

新媒体产品提案

学 号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓 名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

平台昵称：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

评 分：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

二〇一 年 月 日

版权声明

任何收存和接触本作业各种版本的学员，未经本作业文作者同意，不得将本作业转借他人，亦不得随意复制、抄录、拍照或以任何方式传播。否则，引起有碍作者著作权之问题，将可能承担法律责任。

这一份完整的新媒体产品报告包含以下六个方面，缺一不可：

1. [根据Milestone的互评结果调整你的Idea；](#_请回顾上节课提交的Idea，并重新写下来_1)
2. [列出访谈提纲；](#_列出你的访谈提纲)
3. [提交访谈录音链接；](#_提交访谈录音链接)
4. [写出3个典型的用户案例；](#_请根据以下模版，整理你访谈的3个典型用户案例_1)
5. [用户验证结果分析；](#_用户验证结果分析)
6. [调整后的Idea。](#_提出你的最终想法_3)

# 产品Idea

请回顾你在Milestone提出的最佳产品IDEA，可以根据互评结果进行调整，并写下来。

面对 人群（用户），通过 方式（方案），解决 问题。

# 访谈提纲

请根据用户验证的五大核心问题列出你的访谈提纲，在每个核心问题下至少列举出3个你要问的具体问题（可先阅读参考案例提纲）。

1. 他们是谁？（人口统计信息、地理统计信息、心理统计信息）

a.

b．

c．

……

1. 他们遇到什么问题？

a.

b.

c.

……

1. 他们现在是怎么解决这些问题的？

a.

b.

c.

……

1. 他们对现在解决方案的评价？

a.

b.

c.

……

1. 他们对你的解决方案的评价？

a.

b.

c.

……

# 1V1访谈录音提交（可选）

此为可选项，不强制要求。

根据你的访谈提纲，寻找到3-5个目标用户，开始1V1访谈，访谈过程可以进行录音，录音文件上传到音频托管平台（喜马拉雅／荔枝FM等平台），将录音链接提交。

用户1访谈录音链接：

用户2访谈录音链接：

用户3访谈录音链接：

# 典型用户案例

你可使用下方模版进行记录，也可以使用工具[Xtensio](https://xtensio.com/) 制作（[参考范例](https://app.xtensio.com/folio/jlc7r4q5)），只需选择其中一种方式完成即可。

**用户1**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Part1： Persona（用户画像）** | |
|  |  |
| Xtensio链接（可选）： | |
| 头像 | **Psychographics（心理统计特征）** |
| 兴趣爱好： |
| 性格特点： |
| **Geographics（地理统计特征）** | **媒介接触习惯** |
| 城市： | 是否使用社交媒体（在对应的地方打√）：☐微博 ☐微信 ☐QQ ☐其他（请补充\_\_\_\_\_\_\_\_） |
| 地区： | 在哪些媒介寻找解决方案，频率如何，原因是什么：  公众号： |
|  | APP： |
|  | 网站： |
| **Demographics（人口统计特征）** | **除此之外，还通过哪些渠道寻找解决方案：**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 姓名： | **询问／搜索解决方案的过程会提及什么样的关键字／句？**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 年龄： |  |
| 学历： | **消费习惯** |
| 行业 | 习惯在哪儿购物： |
| 职业 | 网购平台： |
| 月收入： | 感兴趣品类： |
| 婚姻状况： | 喜欢的品牌： |
| 孩子情况： |  |
|  | **信仰／追求：** |
| **简短一句话描述该用户（将下方用户描述更换成你的用户描述）** | |
| *举例：*  *追求家庭的幸福。喜欢讨论办公室八卦，工作清闲，对两性问题有许多看法，与丈夫婆婆关系紧张，但是因为孩子的牵绊，又无可能只能妥协，鞋子和包包是投入最大的两个消费，爱看韩剧，家庭和工作的不顺利，常常只能通过找朋友逛街和写作去发泄，手机淘宝、小红书是常用的软件；* | |
|  |  |
| **Prat2：Demand（需求验证）** | |
|  |  |
| **1）他遇到了什么问题** | |
|  | |
| **2）他现在是怎么解决这些问题的** | |
|  | |
| **3）他对现有解决方式的评价** | |
|  | |
| **4）他对你的解决方式的评价** | |
|  | |
|  |  |

**用户2:**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Part1： Persona（用户画像）** | |
|  |  |
| Xtensio链接（可选）： | |
| 头像 | **Psychographics（心理统计特征）** |
| 兴趣爱好： |
| 性格特点： |
| **Geographics（地理统计特征）** | **媒介接触习惯** |
| 城市： | 是否使用社交媒体（在对应的地方打√）：☐微博 ☐微信 ☐QQ ☐其他（请补充\_\_\_\_\_\_\_\_） |
| 地区： | 在哪些媒介寻找解决方案，频率如何，原因是什么：  公众号： |
|  | APP： |
|  | 网站： |
| **Demographics（人口统计特征）** | **除此之外，还通过哪些渠道寻找解决方案：**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 姓名： | **询问／搜索解决方案的过程会提及什么样的关键字／句？**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 年龄： |  |
| 学历： | **消费习惯** |
| 行业 | 习惯在哪儿购物： |
| 职业 | 网购平台： |
| 月收入： | 感兴趣品类： |
| 婚姻状况： | 喜欢的品牌： |
| 孩子情况： |  |
|  | **信仰／追求：** |
| **简短一句话描述该用户（将下方用户描述更换成你的用户描述）** | |
| *举例：*  *追求家庭的幸福。喜欢讨论办公室八卦，工作清闲，对两性问题有许多看法，与丈夫婆婆关系紧张，但是因为孩子的牵绊，又无可能只能妥协，鞋子和包包是投入最大的两个消费，爱看韩剧，家庭和工作的不顺利，常常只能通过找朋友逛街和写作去发泄，手机淘宝、小红书是常用的软件；* | |
|  |  |
| **Prat2：Demand（需求验证）** | |
|  |  |
| **1）他遇到了什么问题** | |
|  | |
| **2）他现在是怎么解决这些问题的** | |
|  | |
| **3）他对现有解决方式的评价** | |
|  | |
| **4）他对你的解决方式的评价** | |
|  | |
|  |  |

**用户3:**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **Part1： Persona（用户画像）** | |
|  |  |
| Xtensio链接（可选）： | |
| 头像 | **Psychographics（心理统计特征）** |
| 兴趣爱好： |
| 性格特点： |
| **Geographics（地理统计特征）** | **媒介接触习惯** |
| 城市： | 是否使用社交媒体（在对应的地方打√）：☐微博 ☐微信 ☐QQ ☐其他（请补充\_\_\_\_\_\_\_\_） |
| 地区： | 在哪些媒介寻找解决方案，频率如何，原因是什么：  公众号： |
|  | APP： |
|  | 网站： |
| **Demographics（人口统计特征）** | **除此之外，还通过哪些渠道寻找解决方案：**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 姓名： | **询问／搜索解决方案的过程会提及什么样的关键字／句？**  **a.**  **b.**  **c.**  **……** |
| 年龄： |  |
| 学历： | **消费习惯** |
| 行业 | 习惯在哪儿购物： |
| 职业 | 网购平台： |
| 月收入： | 感兴趣品类： |
| 婚姻状况： | 喜欢的品牌： |
| 孩子情况： |  |
|  | **信仰／追求：** |
| **简短一句话描述该用户（将下方用户描述更换成你的用户描述）** | |
| *举例：*  *追求家庭的幸福。喜欢讨论办公室八卦，工作清闲，对两性问题有许多看法，与丈夫婆婆关系紧张，但是因为孩子的牵绊，又无可能只能妥协，鞋子和包包是投入最大的两个消费，爱看韩剧，家庭和工作的不顺利，常常只能通过找朋友逛街和写作去发泄，手机淘宝、小红书是常用的软件；* | |
|  |  |
| **Prat2：Demand（需求验证）** | |
|  |  |
| **1）他遇到了什么问题** | |
|  | |
| **2）他现在是怎么解决这些问题的** | |
|  | |
| **3）他对现有解决方式的评价** | |
|  | |
| **4）他对你的解决方式的评价** | |
|  | |
|  |  |

# 需求分析

根据访谈进行需求的提炼，讲用户提及的问题进行分类（包含3个及以上核心痛点问题），按照提及人次进行排序，并逐一分析用户背后的需求。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 提及痛点问题 | 提及用户 | 提及人次 | 需求分析 |
| 例：加班多，没有时间学习 | Sara、小宇 | 2 | 1. 碎片化学习，课程时长缩短，不能太能，在休息间隙也能够让学习； 2. 自由安排时间学习，不规定上课时间，有时间就可以学习； |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

# 最终产品Idea

Hey！恭喜你来到这一步，想法验证到过程是需要下很多功夫的，恭喜你坚持了下来！你的用户画像越来越清晰，你提出的Idea是他们所需要的么？还有什么需要调整的吗？根据上述的报告，挑选提及次数最多的3个痛点问题，重新调整你的解决方案。

1. 根据以下结构写出你的解决方案：

面对 ［人群特征］人群（用户），通过 [产品特征1]+ [产品特征2]+ [产品特征3] 方式，解决 xx过程中[高频痛点问题1]+[高频痛点问题2]+[高频痛点问题3] 的问题。

请在此处填写你的解决方案：

面对 人群（用户），通过 方式，解决 过程中 的问题。

2） 请概述你如此调整的理由：