# 新产品创意点子赠送（范文模版）

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-12-17

*第一篇：新产品创意点子赠送（范文模版）绝对新颖的创意免费赠送（都是自己构思，来源生活，未申请专利）1、保温杯的创意（温度显示，温度控制）现在市面上的保温杯，或者保温非常好，开水难以冷却，没法短时间入口，或者保温性能差，没多久就变成了凉水。...*

**第一篇：新产品创意点子赠送（范文模版）**

绝对新颖的创意免费赠送（都是自己构思，来源生活，未申请专利）

1、保温杯的创意（温度显示，温度控制）

现在市面上的保温杯，或者保温非常好，开水难以冷却，没法短时间入口，或者保温性能差，没多久就变成了凉水。

如能在保温杯体上有电子温度标识，当开水倒入时，用户可根据自己的需求设定保温温度，高于设定温度时，保温杯冷却口开放降温至设定温度关闭冷却口，完成降温保温过程。

2、马桶的创意

目前的马桶盖板都只考虑了成年人，未考虑幼儿，所以盖板的洞比较大，幼儿无法安全坐在上面，如在现有的马桶盖上，再附加一个幼儿马桶盖板，成人使用时将幼儿盖板掀起，幼儿使用时，将幼儿盖板放下，即可实现成人和幼儿均能使用的舒适的盖板。

3、会发光的项链、戒指

如在项链和戒指上安上各色LED灯，是否会给爱漂亮的女士添加更多的妩媚？

4、发光音乐伞

雨天，如自己的雨伞边缘及伞柄能有Led灯，不仅更加美观，且在走夜路时能起到警醒其他人的作用，更加的安全。如再能播放轻音乐，就更浪漫了。

5、有提醒功能的药瓶

药瓶的瓶盖或瓶体上安有液晶显示屏，显示吃药时间及吃药的量，最好瓶体或瓶盖上有吃药时间声音或灯光提醒。

6、手机遥控摄像头

在自拍时，用手机摄像头很不方便，看不到自己的站位和表情、取像区域等，如有能安放在自己前面的摄像头，用手机遥控，从手机屏幕中可看到自己的取景及表情，并能用手机控制拍照按键，那自己也能拍出很不错的自拍照。

暂时写这些，如大家觉得不错，给个点评，我将会陆续刊登更多的点子。

Edward Duan

20150727

**第二篇：创意点子**

给父母过个浪漫的情人节

背景：

随着年龄的增长，我们自己或身边的同学朋友拍拖的现象越来越普遍了。当我们花了很多心思跟时间为女友（男友）准备礼物的时候，是否想过顺便买一件简单的饰品或衣服给自己的父母呢？当我们买一大堆的围巾、保暖手套给女友（男友）时，是否会简单的发个短信提醒父母天冷记得穿衣呢？当我们在女友（男友）前滔滔不绝甜言蜜语的时候，是否会在好不容易回一次家的时候跟父母说一声感谢呢？

不管之前有没有这样做过，今年寒假回家时给父母过一个浪漫的情人节吧。意义：

让父母重温当年的恋爱时光，增进彼此感情，同时让父母感受我们子女的孝心，增进父母与子女间的感情，减少隔膜，让家庭更温馨和睦。

准备工作：

自己帮父母写的两封情书

白色蜡烛

两份礼物（父母各自喜欢的或者当年父母送给彼此的礼物）

两张电影票或者音乐会的门票（可根据自己的父母实际情况定）

自己弄一份可口的晚餐

实施步骤：

一：事先偷偷在父母的手机上设置定时短信发给彼此，内容自由发挥（注意时间不要设置在他们在一起的时刻）

二：将准备好的情书放在父母经常接触的地方，比如母亲化妆品的抽屉，父亲的书桌。

三：自己弄一份可口的晚餐，点上蜡烛，熄灯。再将父母一起叫出来，将准备好的礼物交给父母，在全家人面前念情书的内容，念完后交换礼物。然后问他们当年恋爱时难忘的事儿

四：将准备好的电影票或音乐会门票交给父母。接下来的烛光晚餐跟电影、音乐就交给他们的二人世界。

注意要根据自己父母的实际情况来设计内容，以免起到反效果。

**第三篇：婚礼创意点子**

婚礼创意点子让婚礼不再沉闷

婚礼创意点子有什么，定制婚礼主题已经不再是新鲜的词汇。一些婚礼创意点子，也许跟奢华浪漫无关，却是专属新人的爱情婚礼主题，希望为新人们带来创意婚礼灵感。

1.时间囊：在宣誓环节，新郎新娘把对爱的承诺写下来，连同恋爱时的信物，照片、小礼物，看过的电影票等一起装进爱的时间囊里，并相约在多年后的结婚纪念日共同开启时间囊，见证爱的承诺。

2.可以尝试拖尾可以自由拆卸的婚纱，这样拆去拖尾，一分钟变装。给宾客耳目一新的感觉，又省去了长时间的换装时间，更好的控制场面。

3.异形小卡片：挑选自己喜爱的颜色及形状，供给来宾现场签写对你们的祝福。在抛洒花瓣雨环节可以替代花瓣，也可以作为回礼抽签卡使用。

4.把结婚证上的话写在一个漂亮的展板上，放在显眼的位置，避免了读结婚证死板尴尬的体验。

5.指纹邀请卡：用新郎新娘的指纹印出心型，每一张邀请卡都是独一无二的。

6.新娘新郎五连拍：表情丰富的couple千万不能错过，用立拍得记录下来，贴在冰箱上。

7.沙画：用沙画画出你们相爱的节奏或是你梦想中婚后的生活

8.征求婚后生活的建议：不妨在婚礼宴会上设一个精巧的小花篮，里面准备好纸和笔，让客人们写下关于婚姻生活的建议，婚礼结束后把他们贴在一个本子里，作为你们婚后生活的参考。

9.时下最in的指纹签到本:新人只要准备好基本的图案，比如树干等，婚礼当天由每一位签到的来宾选择合适的位置，喜爱的色彩，按上自己的指纹，丰满和装饰整个签到本，让单调的来宾签到感受乐趣。

10.把筹备婚礼的过程记录下来，婚礼上放出来，为婚礼操劳，也是爱的体现。

11.不再用领导，大伯当证婚人，换成小朋友，小孩子眼里的爱，是最干净清澈的。

12.谁说一定要切蛋糕?西瓜可以代劳。成本低又有创意，瓜熟蒂落红红火火，很好的寓意。

13.文艺派的新郎新娘是最好的领舞者，带着伴郎伴娘乃至全体宾客一起舞动起来。如果观礼和吃饭的地方不在一起，新郎和新娘可以组织大家一起做手搭肩的群舞接龙，一起从观礼区移至用餐区，充分调动现场气氛。

14.换装时，与其让司仪在台上卖力讨好，不如让自己的能歌善舞的朋友上台，作为新人的朋友，他们的表演更真诚、更吸引来宾的眼光，也为你的婚礼增色不少。

15.婚礼创意环节还可以有抽奖环节。新人可以在婚礼过程中或者婚礼尾声加插抽奖环节，抽奖礼物不一定是贵重的物品，可以是一些别出心裁的手工制品。这个可以大大地调动宾客的积极性，活跃婚礼气氛。

16.婚礼创意还可以体现在整体视觉设计上。为你的婚礼设计一个“视觉识别 系统”，统一颜色计调和风格。比如婚礼请柬、桌卡、签到到到本等婚礼卡片使用同一种颜色，并印上统一logo!

**第四篇：婚礼创意点子**

平淡乏味还是璀璨闪耀？

一生中还会有哪个时刻比婚礼更接近童话？

多年后你会用怎样的表情回忆你的大喜之日？

在这里，有一些别出心裁而贴心的妙点子，或许就能让一场婚礼，两个牵手的人，收获更多温情更多祝福。。一个童话般的开始，王子与公主从此过上幸福快乐的日子

新郎为新娘准备一个时间囊吧，在婚礼宣誓环节，把你对爱妻的承诺以及你们曾经恋爱时候的信物，比如第一次约会送的礼物，旅游的照片，看过的电影票，第一次吵架写下的保证书等等放进时间囊里，在婚礼现场你们共同合上爱的时间囊，并相约在多年后的结婚纪念日共同打开，让时间来见证你们爱的承诺。相信一定会感动对方的。

结婚的时候，宾客会四处喷射彩带，以示对新人的祝福。我的建议是：买来一些新鲜的玫瑰花瓣，放在精心准备的花篮里，然后把花篮分发给宾客们。使用完的花篮如果客人们喜欢，还可以拿回家留做纪念。这样的祝福既美好又浪漫，还不会被喷射的彩带弄脏衣服和破坏美丽的头发造型

在接待处要求你的客人讲一段关于你或你未婚夫的一个故事，这样才可以得到你的一个吻，或你们精心准备的有纪念意义的小礼物。然后准备好大笑或擦去眼泪，你将会在你的 big day 拥有很多值得回忆的美好记忆。

和你的伴侣一起，精心准备一些漂亮的感谢卡，在卡片里手写一些话语，感谢这些宾客来分享这特殊的一天。卡片里同时附上一小袋花的种子和种植说明。对于来参加婚礼的客人来说，这封手写的卡片本身就是一份温暖的礼物。婚礼过后，你的客人还可以种植这些花籽并且关注它们的成长。这些美丽的花朵将会变成另一份值得纪念的礼物。伴随着鲜花的成长，你们的婚礼也将不断出现在客人的脑海里。

买一个漂亮的纯银盘子放置在接待处。当客人到了，请他们用特制的笔在银盘上签名。由次你就得到了一个特殊而有纪念意义的礼物，平时可以将之收藏在书柜或展示柜里。到了结婚纪念日的时候，可以拿出来使用。

想成为一个美丽且幸福的新娘么？那么你的新娘捧花里就绝不可以缺少橙花。几个世纪以来西方的新娘都在使用这种有特殊意义的花朵。因为它是象征富贵的花朵。为什么它会有此特殊意义呢？ 因为橘树是唯一的一种在同一时间既有花朵又有果实的植物，这是丰盈的象征。用这样的花朵来做新人的捧花，会令他们今后的生活充满丰盈和美好的事物。象几个世纪以来的新娘一样，你也可以在自己的新娘花束中添加这样的花束，从而让自己今后的生活更加充实美满。

在婚礼当天，放飞一些美丽的和平鸽吧，它们会给你的婚礼增添很多乐趣

给所有在场的来宾拍照，婚礼过后，在照片上签名及写下结婚日期和感谢的话。这会让你的宾客觉得很温暖，并会常常回想起你们的婚礼盛况

在每张婚宴桌上，放置一个漂亮的照片架，架子里的照片是你和你的另一半从小到大的成长记录，有喜欢的宾客可以把这个拿回家，相信这对他们而言也是最有纪念意义的礼物了。

会请朋友的孩子当花童花女么？为了感谢他们，如果只是简单的几包喜糖未免显得缺乏诚意了。送他们漂亮的小新娘的芭比娃娃吧，一定会让他们非常非常开心的。

扔掉那些大大傻傻的来宾签到册吧，它们只会被你尘封到柜子底下，搬家的时候可能还是个累赘。换上可以在镜框里签名的像架吧，这些像架今后可以被挂在墙上！多自然的艺术装饰品！既有纪念意义又很便宜！

如果你会玩乐器，那么加入婚礼那天的乐队，为你的新娘和来宾演奏一首动听的音乐，或者一首浪漫的情歌。

可以把一些对你们而言具有特殊意义的物品，如瓢虫、帆船、足球等等物品设计成你新郎礼服上的袖扣。

在装你结婚邀请卡的信封上，打上富有个性的印章。

在你们的 交杯酒杯 上做点花样。让它看起来与众不同一点。为婚礼上使用的玻璃杯系上和婚礼主色调相一致的缎带，或者再搅拌棒上刻上你们的字母组合。

餐会邀请卡可以印在气球上，或者印在照片背面，而照片可以制作成智力拼图。

在婚礼的前一天，为年轻的宾客准备寻宝游戏。

在宾客签到桌上摆上一个装满热带鱼的鱼缸。

在婚礼上，让人用特定的语言宣读属于你那个民族的传统，并施以祝福。

**第五篇：创意小点子**

创意小点子

餐饮经营需要“营销”，而营销并不仅仅指做促销方案，拉顾客上门。营销很多时候就是一个好的点子，运用好了，能创造出大利润。回扣式经营

有一家广东餐馆的老板突发奇想，匠心独运，采用了回扣式的经营策略，而且效果很好。他的具体做法是：当A顾客第一次到该餐馆用餐时，他收取全部餐费，而当A第二次带别人来时，他便只收九折餐费，另外的一折费用交给A顾客，当A顾客第三次带别人来时，他又只收八折餐饮费，其余的两折费用全部归还给A。这样，A顾客来的次数越多，所带的人越多，A所得的回扣便越多。当然，这种回扣也是有一定限度的，一般到五折为止，而不可能把全部餐饮费都交给A。同样道理，对于B顾客、C顾客，他也都采取这种方式。如此一来，这家餐馆的生意就越来越兴旺发达，把其他餐馆的顾客也都陆续地吸引过来了。由此可以看出，经营餐馆的具体方法的确是多种多样的。只要肯动脑筋，就会想出许多生财之道。打“空运”牌

时下，空运采购原料不再是星级酒店的专利，武汉不少社会海鲜酒楼也开始空运原料，而为了突出特色菜的口味，“空运风”还刮到特色餐饮店来。石锅粑泥鳅店的老板称，该店的泥鳅火锅必须使用深山野生的清水泥鳅才能保证味道纯正，所以尽管价格比本地的高，但他的店里仍然不定期地从四川等地空运泥鳅至武汉。

汉口一家招牌菜为“兔脑壳”的特色餐馆，也是天天从成都空运原料 到武汉。该店工作人员表示，由于武汉市场没有批量的兔脑壳供货商，该店只能从外地采购。而为了保证货源新鲜，只能采用空运的方式。空运舍近求远，是否增加了成本？业内人士表示，这要视情况而定。虾佬顶汤的老板表示，和五星级酒店不同，市内一些特色餐馆吃货量大，空运反而能够节约成本。以虾佬顶汤为例，武汉两家店每天用货量都有好几百斤，公司在广州、厦门等地设有办事处，武汉需要什么货，当天向办事处直接要货，马上就能打捞、包装空运。不仅货源有保障，而且比在本地采购节约10%的成本。名牌咖啡入火锅店，提升档次 厨房实况看直播

透明厨房、明档等在餐饮行业已不再稀奇，也被顾客视为平常。现在又有经营者想出了新办法，在厨房安装摄像头：顾客可以边吃边看厨房的直播。

在绍兴一家餐厅里，客人挑了鱼缸里的一条黑鱼，到大厅的餐桌旁坐下。大厅正上方的显示器上，杀鱼、清洗、烧制的全过程看得清清楚楚。屏幕上，菜装好盘，顾客和朋友开始倒酒。酒一倒好，服务员笑眯眯地端着盘子来到了桌边。在厨房装上摄像头，在大厅装上显示器，把洗菜、做菜全过程向顾客直播，这是绍兴市一家餐厅搞的小发明。这个餐厅最拿手的是做野鱼。问到老板为什么想出这样的主意，老板说：“比如你做一盘鱼，看着一条活鱼拿进厨房，出来以后是熟的，可谁知道在厨房有没有被掉包呢？因此，在筹备开这个餐厅时，我就尝试把厨房墙壁换成透明玻璃，让顾客一清二楚地看到做菜过程。不 过，实施起来似乎有点难度。难道让顾客一直站在厨房外伸着脖子等？”

他想到了摄像头。他花了85000元买来一套监控设备。四个摄像头分别装在了洗菜间、配菜间、灶头、装盘间，又花八千多买了一个三十英寸液晶显示器放在大厅，标注上：“本店烹调全程监控。”这样，顾客只要坐在餐桌边，就能看到洗菜、做菜全过程“直播”。一开始，来的客人都盯着显示器看“直播”，看得挺仔细。来过多次，对后面厨房间的操作很放心，味道又还不错，客人们就显得很放松，自顾自坐着闲聊，眼睛都不大往屏幕上看了。一来二去，这几个都成了老主顾。这说明，“直播”还有打品牌的效果。

老板说，自己在厨房配备了5万多元一台的洗碗机，还规定“菜掉到地上厨师不能去捡”，“有了‘直播’，这些措施顾客也能看到，无形中也是一次宣传。” 北方莜面上桌 “欢迎自带酒水”

因为在当地第一个打出“欢迎自带酒水”的招牌，黑龙江省大庆市一家餐厅的生意比原来红火了许多，一个多月的时间顾客比以往增加三成以上。

位于大庆市的这家餐厅属于中等规模，可以同时容纳大约200人就餐，餐厅以经营鱼宴见长。

今年上半年看到当地媒体开展了关于餐厅酒水消费问题的讨论，在很多同行都拒绝“自带酒水”的状况下，经理和员工们一商量，想出了 “欢迎自带酒水”这个“顶风上”的主意。

餐厅在显眼位置悬挂的“欢迎自带酒水”的条幅，成了一个最好的广告。很多食客慕名而来，餐厅的销售额直线上升。“到这里来的顾客可能并不是为了节省一点钱，他们更感兴趣的是这个经营思路，觉得自己的消费权益受到尊重。”经理说，“顾客真正自带酒水的，其实不超过20％。”

经理说，她经营的这家餐厅以前酒水销售利润占总利润的10％左右。现在虽然酒水的收入有所减少，但是增加的顾客带来的盈利足以弥补损失。

鲜榨豆汁成为这家店的重要利润来源 吃饭赠彩票

体彩、足彩、福彩„„目前已成了市民街头巷尾、茶余饭后的谈论焦点。北京一家餐饮企业从中看到了“搭便车”的机会，最近在门口挂出了一幅写着“就餐赠彩票”的横幅，显得十分醒目。

吃饭送彩票，这招灵。如果单纯打折每桌酒席少则也要让利百元左右，而赠彩票只是每人两元钱，相比之下，店主节省不少。而消费者却觉得赠给自己的不只是两元钱，或许是500万元的大奖。

有一家“彩票”餐馆，该餐馆将餐饮与彩票经营巧妙地结合起来。在彩票餐馆里，彩民可以边吃饭边看墙上的彩票中奖号码分布图，这里还有专供彩民选号的大厅和雅座，业主起菜名也用彩票术语。顾客可以点到“双色球”等招牌菜。大厅里配备了电脑、笔、纸，还规划出位置最好的房间，专门设置“大户雅座”，为一些购彩大户“煮酒论 彩”提供方便。彩票餐馆除茶水、电脑等免费外，顾客还可根据购买彩票的多少享受用餐相应的折扣。

由于该彩票餐馆的饭菜物美价廉，又有特殊的意义，除许多固定彩民来就餐买彩票外，许多外省的彩民也赶来交流“彩经”，甚至合伙投注，一些中奖彩民也喜欢来这里摆“庆功宴”。收益可想而知。好的营销带来大的收益组图 可点“半份菜”

点菜成份，是自古以来天经地义的事。但是北京一些餐饮企业宣布：“在我们店吃饭，消费者可以点半份菜。”北京方庄地区的全聚德、东来顺等122家餐饮企业作出了节约承诺，向消费者提供这种独特的服务。

一份菜吃不了，可以点半份菜，此举显然比“吃不了兜着走”的打包更方便，也更容易推广，效果也更好。

本来可以卖一份菜，现在却卖半份菜，不是降低了利润吗？实际上，这种“亲切”的服务体现的更多是店家的亲和力，据统计只有不到5%的顾客点过半份菜，但这种举动一推出，吸引了比平时多出20%的家庭消费者。哪个多，哪个少，一算就明白了吧？ 分类推销菜品

一家餐馆的经营，从菜单的设计及更改、售价的调整、决策到原材料的管理及采购等，都关系着经营的好坏。尤其是对一天销售量的预计，影响到原材料的进货结构。怎么更好地预计下一天的销售量，为采购原材料做准备，在此介绍一个ＡＢＣ分析法。首先，将每月所有菜品的销量累计起来，并且按大小的顺序排列。以所有菜品的总销售量为分母，每一菜品的销量为分子，算出各种菜品在每月销量中的比重。将比重为百分之七十五以上的菜品列为Ａ级，百分之五十九到百分之七十四的列为Ｂ级，剩下的就都列为Ｃ级。由ＡＢＣ分析，就可以知道哪一种菜品的销售好，一般能列入Ａ级菜品的，最多是全部菜品的百分之十到二十之间（假如菜单上有四十种菜品，其中的五至六种就是Ａ级）。只要好好地掌握畅销菜品，也就是Ａ级菜品，并加以管理，就表示已经能管理百分之七十五的材料使用额。如果再将管理扩充到Ｂ级菜品，就表示达到了百分之九十五的原材料管理。供应擦镜布

戴眼镜的人都知道，冬天由户外进入室内时，眼镜片上就会蒙上一层雾气，影响视线。一家火锅店适时将一小块绒布赠送给前来就餐的顾客，供其擦拭眼镜，这一举措让就餐者备感亲切和温馨。只因多了一小块绒布，这家火锅店的生意就是要比其他店好得多。吃饭喝“棋酒”

河南唐河县一家餐厅老板忽发“棋”想，决定用棋赛招待顾客。他在店内设立了奇特的棋赛。所有的棋子都是特别的小酒瓶。顾客双方对弈时，只要吃掉对方的“棋子”，便可将其中的酒喝掉。由于这里既有酒喝，又可以下棋取乐，所以深受棋迷酒友的欢迎。涂鸦引客留言

天津有一家“留言餐馆”，吸引了众多的情侣和学生。在餐馆内两堵 约20多平方米的墙上，填满了各种留言：第一类是许愿，比如“如果我要考上大学，我希望可以和女友××永远在一起”；第二类是一些渴望自由和快乐的话语，比如“我希望我永远快乐”；第三类是爱憎流露式话语，比如“我爱你××”、“我恨你××”；第四类是骂人的粗话，比如“××是猪”；第五类是交友类留言，比如“你寂寞吗？打此电话„„”

老板表示，到这里来就餐的客人在墙上留下话语后，下回还会光顾的，而且会找回原来的位置，看看自己曾经留下的笔迹，所以生意十分兴隆。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！