

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，但你被赋予了探索可能性的任务。

### • 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

主要分两种：项目制和框架制。

## • 报价依据

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长时间打卡上班进行支持，这样的合作方式目前恕难接受。

- **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

○ ○