

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。

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：