**系统可行性分析**

1. 引言

1.1编写目的

让学校周围商家在当下影响收益的不确定因素较多的情况下，增加销售额；倡导环保，避免商品浪费（尤其是食物），并且将优惠惠及广软学生。达成学生、商家和平台共赢的局面。

1.2背景

如今，越来越多的商家通过优惠手段来赚取顾客，目前市场上面已经出现了许许多多外卖软件，他们的优惠手段无一是人们打开小程序或者APP的时候弹出优惠券或者买东西之后满减。但是这样不能达到宣传商家的目的，不具有即时性，因为商家很多时候的销售情况都是有高低起伏的，即时的优惠券消息提醒和推送平台的出现，可以使用户立刻接收到商家的优惠消息，产生购物想法，进行消费，从而增加了销售额，及时的填补了商家的需求。

1.3参考资料

软件需求最佳实践：SERU过程框架原理与应用

1. 现行组织概述

2.1目标及战略

2.1.1 目标

建立一个基于标签化推送的商家实时优惠宣传平台，以提供个性化、实时的优惠信息，增加商家的曝光度和销售量，提升用户的购物体验。

* + 1. 战略

1)个性化推送：开发智能算法，根据用户的历史行为、偏好和地理位置等信息，精准推送符合其需求的优惠信息。

2)多渠道覆盖：平台覆盖多个渠道，包括手机应用、网站、社交媒体等，以确保信息的广泛传播和用户的多样化获取。

3)数据分析与优化：利用数据分析工具对用户行为和反馈进行持续跟踪和分析，不断优化推送策略和商家宣传效果。

4)合作与拓展：与商家建立紧密合作关系，提供定制化的优惠推广服务，同时积极拓展平台的用户和商家基础。

2.2业务概况

该平台致力于为用户提供个性化的实时优惠信息，同时为商家提供高效的宣传推广渠道。

2.3主要问题

1)用户体验优化：如何进一步提升用户体验，使其更愿意使用平台，并提高用户留存率

2)数据隐私保护：在个性化推送过程中，如何确保用户数据的安全和隐私，避免信息泄露和滥用

3)商家合作拓展：如何吸引更多商家加入平台，建立稳定的商家资源库，以提供更丰富的优惠信息

4)推广效果评估：如何准确评估推广效果，帮助商家了解广告投放的回报率，并根据数据进行优化调整

5)技术支持与升级：如何确保平台技术的持续稳定运行，及时更新升级算法和功能，以满足用户和商家的需求

1. 拟建立的信息系

3.1简要说明

该基于标签化推送的商家实时优惠宣传平台旨在通过个性化推送，为用户提供实时的、符合其兴趣和需求的优惠信息，同时为商家提供高效的宣传推广渠道。用户可通过微信等多种渠道获取个性化的优惠信息，而商家则可以在平台上发布优惠活动并精准地将其推送给目标用户，从而吸引更多潜在客户，提高销售转化率。

3.2初步建设计划

1)市场调研与需求分析：通过市场调研和用户需求分析，确定目标用户群体和其偏好，为个性化推送提供数据支持。

2)技术平台建设：搭建平台基础架构，包括用户端和商家端应用的开发，以及个性化推送算法的设计与优化。

3)商家入驻与信息发布：商家注册入驻平台后，可发布优惠信息，并选择目标用户标签，系统将据此进行精准推送。

4)数据分析与优化：利用数据分析工具对用户行为和推广效果进行监测和分析，不断优化推送策略和商家宣传效果。

5)用户反馈与改进：收集用户反馈意见，针对性地改进平台功能和体验，提升用户满意度和忠诚度。

3.3对组织的影响和意义

1)提升用户体验：个性化推送能够让用户更快速、更方便地获取到感兴趣的优惠信息，提升用户满意度和粘性。

2)促进商家销售：商家通过平台可以精准地将优惠信息传播给目标用户，提高营销效率，增加销售转化率。

3)数据驱动决策：平台通过数据分析，为商家提供宣传效果的评估和反馈，帮助商家优化宣传策略，提升广告投放的回报率。

4)拓展市场渠道：对于小型商家而言，平台提供了一个低成本、高效率的营销渠道，帮助其拓展客户群体，提高知名度和销售额。

1. 经济可行性分析

4.1支出

1）技术开发费用：包括前端开发、后端开发、数据库设计等，取决于开发团队规模和技术水平。

2）平台运维费用：包括服务器租赁、安全防护、数据备份等，以确保平台稳定运行。

3）开发团队人员工资：包括开发工程师、设计师、运维人员等。

4）运营团队人员工资：包括客服人员、市场推广人员等，用于平台日常运营和推广。

5）推广活动费用：包括线上线下广告投放、合作推广费用等，以吸引用户和商家加入平台。

4.2收益

1）平台收取商家推广费用：商家在平台上发布优惠信息需要支付一定的广告费用，收入来源之一。

2）推广位竞价收入：商家竞价购买平台推广位，提高优惠信息曝光度，平台从中获得收益。

3）提供数据分析服务：平台提供数据分析工具和服务，为商家提供用户行为分析、推广效果评估等服务，收取一定费用。

4）合作伙伴：与其他平台或服务提供商进行合作，推出联合营销活动，获取推广费用收入。

5）推广联盟：建立推广联盟，吸引其他商家、网站或社交媒体参与推广，获得推广费用收入。

4.3支出收益分析

1） 技术开发费用

技术开发是互联网平台建设的基础，包括前端开发、后端开发、数据库设计等。这些都需要相应的投入，而支出分析可以帮助管理者确定合适的预算，确保技术团队有足够的资源来完成工作。

2） 平台运维费用

平台的稳定运行对于用户体验至关重要。服务器租赁、安全防护、数据备份等运维费用是必不可少的支出项目。通过支出分析，管理者可以确保平台的基础设施得到有效的维护，从而减少因技术故障而导致的损失。

3） 人员工资支出

人才是第一生产力，每一个团队人员对于这项目起着至关重要的作用。无论是技术开发团队还是运营团队，都需要支付一定的人员工资。这包括开发工程师、设计师、客服人员、市场推广人员等。平台管理者应该合理安排人力资源，确保团队的有效运作。

4）推广活动费用

推广活动是吸引用户和商家加入平台的重要手段。然而，推广活动需要一定的投入，包括线上线下广告投放、合作推广费用等。管理者确定推广预算，并选择最有效的推广方式。

5） 商家推广费用收入

商家在平台上发布优惠信息需要支付一定的广告费用，这是平台的重要收入来源之一。通过收益分析，管理者可以确定合理的推广费用标准，确保平台获得稳定的推广收入。

6） 推广位竞价收入

平台可以通过出售推广位来获取收入。商家竞价购买平台推广位，提高优惠信息的曝光度，从而增加平台的收益。通过收益分析，管理者可以确定推广位的定价策略，以最大化收益。

7） 数据分析服务收入

平台可以提供数据分析工具和服务，为商家提供用户行为分析、推广效果评估等服务，并收取一定费用。通过收益分析，管理者可以确定数据分析服务的定价，并开发出符合市场需求的数据分析产品。

8） 合作伙伴和推广联盟收入

与其他平台或服务提供商进行合作，推出联合营销活动，是平台获取收入的另一种途径。通过收益分析，管理者可以确定合作伙伴的选择标准，并制定出有效的合作方案，以实现双方的利益最大化。

9） 可持续发展的实现

支出和收益分析为平台的可持续发展提供了重要支持。通过合理控制支出和最大化收益，平台可以确保盈利能力，并为未来的发展提供充足的资金支持。同时，通过不断优化支出和收益结构，平台可以提高运营效率，增强竞争力，实现长期稳定的发展。

1. 技术可行性分析

5.1开发技术

微信小程序

小程序是一种全新的连接用户与服务的方式，它可以在微信内被便捷地获取和传播，同时具有出色的使用体验。，是一种不需要下载安装即可使用的应用，它实现了应用“触手可及”的梦想，用户扫一扫或搜一下即可打开应用。微信小程序是一种不用下载就能使用的应用，也是一项创新，经过将近两年的发展，已经构造了新的微信小程序开发环境和开发者生态。微信小程序也是这么多年来中国IT行业里一个真正能够影响到普通程序员的创新成果，已经有超过150万的开发者加入到了微信小程序的开发，与我们一起共同发力推动微信小程序的发展，微信小程序应用数量超过了一百万，覆盖200多个细分的行业，日活用户达到两个亿，微信小程序还在许多城市实现了个各种公共服务。

微信小程序MangoDB云开发数据库

开发者可以使用云开发快速开发小程序、小游戏、公众号网页等，并且原生打通微信开放能力。发布小程序需要使用云开发。开发者无需搭建服务器，可免鉴权直接使用平台提供的 API 进行业务开发。配有云端数据库，与传统数据库相比操作简单方便开通云服务：在云开发控制台或者小程序网页中进行开通

vant weapp框架

vant轻量、可靠的小程序 UI 组件库，与用户交互友好

5.2技术可行性分析

微信小程序技术可行性：微信小程序是微信提供的一种开发方式，具有出色的使用体验，且用户无需下载安装即可使用，符合当前移动应用市场的发展趋势；微信小程序开发生态已经相当成熟，拥有庞大的开发者社区和丰富的开发文档，开发者可以快速上手开发小程序。

MangoDB 云开发数据库技术可行性：MangoDB 云开发数据库是针对小程序、小游戏等应用场景设计的，提供了简单方便的操作和免费的云服务，适合小程序开发者快速搭建应用后端；可以免服务器搭建，开发者无需自行搭建服务器，可以直接使用平台提供的 API 进行业务开发，降低了后端开发的门槛。

vant weapp 框架技术可行性：vant weapp 是一款轻量、可靠的小程序 UI 组件库，与微信小程序的交互友好，可用于小程序的界面设计和开发。vant weapp 框架拥有活跃的开发者社区和持续更新的版本迭代，提供了丰富的 UI 组件和组件样式，为开发者提供了快速搭建小程序界面的解决方案。vant weapp 框架提供了丰富的组件，开发者可以根据自身需求进行定制和扩展，满足不同小程序的设计风格和功能要求。

1. 社会可行性分析

6.1政策支持

近年来，国家推动大学生创新，大学生创业，科技兴国等基本政策的实施，创新是国家发展、科技进步的基础，而大学生人优势我国社会发展的主力军，所以大学生人更应走在创新发展的前列，提高创新能力，用创新驱动我国经济新常态的发展。，国家大力支持信息科技的发展，先后出台了很多有关信息科技行业的优惠政策，包括降低了准入门槛、对符合要求的信息科技企业合理减税减负、加大金融扶持等。相对于其他类型企业来说，建设信息科技企业有着得天独厚的优势。

6.2市场前景及市场需求

在现如今的市场上优惠卷都是在外卖平台上，越来越多的商家通过优惠手段来赚取顾客，目前市场上面已经出现了许许多多外卖软件，他们的优惠手段无一是人们打开小程序或者APP的时候弹出优惠券或者买东西之后满减。但是这样不能达到宣传商家的目的，不具有即时性，因为商家很多时候的销售情况都是有高低起伏的，没有太多的平台专门负责这方面，这对于我们是个较好的条件，市场需要专门搞即时的优惠卷信息管理的平台，市场潜力充足。

6.3社会环境

近年来，随着互联网的飞速发展和移动互联网的普及，个性化推送成为了商家与消费者之间优质沟通的一种方式。同时，消费者对于购物体验的要求也越来越高。在这样的背景下，基于标签化推送的商家实时优惠宣传平台逐渐成为了一种新型的社会环境。

首先，随着人们生活水平的提高和观念的转变，购物成为了人们日常生活中的必需品之一。而为了吸引消费者，商家需要不断地推出各种促销活动，以达到销售的目的。而基于个性化推送的商家实时优惠宣传平台，则可以通过分析用户的数据，给消费者推送符合其购物需求的实时优惠信息，从而增加了消费者的购买欲望。

其次，随着社交媒体的普及，人们愈加关注社交互动。基于个性化推送的商家实时优惠宣传平台也顺应这一趋势，将社交互动引入到推广活动中。商家可以在平台上发布实时的优惠信息，消费者可以通过平台上的社交互动功能，与商家、朋友和其他消费者进行互动，分享购物心得和购物体验，从而增加了商家与消费者之间的互动性。

最后，对于商家来说，基于个性化推送的商家实时优惠宣传平台不仅可以满足不同消费者的需求，还可以帮助商家更好地进行产品营销和市场推广。商家可以通过平台上的数据分析功能，从而了解消费者的偏好和购物习惯，以此来进行精准的产品推广和营销。同时，平台也为商家提供了一种更加便捷、可持续的营销方式，减少了推广成本和营销成本，提高了商家的竞争力。

1. 结论

经过对基于标签化推送的商家实时优惠宣传平台的技术和业务方面的可行性进行综合分析和评估，可以得出基于标签化推送的商家实时优惠宣传平台在技术、市场和商业方面均具备较高的可行性，有望为用户和商家提供高效、个性化的优惠服务，成为市场中的有力竞争者。