软件产品征询会材料清单

**一、产品介绍材料**

**（一）产品概述**

详细介绍软件产品的名称、定位、核心功能以及开发的背景和目的。其中，核心功能要突出与同类产品的差异和优势，比如在数据处理速度上比同类产品快 30%，或者拥有独特的智能分析算法。同时，说明产品是为了解决哪些行业痛点或用户需求而开发的，让参会者快速了解产品的基本情况。

**（二）产品演示文档**

制作清晰、直观的产品演示文档，包括操作流程截图、功能演示视频等。操作流程截图要标注关键步骤和功能按钮，方便参会者理解；视频演示要突出产品的主要功能和使用场景，时长控制在15-30 分钟。

**二、市场分析材料**

**（一）行业现状与趋势**

分析软件产品所在行业的当前发展状况，包括市场规模、增长速度、主要竞争对手等。同时，预测行业未来的发展趋势，如技术创新方向、市场需求变化等，说明产品在行业中的定位和发展潜力。

**（二）目标用户群体分析**

明确产品的目标用户群体，包括用户的行业、规模、需求特点等。通过数据分析和案例说明，展示目标用户群体对产品的需求程度和使用意愿，为参会者提供市场参考。

**三、技术说明材料**

**（一）技术架构**

介绍软件产品的技术架构，包括前端、后端、数据库等方面的技术选型和设计思路。说明技术架构的优势，如稳定性高、扩展性强、安全性好等，让参会者了解产品的技术实力。

**（二）研发团队介绍**

展示研发团队的成员构成、专业背景和项目经验。突出团队在相关技术领域的优势和成果，增强参会者对产品研发能力的信任。

**四、服务支持材料**

**（一）售后服务方案**

详细说明产品的售后服务内容，包括技术支持、故障排除、版本更新等。明确服务响应时间和解决问题的流程，让参会者了解产品购买后的保障。

**（二）培训计划**

制定针对用户的培训计划，包括培训内容、培训方式、培训时间等。说明如何帮助用户快速掌握产品的使用方法，提高用户的使用体验。

**五、合作方案材料**

**（一）合作模式**

提出多种合作模式供参会者选择，如代理合作、定制开发合作、技术合作等。说明每种合作模式的优势和合作流程，满足不同参会者的需求。

**（二）价格政策**

制定合理的价格政策，包括产品售价、合作费用、优惠政策等。价格要具有竞争力，同时明确价格的构成和计算方式，让参会者清楚了解合作成本。

新平彝族傣族自治县总医院

2025年8月6日