

# 最新文创产品论文 文创产品培训心得体会总结(优质5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 文创产品论文篇一

如今，文化创意产品已经成为了当代文化产业发展中不可或缺的一部分，越来越多的企事业单位和社会组织加入到文创产业的行列中，盼望通过文创产品的推广和销售来满足消费者的各种需求，同时也实现自身的经济效益。考虑到这种情况，越来越多的机构和组织开始重视文创产品的培训。近来，我参加了一次关于文创产品的培训，并且从中获得了不少的体会和心得。在这篇文章中，我将结合这次在线培训的内容和自身的实践经验，简单谈谈自己对文创产品培训的几点看法。

### 第二段：培训的意义

文创产品培训旨在帮助从业者了解文化创意产业的现状和发展趋势，掌握文创产品开发、设计、营销等方面的技能，提高从业者的整体素养和综合实力。在培训中，我学习了原料采购到文创产品的设计、制作、包装等方面的全流程，丰富了对文创产品的认知和理解。同时，在实践中，也学到了如何选择适宜的销售渠道，如何制定适合自己的营销策略，并通过实例操作让我更加便捷、高效地开发出符合市场需求的产品。可以说，这次文创产品培训为我提供了许多宝贵的经验和方法，让我更加熟练地掌握文创产品开发和营销的核心技能。

### 第三段：实践中的体会

培训很好地给我们提供了理论学习和知识储备，但仅仅停留在课堂理论层面是不够的。我们还需要通过实践来更好的巩固和展示我们所学到的知识和技能。因此，在实践中，我注意到了下列几点：

首先，得益于培训的市场研究和文创心理学方面的学习，我开发出的文创产品在市场容易被接受和推广。我们选择正能量的主题，注重产品的质量和创新性，通过独特的包装设计让产品与众不同，最终取得了良好的销售效果。

其次，营销策略的制定和执行更像是“战争”，因为一切都是基于利益的，即抢占了大部分市场份额才能谈谈规模效应和市场地位的巩固。通过使用多元化的营销方式，配合多种渠道和促销手段，让产品在短期内得到不错的回报，同时在长期内垂直和扩大自身所在市场份额。

最后，不断完善自身制度和产品创新，加强协助下游代理商服务，为客户提供全方位服务，努力实现自身品牌和市场竞争优势的确立。

这些过程也不免有风险和消耗，但是通过持之以恒的努力和柔性适应市场环境的策略性调整，我们还是有机会实现全面的成功，也不断吸纳新的人才和资源，去逐步壮大经营局面，进一步巩固市场地位。

#### 第四段：自我成长

通过这次的培训和实践，我深刻认识到了自己的不足，但也发现了自己的成长点。在这个过程中，我发现我的专业能力得到了实质性的提高，同时我也更加深入地理解了市场经济规律，加深了自治的认识。其实，关于文创产品的培训不仅是业务技能本身的培训，同时也包涵了文化和历史的知识储备，关于文创产品的理念思考，文化创意产业方案的可变和未来趋势的研究等诸多方面。只有全面、专业的掌握不同领

域的知识，才能具有整体思考和长远规划的能力。

## 第五段：总结

文创产品是文化产业发展的重点领域之一，是企业利益和社会价值的相互结合，是复合型人才往下发展的桥梁。本着文化、艺术、思想、美学等四大维度进行设计和塑造，我们将从中寻求产品灵魂的价值和文化的传承，是企业社会责任的重要体现。而为了更好地发展和创造本领域的业务细分，提高文创产品的设计水平和管理能力，加强文创人才的培养和交流活动的展开，文创产品的培训发挥着重要的作用。总之，只有确立了文创产品的理论基础和实践经验，具有了市场分析和营销策略的素养，才能真正实现文创业务的可持续发展、企业发展和社会价值的不断提升。

## 文创产品论文篇二

一个44岁的男人，在经营中被骗了200万，被国企南油集团除名，曾求留任遭拒绝，还背负200万债务，老婆又跟他离婚。

他一个人带着老爹老娘弟弟妹妹在深圳住棚屋，创立华为公司。没有资本、没有人脉、没有资源、没有技术、没有市场经验，看谁都比他强的一个人，成功逆袭，用27年把华为带到通讯行业世界第一的位置。他——就是任正非。

1944年任正非出生于贵州安顺地区镇宁县一个贫困山区的小村庄，靠近黄果树瀑布。

任正非的父母是乡村中学教师，家中还有兄妹6人。任正非中、小学就读于贵州边远山区的少数民族县城。

因为父母对知识的重视和追求，即使在三年自然灾害时期，任正非的父母仍然坚持让孩子读书。所以任正非的童年虽然是在贫穷中度过，却是快乐美好的。

1963年，任正非就读于重庆建筑工程学院(已并入重庆大学)。在校期间，他把电子计算机、数字技术、自动控制等专业自学完，接着还学习了逻辑学、哲学和几门外语。

## 从军队转业到深圳

### 事业低谷，婚姻破裂

大学毕业后任正非当上了建筑兵。那时法国一家公司向东北辽阳市出售了一个化纤成套设备，这是任正非当兵后监守的第一个工程。从这个工程开始一直到建完生产任正非才离开。1983年随国家整建制，撤销基建工程兵，任正非从部队以团副的身份转业，来到成为改革试验田的深圳，在当时深圳最好的企业之一——南油集团下面的一家电子公司任副总经理。

在这里，任正非遭遇了人生的第一个“陡坡”，任正非在一笔生意中被人坑了，导致公司200多万货款收不回来。那时，内地城市月工资平均不到100元。在这种情况下，任正非在大国企南油集团的铁饭碗端不住了，安逸的日子似乎已经到头了。

这一年，任正非的家庭和事业都出了状况。他的夫人转业后进入南油集团领导层，而他在南油下属企业时由于连续亏损没有多少油水，再加上父母与弟妹和他们同住产生的生活压力，最终导致家庭解体。任正非在这一波又一波的滑坡中，直达人生低谷。

此时的任正非下有一儿一女要抚养，上有退休的老父老母要赡养，还要兼顾6个弟弟妹妹的生活，正值上有老下有小、青春不在、未来尚长的中年之际的任正非，前行之路陷入无际的迷茫与昏暗。

## 不惑之年开始创业

肩负重压，毅然做出抉择

处于中年危机之中任正非没有时间去感伤，家庭的责任、事业的急迫，令任正非迫不得已，走向了一条下海干实事的道路。就这样，深圳少了一个国企干部，中国多了一个高科技企业的“教父”。

创业初始，任正非的所思所想并没有太多的理想主义，仅仅只是为了糊口、为提高家人生活品质而这是一个扛着压力向前、被逼无奈的创业故事。可以说，任正非的创业初期带着些许悲情色彩。

一个偶然的机会，一个做程控交换机产品的朋友让任正非帮他卖些设备，经过几次经历，任正非萌生决心自己干的想法。

1987年，任正非以2.4万元资本注册了华为技术有限公司，成为香港康力公司的hax模拟交换机的代理。

在卖设备的过程中，他看到了中国电信行业对程控交换机的渴望，同时他也看到整个市场被跨国公司所把持。当时国内使用的几乎所有的通讯设备都依赖进口。民族企业在其中完全没有立足之地，43岁的任正非，在这个时候突然表现出了他的商业天才，决定自己做研发。

军人出身的任正非似乎天生具有比一般人更加强烈的爱国热情和保卫领土的敏感和决心，而他在那个时候能够认识到“技术是企业的根本”，便从此和“代理商”这个身份告别，踏上了企业家的道路。

在困境中找到希望

倚靠深圳，公司发展迅猛

1991年9月，华为租下了深圳宝安县蚝业村工业大厦三楼，开

始研制程控交换机。最初公司员工仅50余人。

当时的华为公司既是生产车间、库房，又是厨房和卧室。十几张床挨着墙排开，床不够，用泡沫板上加床垫代替。

所有人吃住都在里面，不管是领导还是员工，做累了就睡一会儿，醒来再接着干。这也是创业公司所常见的景象，只不过后来在华为成为了传统，被称为“床垫文化”，直到华为漂洋出海与国外公司直接竞争的时候，华为的员工在欧洲也会打起地铺，外国小伙伴无不惊呆称赞。

1991年12月，首批3台bh-03交换机包装发货。当时公司已经没有现金，再不出货，直接面临就是破产。幸运的是，这三台交换机很快回款，公司得以正常运营。

1992年，华为的交换机批量进入市场，当年产值即达到1.2亿元，利润则过千万，而当时华为的员工，还只有100人而已。这样的成长速度，响应了深圳速度的口号，而这样的盛况只属于那个时代。

华为像一匹来自深圳的狼，扑进了这个正在高歌猛进的行业。

根据华为公司年报披露，华为是一家100%由员工持有的民营企业，参与持股的人数为96768人。所有员工都是通过工会实行员工持股计划。其中，华为任正非持股为1.14%左右。

任正非作为创始人让出了股权给职工干部，这就让广大职工干部可以享受到企业发展的绝大部分好处，这样的分配原则，可以说是华为能够持续快速发展的核心制度安排。因为有了这样的制度安排，就可以让广大华为人员觉得是给自己在干，干的多也是心甘情愿的，毕竟是给自己打工。

任正非做出这样的股权安排，可以说极大程度的调动了员工的积极性，让员工从要我干实现了我要干的转变，也能够让

员工分享华为快速发展的成果，可以说这样的股权分配模式，才是华为快速发展的核心动力。

## 延伸阅读

他们曾经是“笑话”，如今却……

俞敏洪连续考了三年大学，不干农活不打工赚钱，村里人谁见了都笑话，并且最关键的是，他在第三次努力的时候，仍然不知道自己能否考得上。

马云去肯德基应聘，他落选了。马云跟大老板们讲了讲什么叫电子商务，大老板们得出一个结论，这是个骗子。

42岁的宗庆后发现做儿童营养液有巨大的市场，但亲戚朋友都劝他不能干，卖那东西能发财就是痴人说梦，宗庆后老泪纵横道，你能理解一个四十多岁的中年人面对他这一生中最后一次机遇的心情么？过了没多久，他给自己的营养液取名为娃哈哈。

有一天，洗车行里开来了一辆劳斯莱斯，有一个擦车小弟非常欣喜地摸了下方向盘，被客人发现了，客人扇了他一巴掌，告诉他，你这辈子都不可能买得起这种车。后来，这个擦车小弟买了六辆劳斯莱斯。这个擦车小弟——叫周润发。

李安毕业后六年没有活干，靠老婆赚钱养着。李安曾一度想放弃电影，报了个电脑班想学点技术打打工补贴家用，他老婆知道后直接告诉他，全世界懂电脑的那么多，不差你李安一个，你该去做只有你能做的事。后来，李安拍出了一些全世界只有他能拍出的电影。

他们那时，远不如你。他们都是万里挑一的人，他们的特点就是一直在努力，梦想听起来不切实际，过得日子比你差，也没人知道他们这辈子能否成功。

但是最关键的一点——他们受尽非议，却毫不动摇，一直坚持自己的信念，努力前行，直到成功！

## 文创产品论文篇三

博物馆作为历史文化的瑰宝库，是人们了解和传承文明的重要场所。近年来，随着文化旅游的兴起，博物馆文创产品逐渐走进人们的视野。在参观博物馆的过程中，我体验了博物馆文创产品的独特魅力，获得了一些有关文创产品的心得体会。

### 二、博物馆文创产品的多样性

博物馆文创产品种类繁多，可以说包罗万象。有以展品图案为主题的纪念邮票、明信片和手表等，带着独特的文化符号，展现出浓厚的历史氛围；有利用展览主题制作的仿古首饰、服装和陶瓷器等，使参观者身临其境般体验历史风情；还有以博物馆建筑、名胜照片等为元素的文创产品，充分展现了建筑艺术和摄影艺术的魅力。这些文创产品不仅为参观者提供了与博物馆的情感互动，也成为了人们展示个人品味和文化素养的方式。

### 三、博物馆文创产品的设计理念

博物馆文创产品以其独特的历史文化内涵和设计理念，成为了具有艺术性、实用性和收藏价值的精品。“母子情深”系列文创产品以雕塑、画作等形式呈现，通过简洁而富有力量感的造型，传达出母爱的伟大和儿女对母爱的感激之情。在这些设计中，设计师充分利用了各种材料和工艺，使文创产品更加具有艺术审美和观赏性。此外，设计师还注重产品的实用性，通过结合文创产品与实际生活的需求，使之既能满足观赏的同时，又具有一定的功能性。

### 四、我的心得体会



博物馆文创产品给我留下了深刻的印象。一次参观中，我购买了一本以博物馆收藏展品为主题的文创画册。该画册通过精美的插画和文字说明，生动地介绍了每一件展品的故事和背后的历史文化内涵。我在阅读的过程中仿佛置身于博物馆中，亲身感受到了每一件展品所传递的情感 and 价值。这让我深刻认识到，博物馆文创产品不仅是一种商品，更是传递文化的媒介和载体。它们让观众在购买的同时，还能得到对历史文化的深入了解和体验。

## 五、展望未来

随着社会的发展和人们对历史文化的关注不断增加，我相信博物馆文创产品在未来的发展中将扮演着越来越重要的角色。博物馆可以通过与设计师和艺术家的合作，不断研发出更多具有创意和独特魅力的文创产品。同时，通过数字化技术的应用，可以将博物馆展品与文创产品相结合，打破时间和空间的限制，让更多的人能够享受到博物馆文创产品带来的文化享受。此外，博物馆还可以注重将文创产品打造成具有收藏价值的艺术品，吸引更多的藏家和艺术收藏家参与其中。相信在不久的将来，博物馆文创产品将会得到更多人的认可和喜爱。

总结：通过体验博物馆文创产品，我深刻认识到了其对于历史文化的传承和推广的重要性。博物馆文创产品不仅给观众带来了视觉的享受，更是一种文化的传递和情感的沟通。我期待未来博物馆文创产品的发展能够走向更加多样化和创新化，让更多的人能够感受到文化的魅力。在这个过程中，我相信博物馆和设计师们将会有更多的合作和交流，为我们带来更多精彩的博物馆文创产品。

## 文创产品论文篇四

2、负责产品创意方案的提报及深化设计；

- 3、管控项目进度，有效进行产品多次打样及方案修改的成果控制及进度协调；
- 4、与团队合作，负责产品加工供应商提交的样品审定及筛选；
- 5、配合供应链完成产品落地生产，并对最终成品负责。

## 文创产品论文篇五

在正式售卖的环节可以分为：售卖初期，售卖高潮期，售卖结尾期，每个部分的时长可以根据自己直播间情况做分配。

在售卖初期，主要的重点还是慢慢抬高直播间的卖货氛围，让用户参与直播间的互动。所以在这个阶段很多直播间会抛出低价引流款，让粉丝将弹幕发起来，在直播间里面形成百人抢购的氛围。

这样做让刚进直播间的人，一下子就能感受到直播间火热的氛围，人人都有从众心态和看热闹的心态，让新用户先停留，就能创造爆单机会。

当进入售卖高潮期时，这个时候直播间的卖货氛围和人气都起来了。

直播间的售卖高潮期堪比卖货的黄金时段，一定能要抓住时机。这时一般建议选择卖高性价比，价格非常具有优势的产品。其次，高客单价和低客单价的产品相结合。

壁虎看看抖数发现，如果主播所卖的商品价格有绝对优势，不少主播会直接将其他平台的商品价格截图打印下来，在直播间展示，打消消费者对价格的顾虑。对于很多价格敏感型的用户来说，这一招非常有用。

同时，在售卖高潮期要注意售卖的产品要高低价格相结合，满足不同消费能力的用户需求，把人留住。

在创造出高额的销售额时，也不要忘记了放出大奖，刺激粉丝继续下单，拉高整个直播间的声势，让更多的人进入直播间，冲一波流量和销量。

一场直播下来，流量有高有低很正常。当卖货到了后期，直播间的流量开始下降，就进入了售卖结尾期。

在售卖结尾期时，用户开始感觉有点疲乏，就可以用秒杀、免单吸引用户的注意力，拉高用户的下单率。同时，这个阶段还可以做潜力爆款的返场。