KDoing健身小程序 产品构思

# 问题描述

1. 现在人们经常久坐办公室，或者抽不出来时间运动，因此就需要一款相关的应用来规划运动，让人们根据自己的时间来定制专业的运动规划；
2. 为健身小白指定健身计划，帮助那些有健身锻炼需求但不知从何入手的人指定相关的健身计划
3. 帮助健身锻炼的人群规范健身动作，提供相关动作指导

# 产品愿景和商业机会

定位：为有健身锻炼需求的人群提供更便捷的服务，使其健身锻炼更科学有效；

**商业机会：**

1. 用户群主要定位在适龄有健身锻炼需求的人群，消费群体足够大；
2. 利用价格优势，前期资源供用户免费试用，后期可适当增加收费功能

**商业模式：**

1. 物品差价
2. 广告推广
3. 健身相关物品的网上销售

**用户分析**

本健身服务小程序主要服务用户：

* 有健身锻炼需求的人群
  + 愿望：锻炼出健康的体魄，并养成良好的锻炼习惯 ；
  + 消费观念：经济实惠、最好能有效的帮助健身；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和消费冲动潜力大。

技术分析

### 采用的技术架构

以基于微信的小程序应用方式提供服务。前端技术主要采用微信小程序和HTML5相关技术，后端技术采用react，nodeJS和数据库相关技术，可免费快速完成开发；

## **平台**

计划采用腾讯的云服务平台支撑应用软件，价格不贵；

## **软硬件、网络支持**

由于所选支撑平台是微信，能满足早期的需求，无需额外的支持；

## **技术难点**

无开发技术难点；产品设计上重点考虑为不同年龄段、不同体质的人推荐不同的健身计划，同时支持各种灵活的私人搭配、私人训练计划等；

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，吸取已有运动健身产品的成熟经验，结合用户需求，设计符合国民健身的产品。

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用户量及灵活变化的教程视频展示的支持。

用户代表：有较多网上教程视频学习经历的用户代表，帮助分析用户群体的健身需求特征；

健身房代表：主要提供健身指导的健身房，帮助分析健身房需求、期望等；

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健身房扩充和宣传推广；

设备

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

## 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户认可度不高 | 没有足够区别于已有健身项目的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 健身房参与度不高 | 健身房负责人对网络宣传的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现足够的健身教程上传 | 健身房教练懈怠，没有录制好足够的、系统的健身教程视频 | 运营风险 |
| R4 | 用户操作流程出现问题 | 项目实现出现技术性错误导致产品使用出现问题 | 流程风险 |
| R5 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R6 | 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；