

SOLIDWORKS

电子书：消费者的崛起

智能产品开发带来超越预期的创新产品

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



当今的消费者家居生活产品越来越挑剔且多变。可购物的地方越来越多，消费者越来越会用社交媒体，他们发布的产品评论和分享的信息既能成全也能毁掉一种产品。满足越来越高的客户期望给家庭 and 生活方式产品制造商带来了压力，迫使他们更快、更经济高效地提供更高品质、更具创新性的产品，从而促进专业化并将更广泛的消费产品市场划分为六个不同的细分市场。

这种细分给制造商带来了挑战，而通过智能产品开发和制造所带来的更出色的自动化和协作，可以克服这些挑战。借助这些工具，家庭和生活方式产品制造商可以节省时间、降低成本、提高质量并增强创新，从而超越客户的期望并创造竞争优势。

本电子书探讨了不断细分的家庭和生活方式产品市场的挑战和机遇，以及集成的 SOLIDWORKS® 3D 产品开发系统（包括设计、仿真、交流、协作、可视化、工作流程自动化、质量保证和创新解决方案），可以帮助消费品制造商适应、创新并取得成功的方式。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

家庭和生活方式市场的细分加速

过去几年，家庭和生活方式产品消费者的要求越来越高。这种趋势通常被称为“消费者的崛起”，其原因在于消费者访问在线产品信息的渠道越来越广（特别是通过社交媒体），而选逛和购买的选择也越来越多。当今的消费者都希望获得一些新型或与众不同的产品，使他们感觉到这些产品就是为自己而生产或是为明确目的而生产的。创新的产品可在市场中造成反响并树立品牌地位（并使其脱颖而出），但也一直是家庭和生活方式产品制造商面临的挑战。随着不断变化的家庭和生活方式产品消费者以及市场细分和专业化带来的更强挑战，制造商需要以比竞争对手更快速、更出色、成本更低地开发创新产品，才能保持成功。

新兴技术、更出色的产品定制和新市场已将从前单一的家庭和生活方式产品制造市场划分为六个不同的细分市场，其中四个涉及品牌，两个涉及品牌和零售商。

品牌细分市场包括家具、家庭和园艺、休闲用品和时尚品牌，而品牌 / 零售细分市场包括耐用品零售和非耐用品零售。这些领域的制造商面临的需求不仅包括产品创新和差异化，还包括消费者对更好的定制、基于技术的新体验、更快的上市速度和更低成本的期望，这样才能使其产品更经济实惠。

为了满足这些要求，家庭和生活方式产品制造商正在从针对高产量优化的供应链转变为针对灵活性优化的价值链，这种转变可以通过使用智能产品开发和制造技术来进行推动，这些技术的特点就是集成、自动化和柔性。通过充分利用对智能集成产品开发和制造工具（例如集成 SOLIDWORKS 3D 产品开发系统）的投资，家庭和生活方式产品制造商可以提高运营效率、增加市场份额、提升利润率，并提供消费者当前所需的改进产品和体验。本电子书探讨了消费者的崛起和市场细分对家庭和生活方式产品市场的影响，这些制造商所面临的挑战，以及投资于 SOLIDWORKS 等集成 3D 产品开发系统可如何帮助将这些挑战转化为机遇。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



家具

如今，越来越明智的消费者希望首先规划其家庭的外观，然后再购买可完善其愿景的家具。他们并不满足于买回家后才能看到摆放好的家具是什么样的，而是希望能够在做出购买决定之前就试用或虚拟“试放”不同类型的家具。他们还希望自己的家具更具个性化，颜色、内饰和款式选择更符合他们的品味。显然，家具制造商生产的家具和收藏品不可能满足每一位客户的奇思妙想或独特需求。

但是，家具制造商可以使用集成的产品开发和在线配置工具来实现灵活性，使消费者能够根据自己的特定品味直观地查看和配置自己的产品。

随后，自动化可以推动按需制造以及生产和库存决策。完全集成、高度协作的产品开发和制造环境可以提高开发速度、推进流程自动化并激发创新，从而缩短设计周期、降低开发成本并保持一致的质量。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

FLEXSTEEL INDUSTRIES 加快定制家具的开发

Flexsteel Industries, Inc. 以实现家具舒适性革新的“柔性钢”弹簧而闻名于世，引领北美家具行业已长达一个多世纪。近年来，该家具制造商已成为美国的座椅专家，提供从家居家具和酒店大堂到船舶座椅、房车和旅行拖车等各种产品。

2008 年，Flexsteel 的合同家具集团决定将其产品开发平台从 AutoCAD® 2D 工具升级到 3D 设计系统。据 Flexsteel 合同家具集团的 SOLIDWORKS 工程主管 Andrew Rudill 介绍，该家具制造商进行迁移的目的是为了提高生产效率和准确性。“在以中标为胜利的合同家具业务中，成本是一个重要因素，”Rudill 强调说道，“通过缩短开发时间、尽量减少错误并加快生产，Flexsteel 可以更好地控制成本、赢得更多业务并增加市场份额。这就是我们决定转为采用 3D 技术的原因。”

在评估多种 3D 软件包后，Flexsteel 选择了 SOLIDWORKS Professional 设计软件。Flexsteel 之所以选择 SOLIDWORKS 软件，是因为它易于使用，包括可视化、配置和曲面工具，并且提供了最顺畅的 2D 过渡路径。



实施 SOLIDWORKS 软件之后，该家具制造商将产品开发时间缩短了 5-7 周，使公司能够以常规方式加快产品上市速度。“我们努力使开发周期尽可能精益化以消除其臃肿庞大，使 Flexsteel 能够节省时间和成本，”Rudill 继续说道，“通过依靠 SOLIDWORKS 作为我们工程工作的核心，我们正在逐步实现自己的开发和业务目标。”

除了使用 SOLIDWORKS 缩短产品开发周期之外，Flexsteel 还将错误和返工减少了 40%，将原型要求减少了 30%，并引入了新的定制配置座椅业务模式。

阅读整个案例

要阅读完整的 Flexsteel 案例，
请单击[此处](#)。





家居与园艺

与家具细分市场一样，家居与园艺产品的消费者越来越希望了解并可视化饰品和其他家居相关产品如何融入他们的家庭装饰，或者园艺产品如何在其花园、庭院和户外空间中呈现，而无需购买各种产品并将其带回家才能看到，而且后面还需要将其退回。与家具购买者一样，家居与园艺产品的消费者也想要尝试或虚拟“试摆”家具、电器和园艺产品。例如，他们可能希望使用在线配置技术来配置和可视化花园棚，以查看它与自己的花园是否搭配。

家居与园艺产品制造商（如家具制造商）可以使用集成产品开发¹和在线配置工具来实现灵活性，使客户能够配置并可视化自己的客户家具。

完全集成、高度协作的产品开发和制造环境可提供这些制造商所需的自动化、敏捷性和灵活性，助其不断取得成功。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

BRESSLERGROUP
将家用自动纸巾机商业化

Bresslergroup 共完成了 1500 多个产品设计项目，这些项目分属不同的客户，如 Black & Decker、Motorola、Becton Dickinson 和 Honeywell，Bresslergroup 已借此发展成为美国杰出的产品开发咨询公司之一。据工程部总监 David Schiff 介绍，Bresslergroup 的流程中重要的一环就是工业设计与工程设计之间的转换。

“Bresslergroup 决定迁移到 3D 设计环境以缩短设计周期、降低成本和提高创新能力，”Schiff 回忆道，“同时我们也在寻找一套既能促进工业设计师与工程师之间的交流，又能满足工程分析要求的系统。这个系统就是 SOLIDWORKS 软件。”

Bresslergroup 实施了 SOLIDWORKS 设计和仿真解决方案，以帮助其实现生产率和创新目标。“在 Bresslergroup 的设计流程中，SOLIDWORKS 的地位不可或缺，”Schiff 强调说，“利用 SOLIDWORKS 软件，工业设计和工程之间的交流时间减少了 30%，从而缩短了总体开发周期，加快了产品上市速度。”



SOLIDWORKS 解决方案已帮助 Bresslergroup 开发出许多创新产品。最近的一个例子是一款家用自动纸巾机，该款设备可以进给、裁切和提供任何类型的纸巾，无论纸巾的厚度或质地如何。Clean Cut International 最近的这个项目采用基于手势的截断光束式感应接口，该接口在所有时间内都处于工作状态，而且要比商用纸巾机中使用的反射式传感器更加可靠。

除了缩短工业设计与工程之间切换迭代所需的时间外，迁移到 SOLIDWORKS 后，Bresslergroup 还可以通过设计表驱动的仿真，在其开发流程中去除原型迭代并优化设计，同时降低生产成本。

阅读整个案例

要阅读完整的 Bresslergroup 案例，
请单击[此处](#)。

BRESSLERgroup

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



休闲用品

不断增长的休闲用品细分市场涵盖了广泛的产品，包括用于娱乐、消遣或旅游的任何产品。这一细分市场内又有专业的细分，产品范围广泛，包括从观鸟双筒望远镜、皮划艇、乐器到定制自行车、健身器材和行李箱。消费者对这些产品类型的自然亲和性取决于其兴趣，这会导致消费者对特定品牌的忠诚度较高，但前提是品牌制造商始终以比竞争对手更快的速度和更低的价格提供高品质的创新产品。休闲用品客户重视安全性、可靠性，以及定期增加创新功能。

为了满足他们的期望并建立品牌忠诚度，休闲用品制造商必须缩短设计周期并加快上市速度，同时又不能牺牲安全性或质量。

借助集成的智能产品开发和制造系统，休闲用品制造商可以实现这些目标，同时提升其支持客户定制需求的能力。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

ROBOT BIKE CO. 打造终极山地车

创新源于热情。聚首于巴斯大学的一群朋友热衷于山地车骑行，而这种热情转变为了终极山地车车架的开发。通过利用增材制造技术来制造传统加工无法做到的优化钛金属凸缘，Robot Bike Co. 使客户能够根据不同的尺寸定制自行车设计。

由于关键需求在于创建参数化模型以推动设计配置和优化自行车架拓扑以减少重量并增强硬度，因此 Robot Bike Co. 选择 SOLIDWORKS 3D 设计软件作为其开发平台，并选择集成 SOLIDWORKS 解决方案合作伙伴 GRM Consulting Ltd. 的 TruForm® SW 拓扑优化软件。“SOLIDWORKS 为我们这样的初创公司提供了必要的一切，”CEO Ed Haythornthwaite 强调说，“它经济实惠，支持自动化设计配置，并且包括利用 TruForm 驱动拓扑 [外部形状] 优化所需的有限元分析 [FEA] 工具。”

“SOLIDWORKS 和 TruForm 的组合使我们能够为自行车开发最轻、最高效且具有最佳硬度的零件。TruForm 可在 SOLIDWORKS 内部高效发挥作用，这些工具使我们能够确保提供具有终身保障的品质，”Haythornthwaite 解释道，“这种解决方案使我们在设计凸缘时可以使钛合金不会达到疲劳点，同时验证耐用性并无限期延长自行车架的使用寿命。”



通过选择 SOLIDWORKS，Robot Bike Co. 可在数周而不是数月内交付定制的山地车架；支持 25 万辆山地车的各种尺寸和款式组合在线配置；将摇杆质量减轻 27%、应力降低 50%，同时提高扭转刚度，并且彻底改变了山地车架凸缘的钛金属增材制造的使用。

阅读整个案例

要阅读完整的 Robot Bike Co. 案例，请单击[此处](#)。

ROBOTBIKECO

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



时尚品牌

时尚品牌、商品和饰品是家庭和生活方式市场中最大的细分市场。与休闲用品一样，品牌忠诚度在这一类别中尤为重要，包括从衣服和鞋子到手提包和化妆品。但是，随着消费者获取更多信息并变得更加敏锐，品牌地位的吸引力逐渐转移到品牌实质上，年轻消费者更有可能对新品牌、新兴品牌和创新品牌更感兴趣，而不是历史悠久、更传统的品牌。

为了保持并提高消费者忠诚度，时尚品牌制造商需要抢在竞争对手之前不断提供高品质、创新的产品和产品功能。

时尚品牌客户重视设计美观和品质。成本和定制也成为重要因素，因为那些曾经很乐意为了时尚品牌地位支付高昂价格的消费者越来越多地开始寻求时尚品购买的价值。为了满足客户期望并提高品牌忠诚度，时尚品牌制造商需要在加快产品上市速度的同时提高品质，而集成、智能产品开发和制造系统的目标就是有效的解决方案。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

MARY KAY 打造漂亮的化妆品包装

Mary Kay Inc. 在超过 50 年的时间里一直在生产成功的化妆品，这些化妆品缔造了回报丰厚的机遇。如今，Mary Kay 已成为顶尖的美容品牌，全球年度销售额为 40 亿美元，是一个在超过 35 个全球市场内销售化妆品的直销品牌。

推动 Mary Kay 实现增长的是积极的产品开发策略，该策略使得该公司的产品从最初的五款产品，扩展为了如今超过 200 款高级产品。该公司在 2007 年决定实施 SOLIDWORKS Professional 3D 设计软件，这一举措让他们受益匪浅。高级工业设计师 Jenny DeMarco Staab 表示，客户在不断要求通过更好的方式来实现设计概念的可视化，并希望获得越来越逼真的设计图像。

“SOLIDWORKS 设计软件提供了一种有效的工具来设计产品和完成任务，但我们仍然会遇到各种问题，导致重要团队成员难以从 CAD 图像或 2D 工程图中推断出设计概念，”Staab 解释道，“营销部门和国际团队很难把握概念，我们需要耗费额外的时间来创建物理模型，这两种情况都会减慢审批速度。”



“真正让我对 SOLIDWORKS Visualize 软件产生极大兴趣的是‘玻璃’的品质，它让玻璃瓶看起来无比真实，”Staab 强调道，“我们会加工大量玻璃和塑料，我们需要通过一种工具来提供最为真实感的图像。”

由于能够为包装概念快速创建真实感的图像，Mary Kay 缩短了获得审批所需的时间，从而缩短了设计周期并改进了营销材料。通过添加 SOLIDWORKS Visualize 渲染软件，Mary Kay 将其 Fearless Collection 包装开发时间缩短了 50%，加快了包装设计概念的审批，将渲染功能运用于重点小组和内部审核，同时提高了其销售工具包材料的质量。

阅读整个案例

要阅读完整的 Mary Kay 案例，
请单击[此处](#)。

MARY KAY

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



耐用品零售

耐用品零售是指营销和销售耐用品的零售商和组合零售商 / 品牌商，这一类别涵盖广泛的产品，包括本文之前提及的许多家庭 and 生活方式产品，例如家具、电器、工具、电子产品、珠宝和体育用品。

对于这一领域的零售商来说，由于消费者需要独特的购物体验以及个性化和定制优质产品的能力，全新的客户体验已成为成功的关键。

零售商部分通过在实体店中添加 “ 数字墙 ” 来满足这一不断增长的需求，使他们能够展示更多的产品选择，并为消费者提供更多选择。耐用品零售商还采用 3D 视觉营销来可视化和规划门店布局，以在所有门店提供一致的购物体验，此过程可通过使用智能、集成的产品开发和制造系统来促进和加速。

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

CAMELBAK 彻底改变液压产品的开发

1988 年, CamelBak Products, LLC 公司的创始人 Michael Eidson 在一个吊针输液袋中注入水, 然后将输液袋塞到一只筒袜中, 再绑在自己的后背上, 以便在德克萨斯州 Hotter'n Hell Hundred 自行车赛中补充水分, 并由此找到了一种独特的补水方法。如今, CamelBak 是领先的饮水装备品牌, 从最初的储水背包产品出发, 逐渐将产品线扩展到瓶装、过滤和军用饮水装备市场。公司的 Hard Goods Group 专注于开发可重复利用的水和饮料瓶及容器, 以取代一次性塑料水瓶为自身使命。

据首席工程师 Jeff Davies 表示, 开发新产品和创新功能需要 3D 的更强大设计力量。“扩展产品线需要 3D 设计工具, 包括有机曲面、快速原型和 FEA [有限元分析] 仿真功能,” Davies 解释说。

“我们在 SOLIDWORKS 开发环境内找到了维系我们的领先地位所需的设计力量,” Davies 补充说, “这款软件易于使用, 提供了我们继续实现创新、取得成功所需的集成解决方案。”

CamelBak 实施了 SOLIDWORKS 设计和仿真解决方案来支持其产品扩展, 还增加了 SOLIDWORKS PDM Professional 产品数据管理软件, 旨在更加高效地处理与其产品相关的不断增加的设计、工程和制造数据量。

“借助 SOLIDWORKS, 我们可以及时推出产品创新,” Davies 表示, “SOLIDWORKS 为我们节省了时间和资金, 因为我们能快速实现设计迭代, 从而缩短上市时间、满足紧迫的最终期限并确保产品耐用性和性能。”

通过选择 SOLIDWORKS, CamelBak 将其产品范围扩展为包括瓶装、过滤和军事饮水装备产品, 创新设计了首款不含 BPA 的塑料水瓶, 支持其终身 “GOT YOUR BAK” 产品保证, 并将原型创建的速度加快了 10 -20 倍。

阅读整个案例

要阅读完整的 CamelBak 案例, 请单击[此处](#)。



CAMELBAK®

前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语



非耐用品零售

非耐用品零售涵盖了营销和销售非耐用品的组合零售商 / 品牌商,例如服装、亚麻制品和床上用品。对于非耐用品零售商来说,改进独特购物体验与耐用品零售商同样重要。事实上,这一市场类别的消费者对此更感兴趣,并且更容易使用科技将购物之旅从游逛本地购物中心转变为在线数字体验,其中包括虚拟试衣间和定制合身性分析功能。

非耐用品消费者甚至比耐用品消费者更有兴趣试用和查看产品外观,还希望能够个性化和定制非耐用品。

非耐用品零售商通过经营实体店和虚拟店来满足这些市场需求,并利用集成产品开发和制造系统生成的产品设计数据和图像满足此类要求。

- 前言
- 家具
 - Flexsteel 案例研究
- 家居与园艺
 - Bresslergroup 案例研究
- 休闲用品
 - Robot Bike Co. 案例研究
- 时尚品牌
 - Mary Kay 案例研究
- 耐用品零售
 - Camelbak 案例研究
- 非耐用品零售
 - Remington Products 案例研究
- 解决方案
- 结语

REMINGTON PRODUCTS 为鞋类开发泡沫软垫

在低成本、全球竞争激烈的环境中，美国的鞋类行业泡沫软垫产品制造商如何取得成功？Remington Products 公司通过提高效率克服了将制造转移到海外提供商的挑战，并超越了作为鞋类产品提供商的传统 OEM 业务。

在该公司提高生产效率并拓展业务的过程中，需要一种新的产品开发解决方案。Remington Products 需要变得更快速、更具创新性并提供响应能力，以在医疗、体育用品、军事、工业、服装、包装、汽车、电子和消费品等多种新市场中开发出成功的 OEM 和售后产品系列。

“我们的业务是使用专利材料帮助客户生产垫圈、衬垫和保护性产品。”工程经理 Mickey Smicklevich 解释道，“我们需要快速创建原型，并使用它们来推动我们的模具制造运营，从泡沫压缩模具到用于膨胀聚氨酯的模具。要取得成功，我们就需要比竞争对手表现得更出色、更快速、更有响应能力。”

Remington Products 选择 SOLIDWORKS Professional 软件，因为它简便易用，并使产品开发更为高效。Remington 的工程师还相信，SOLIDWORKS 可提供合适的设计和模具开发工具组合，从而帮助他们缩短上市时间并控制成本。



Smicklevich 称，“我们注意到，自从采用了 SOLIDWORKS，设计和模具研发的效率得到了巨大的提升。我们可以更快地设计并制造模具，并且模具的质量也在不断提高。SOLIDWORKS 为我们带来了非常好的体验。”

通过选择 SOLIDWORKS，Remington Products 将其设计周期缩短了 25%，将上市时间缩短了 20% 到 25%，将报废 / 返工成本降低了 15-20%，并超越了其传统 OEM 鞋类业务。

阅读整个案例

要阅读完整的 Remington Products 案例，
请单击[此处](#)。





解决方案

通过使用完全集成、高度协作的开发环境(例如集成的 SOLIDWORKS 3D 产品开发系统), 家庭和生活方式产品制造商可以克服需求更严苛的消费者和细分市场带来的挑战, 并实现更高水平的自动化和专业化。借助集成的 SOLIDWORKS 设计、仿真、交流、协作、可视化 / 配置、工作流程自动化、质量保证和创新解决方案, 家庭和生活方式产品制造商可以实现他们成长和发展所需的敏捷性、灵活性和自动化, 同时改善消费者体验并提高客户满意度。

- **设计** - SOLIDWORKS [CAD](#)、[Electrical](#) 和 [PCB](#)
- **仿真** - SOLIDWORKS [Simulation](#)、[Plastics](#)、[Flow Simulation](#) 和 [Electronics Cooling](#)
- **交流** - SOLIDWORKS [eDrawings](#)®、[Composer](#)™、[PDM](#) 和 [MBD](#)
- **可视化** - SOLIDWORKS [Visualize](#)
- **协作** - SOLIDWORKS [CAD](#)、[Electrical](#)、[PCB](#)、[PDM](#) 和 [MBD](#)
- **工作流程自动化** - SOLIDWORKS [PDM](#) 和 [Manage](#)
- **质量保证** - SOLIDWORKS [Inspection](#)
- **创新** - SOLIDWORKS [CAD](#)、[Simulation](#)、[Electronics Cooling](#) 和 [PCB](#)
- **生产** - SOLIDWORKS [CAM](#)



前言

家具

Flexsteel 案例研究

家居与园艺

Bresslergroup 案例研究

休闲用品

Robot Bike Co. 案例研究

时尚品牌

Mary Kay 案例研究

耐用品零售

Camelbak 案例研究

非耐用品零售

Remington Products 案例研究

解决方案

结语

利用 SOLIDWORKS 集成解决方案将家庭 和生活方式市场的挑战转化为机遇

消费者期望不断变化，市场细分和专业化程度不断加深，同时消费者对创新、自动化和定制化的需求与日俱增。这种情况下，家居和生活用品制造商面临一系列新的产品开发挑战。不断增长的消费者需求和新技术与进一步的专业化相结合，为家庭和生活方式产品制造商带来了竞争压力，他们必须利用自动化来更快速、更经济地创造更具创新性、安全性和可靠性的产品，从而建立并保持品牌忠诚度。

通过投资于智能、集成的产品开发和制造工具（例如集成的 SOLIDWORKS 3D 产品开发系统），这些消费者产品类型的制造商可以将自己面临的挑战转化为机遇，并提高其市场地位。借助 SOLIDWORKS 集成解决方案，家庭和生活方式产品制造商可以在全球更高效地开展协作、开发更具创新性的产品和流程，并定义全新的业务模式和市场机会。无论您的公司制造的是何种类型的消费者产品，集成的 SOLIDWORKS 产品开发工具都可以帮助您提高自动化程度和工作效率，带来改善客户体验和增强品牌忠诚度所需的开发敏捷性、设计灵活性和产品创新。

要了解 SOLIDWORKS 产品开发系统的新增功能，以及 SOLIDWORKS 集成解决方案如何帮助贵公司抓住家居和生活用品市场细分带来的商机，请单击[此处](#)或致电 1 800 693 9000 或 +1 781 810 5011。

我们的 3DEXPERIENCE® 平台为我们服务于 11 个行业领域的品牌应用程序提供了技术驱动，同时提供了一系列丰富的行业解决方案经验。

3DEXPERIENCE® 公司达索系统为企业和用户提供可持续构想创新产品的虚拟空间。本公司全球领先的解决方案转变了产品的设计、生产和支持方式。达索系统协作解决方案促进社会创新，实现了更多通过虚拟世界改善现实世界的可能性。本集团为 140 多个国家/地区、各行各业、不同规模的 250000 多家客户带来价值。更多信息，请访问 www.3ds.com/zh。

