期开发规划的思路长期开发规划期为5-10年及10年以上。

木制玩具行业经过短期开发规划实践,必将导致行业迅速发展,整体实力增强,设计水平提高。 行业应在自创品牌,发展较高档玩具上创新发展。

<<高级玩具设计师>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介,请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com