大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

# 产品愿景和商业机会

# 用户分析

# 技术分析

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有家教网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合当代学生家长和家教老师的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

学生代表：有请家教需求或者历史的学生，询问他们的条件和要求；

家长代表：询问有给孩子请家教意向或者历史的家长相关的条件和要求；

家教代表：询问有意向担任家教或者有担任家教历史的代表有什么意见或者建议，或者有什么要求；

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成宣传推广；

设备

每个组员有一台本地PC服务器；

设施

每个工作人员有自己的工作场所，小组人员开会时有合适场所或者通过在线会议即可。

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生级家长认可度不高 | 没有足够区别于已有网站或者其他服务平台的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 家教老师参与度不高 | 大学生家教或者其他家教人员对这个网站信心不足，已经有很多其他平台竞争。 | 用户风险 |
| R3 | 无法在家长和家教之间快速建立连接，做到使得双方都满意 | 有些家长对家教条件较高，而没有很多能力很高的师资满足；  有时家长和家教老师之间的薪资问题不能很好的解决；  当老师有事需要退出教学时，很难找到合适的下家来满足学生； | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |