

EICO

商务合作常见问题

关于服务

服务内容 / 合作契机

服务流程 / 合作方式 / 报价依据

关于担忧

我们公司只有几个人，会不会太小？

还不确定EICO能为我带来什么，只是约时间聊一聊是否可行？

更多细节

接受驻场吗？ 是否参与竞标？

不做什么？ 三个城市的团队是否有专门的分工？

关于服务

EICO 是一家产品战略设计公司，从用户角度出发设计数字化产品和物理空间。

服务内容

• 服务维度

1. **策略研究**：一线调研、业务流与专家调研、洞察&共创、触点策略&产品机遇；
2. **产品设计**：产品策略落地、产品功能与结构、产品内容与机制、产品视觉呈现；
3. **品牌沟通**：数字品牌设计、线下品牌触点、产品动效、视觉与品牌规范；
4. **空间与线下服务设计**：空间概念与设计、消费者旅程策略、线下体验触点、空间标准化规范。

更多细节，请联络商务同事

• 设计维度



关于服务

在品牌成长过程中有三个节点，我们认为可能是开启合作的契机：

合作契机

• 0-1 阶段

整个市场还处于空白期，你从无到有开启了某个新的商业模式；亦或公司稳定发展，但你被赋予了可能性探索的任务。

• 1-10 阶段

你仍要专注解决产品和公司的生存问题，寻找更好的增长路径，通过设计优化带来更大的差异化竞争点和更优质的用户体验形态。

• 10-n 阶段

业务正在规模化增长，但当前业务形态和用户体验开始出现问题，你想要重新定义问题，想让整个产品符合当前的品牌调性和增长策略。

关于服务

服务流程

- 需求确认

双方通过多次沟通，对需求匹配度、项目范围、项目交付及费用等达成一致。

- 合作确认

签署合作协议，正式确认双方合作。

- 合作进行

依照约定的合作形式和项目计划推进合作。

- 项目结束

双方确认交付内容无误，当前项目结束。

关于服务

• 合作方式

主要是两种，分别是项目制和框架制。

• 报价依据

主要依据需求范围、合作形式、我方在合作中耗费的时间成本、团队人员成本进行预估。

关于担忧

- 我们公司只有几个人，会不会太小？

如【合作契机】部分所说，如果公司处于 0-1 的阶段，我们认为规模并不是主要问题。

- 还不确定EICO能为我带来什么，只是约时间聊一聊是否可行？

当然可以。

在以往合作中我们发现，有的合作方找过来的时候对预期是模糊的：“我也不知道你们能为我带来什么，但潜意识里觉得能聊出来不一样的见解。”

也有的合作方找过来，对合作的预期是完全明确的：“我太明白自己能找到的公司帮我们做到什么了！这次找过来，更多是想看一看不同的可能性。”

更多细节

- 接受驻场吗？

在需求沟通、项目进度走查时，我们倾向于双方面对面沟通；
如果驻场意味着我们的同事本人过去且长时间以打卡上班的状态来进行项目支持的话，这样的驻场合作目前恕难接受。

- 是否参与竞标？

是的，我们会有相应同事来跟进负责。

更多细节

- 不做什么？

我们聚焦于本文档和官网所提及的服务内容和范围，目前不提供程序开发服务。

- 三个城市的团队是否有专门的分工？

北京、上海、厦门三地团队是相互合作的。根据项目需要，三地设计师会共同参与到同一个项目中。

北京 

北京市朝阳区红军营南路15号
瑞普大厦C座203

○ ○

上海 

上海市虹口区同心路1号
A座418

○ ○

厦门 

厦门市思明区民族路50号
世纪中心701

○ ○

EICO SPACE 

上海市静安区昌化路655号
2楼B2室

○ ○