产品构思  
在我们构思本app的时候考虑过以下几个假设：

1. 社区群众（目标人群）都有认识便捷了解社区功能，方便停车的需求。
2. 社区群众（目标人群）不出门即可无阻碍的完成绝大部分生活必需品的采购。
3. 社区群众（目标人群）更愿意自己的父母安全有所保障，进而把关系引到线下。
4. 社区群众（目标人群）更愿意自己有一个更加舒适的生活环境

**提出求证**  
在提出一些假设后，我们做一些小规模的访谈，直接寻找目标用户，进行直接的沟通。我们的想法得到验证，进而做较大规模的问卷调查。做到这一步之后，目标群众的客观调查得出一个统计结果中有60%以上倾向你的原始想法，初步地验证了我们的假设。

**思考验证**

思考这个产品适合怎么样的使用场景？

1. 高频次的启动和使用要求。
2. 交互逻辑复杂的应用。
3. 对网络要求较低，或使用App能大幅降低流量使用的。

进行思考后我们得出以下结论：

市场分析。这个市场可以支撑产品成长，以及这个市场现在竞争对手较少，产品能从便捷方便方面切入这个市场的边缘。

商业模式。产品以后通过接广告以及与社区管理人员合作推出合作产品来盈利。

推广。如果它没有爆红，我们的产品需要爆红才能成长起来，我们可以引入投资，来获取足够的资金推动这个App，这个产品，是创意推动型同时也可以是资金推动型，我们的团队有足够的相关资源去完成这个项目。