**产品需求文档**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 文件状态：  [√] 草稿  [ ] 正式发布  [ ] 正在修改 | 文件名称： |  |
| 版本： | 1.0 |
| 撰写人： |  |
| 撰写日期： | Year-Month-Day |

版 本 历 史

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 版本/状态 | 作者 | 参与者 | 起止日期 | 备注 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

目 录

[1. 文档介绍 4](#_Toc70087044)

[1.1. 产品介绍 4](#_Toc70087045)

[2. 市场问题和机会 4](#_Toc70087046)

[2.1 现有市场存在的问题和机会 4](#_Toc70087047)

[2.2目标市场分析 5](#_Toc70087048)

[2.3 替代品和竞争品 5](#_Toc70087049)

[2.4市场分析结论 5](#_Toc70087050)

[3. 用户说明 6](#_Toc70087051)

[3.1. 目标群体特征 6](#_Toc70087052)

[3.2. 典型用户形象 6](#_Toc70087053)

[3.3. 用户场景分析 7](#_Toc70087054)

[3.4 关键用户需求 7](#_Toc70087055)

[4. 产品说明 7](#_Toc70087056)

[4.1. 产品定位 8](#_Toc70087057)

[4.2. 产品功能性需求 8](#_Toc70087058)

[5. 总结 8](#_Toc70087059)

[6. 附件（调查报告图表） 9](#_Toc70087060)

# 文档介绍

## 1.1. 产品介绍

**提示：**找到目标用户的需求，以及我们的产品如何去解决这些需求，是一个什么样的产品。

例如：CVPR实验室是一个供编程爱好者学习交流，致力于为编程学习者提供优质的学习内容和专业的学习路线规划，并能带着IT小白们一起成长、一起变强的编程学习组织。

# 市场问题和机会

**提示：**描述定位的目标市场，可能的潜在用户数据或用户销售额收入预期，以及预测的市场大小、增长率。以及市场竞争格局现状。

## 2.1 现有市场存在的问题和机会

现在市场存在的问题和机会：根据需要撰写—选择两到三点：

* **产品方面**—目前竞品形态复杂，用户体验差；
* **技术方面**--（存在的一些问题）；
* **用户方面**（新的需求的出现，哪些需求是还未满足的）；
* **商业模式方面**（盈利 、运营等）。

## 2.2目标市场分析

* 市场规模【预计用户体量和市场规模】；
* 市场特征；
* 发展趋势（未来2-5年的发展评测，可找相应的报告）；

## 2.3 替代品和竞争品

**提示：**明确用户目前可选择的其它替代品（不限于：购买竞争品、自己开发以及保持现状的可能性）。列出所有已知或可能成为竞争对手的产品，包括用户所理解的每家对手强项和弱项。

**2.3.1 竞争对手1**

**提示：**分析内容

**2.3.2 竞争对手2**

**提示：**分析内容

## 2.4市场分析结论

一般来说，这里会得到一个比较有市场商业价值的结论。

比如：通过市场调研分析，这部分需求在xx方面还存在比较大市场空间。

# 用户说明

目标用户群体（要求准确：年龄段、收入、地区、学历）

**提示：**请在这块描述服务中每个不同的用户。用户的类型可能从权威的专业人士到新手，差别很大。专业人士可能需要一个复杂、灵活的系统，而新手可能只需要够用和易用。因此我们要先界定好目标用户，然后对目标用户进行分析。

## 3.1. 目标群体特征

共性的为主分析，比如：90后，喜欢电影、漫画，敢于创新等等；

## 3.2. 典型用户形象

建立虚拟用户角色：形象化，常用用户特征，用户名称，用户技能、与产品相关的用户特征。可以根据共性把用户进一步细分为几个大类。

## 3.3. 用户场景分析

演示性的场景，用户在时间、地点，完成的某个事的故事

**提示：**详细描述目标用户的使用环境，包括以下建议：

1. 用户会在什么条件或环境下产生使用或购买动机。
2. 用户使用服务的主流环境。如：网速、浏览器类型信息。
3. 用户使服务的场所和时间段。如：办公室，工作时间。
4. 总结起来就是在什么时间、什么地点、谁、正在用什么来做什么。

## 3.4 关键用户需求

**提示：**这里列出用户认为的关键问题或需求，问题描述包括：

1. 用户面临的问题是什么?
2. 现在用户是怎么解决的？
3. 我们产品的解决方案是什么？

（此类信息用户帮助理解用户所认为的问题的重要性，将用于需求优先级排序。）

# 产品说明

**提示：**这里表述产品的目的。主要包括：

1. 明确新需求或希望改进的产品需求。
2. 明确不需要的变化和注意问题。
3. 概述需求同相关效益、目标的关系。

## 4.1. 产品定位

**提示：**分析产品的定位，参考以下格式：

|  |  |
| --- | --- |
| **问题** | **答案** |
| 我们为谁： | (目标用户) |
| 做了什么： | (实现需求或可能的机会) |
| 这样目标用户就会： | (得到什么好处，也是就购买或使用的动机) |
| 和哪些竞争对手： | (相关竞争对手描述) |
| 相比我们的区别和优势 | (产品区别和优势描述) |

## 4.2. 产品功能性需求

产品的主要核心功能说明以及优先级，优先级可以按照“重要不紧急、重要且紧急、紧急不重要”，或者“马上实现、争取实现、暂不实现”三种方式来划分。

例如：用户注册、留言等等。

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **界面描述** | **需求分类** | | **需求概述** | **优先级** | **原因及备注** |
| 启动后的初始界面, 可以在此处登录后进入用户界面, 或进入注册/忘记密码界面 | 登录界面 | 登录 | 用户输入账号密码, 点击登录按钮.  如果通过 进入首页.  否则回到登录界面并提示账号密码错误 | 核心 | 账号长度8~12验证  密码8~16长度验证 |
| 注册 | 点击注册按钮, 跳转到注册界面 | 非核心 |  |
| 忘记密码 | 点击忘记密码按钮, 跳转到忘记密码界面 | 拓展 | (安全问题验证/ 邮箱验证) |
| 用户管理界面. 用户可以在这里查看个人信息, 已发布的文章信息  可以进入个人信息界面/文章管理界面, 可以充值,打卡 | 用户界面: | 充值 |  |  |  |
| 签到/打卡 |  |  |  |
| 进入个人信息界面 | 点击头像或昵称进入个人信息界面 |  |  |
| 进入文章管理 |  |  |  |
|  | 文章管理界面 | 发布文章 |  |  |  |
| 修改文章 |  |  |  |
| 删除文章 |  |  |  |
| 查看已发布的文章 |  |  |  |

# 总结

总结说明下你要做的产品，有多大市场需求。

**【PS：**逻辑性强（有论点，论据，论证）；把抽象的东西形象化出来；数据可靠，分析有理；有把握的主观，无把握的客观；用词行文，简洁明了；合理的产品进度分析；重视非功能需求；解释专业名词；】

# 附件（调查报告图表）