可行性分析(研究)报告(FAR)

目录

[可行性分析(研究)报告(FAR) 1](#_Toc67149240)

[1引言 4](#_Toc67149241)

[1.1标识 4](#_Toc67149242)

[1.2背景 4](#_Toc67149243)

[1.3项目概述 4](#_Toc67149244)

[1.4文档概述 5](#_Toc67149245)

[2参考资料 5](#_Toc67149246)

[3可行性分析的前提 5](#_Toc67149247)

[3.1项目的要求 5](#_Toc67149248)

[3.2项目的目标 5](#_Toc67149249)

[3.3项目的环境、条件、假定和限制 6](#_Toc67149250)

[3.4进行可行性分析的方法 6](#_Toc67149251)

[4可选的方案 6](#_Toc67149252)

[4.1原有方案的优缺点、局限性及存在的问题 6](#_Toc67149253)

[4.2可重用的系统，与要求之间的差距 7](#_Toc67149254)

[4.3可选择的系统方案1 8](#_Toc67149255)

[4.4可选择的系统方案2 8](#_Toc67149256)

[4.5选择最终方案的准则 8](#_Toc67149257)

[5所建议的系统 8](#_Toc67149258)

[5.1对所建议的系统的说明 8](#_Toc67149259)

[5.2数据流程和处理流程 9](#_Toc67149260)

[5.3与原系统的比较(若有原系统) 9](#_Toc67149261)

[5.4影响(或要求) 9](#_Toc67149262)

[5.4.1设备 9](#_Toc67149263)

[5.4.2软件 9](#_Toc67149264)

[5.4.3运行 9](#_Toc67149265)

[5.4.4开发 9](#_Toc67149266)

[5.4.5环境 9](#_Toc67149267)

[5.4.6经费 9](#_Toc67149268)

[5.5局限性 9](#_Toc67149269)

[6经济可行性(成本----效益分析) 9](#_Toc67149270)

[6.1投资 10](#_Toc67149271)

[6.2预期的经济效益 11](#_Toc67149272)

[6.2.1一次性收益 11](#_Toc67149273)

[6.2.2非一次性收益 11](#_Toc67149274)

[6.2.3不可定量的收益 11](#_Toc67149275)

[6.2.4收益/投资比 11](#_Toc67149276)

[6.2.5投资回收周期 11](#_Toc67149277)

[6.3市场预测 11](#_Toc67149278)

[7技术可行性 11](#_Toc67149279)

[8法律可行性 12](#_Toc67149280)

[9操作可行性 12](#_Toc67149281)

[10其他与项目有关的问题 12](#_Toc67149282)

[11注解 13](#_Toc67149283)

[附录 13](#_Toc67149284)

[版本历史 13](#_Toc67149285)

# 1引言

## 1.1标识

本条应包含本文档适用的系统和软件的完整标识，(若适用)包括标识号、标题、缩略词语、版本号和发行号。

## 1.2背景

说明项目在什么条件下提出，提出者的要求、目标、实现环境和限制条件。

社区团购是真实居住社区内居民团体的一种互联网线上线下购物消费行为，是依托真实社区的一种区域化、小众化、本地化、网络化的团购形式。社区居民可以通过平台、微信群互动团购 ，平台整合社区订单，开团销售，把相同小区人群的日常所需商品集中配送。配送完成后，社区居民即可主动上门自提。

2020年以来，新冠肺炎疫情改变了人们的消费习惯，社区团购迎来了爆发式增长。目前，瞄准住户周边开展业务的社区团购仍然是一个有待开发的市场。为了迎合市场，我们小组准备开发一个社区团购App，方便社区居民进行团购。

传统零售模式：

销售：通过烧钱做广告获取用户，流量成本高，且线上线下流量难交互。

资金：国货、压货、铺租、营销需要有大量的资金去进行运转。

损耗：用户越来越懒，时间越来越宝贵，逛街购物费时费力。

效率：缺少数据化的技术应用，人工报单、分单、结算……处理效率低。

网感：许多老年人缺乏网购经验，不会线上下单，买不到心仪物品。

互动：与用户联系偏弱，缺乏次深层互动，触发唤醒用户困难。

## 1.3项目概述

本条应简述本文档适用的项目和软件的用途，它应描述项目和软件的一般特性；概述项目开发、运行和维护的历史；标识项目的投资方、需方、用户、开发方和支持机构；标识当前和计划的运行现场；列出其他有关的文档。

社区团购新模式：

销售：依托社区邻里之间的推荐，获客成本低，复购率高。

资金：先预售收款，再统一采购，大大降低资金库存压力。

损耗：团长将所需商品按时按点送上门，买主省时省力更省心。

效率：平台集中化管理运营，订单管理规范、标准、高效。

网感：团长大多社交kol，挑货买货经验丰富，可协助居民下单，好事共享。

互动：可以直接在社群进行咨询、讨论，通过链接直接购买。

项目名称：社区团购App

项目用途：社区居民进行社区团购，团长发起团购

任务提出者：企业助教

项目开发者：G14小组

用户：团购发起者、团购参与者

审批人: 杨枨

批准日期: 2021年X月X日

最迟完成期限: 2021年6月30日，最终评审前

## 1.4文档概述

本条应概述本文档的用途和内容，并描述与其使用有关的保密性和私密性的要求。

# 2参考资料

本章应列出本文档引用的所有文档的编号、标题、修订版本和日期，本章也应标识不能通过正常的供货渠道获得的所有文档的来源。

1. <https://fuwu.11467.com/info/6878253.htm>
2. <http://www.linkshop.com.cn/web/archives/2020/459347.shtml>
3. <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1686079221152038086&wfr=spider&for=pc>

# 3可行性分析的前提

## 3.1项目的要求

产品要基于(小区/社区)位置，时效性强

商品展示以视频形式为主

使用用户角色分为团购发起者与团购参与者

## 3.2项目的目标

（1）按时按量完成项目的基本功能，按时发布产品及文档；

（2）遵循规范化的项目运作标准，文档严谨完整，代码注释充分，便于后续维护；

（3）产品运行稳定，界面友好，用户易操作，尽量从用户的角度去看问题，考虑到用户使用的舒适体验感，能够提出解决问题的合理方案；

（4）注重团队建设，成员分工合理，团队成员合作默契，气氛融洽。每周会议讨论积极，开发过程中积极协作；

（5）项目设计和开发上尽量有创意、存在亮点。

## 3.3项目的环境、条件、假定和限制

为什么需要社区团购，这跟社区生鲜团购的行业属性有关系：

第一，是刚需。正常情况下，所有人每天都要吃东西。

第二，消费频次高。一日三餐，想想看我们日常接触的还有哪个商品品类是一天买三次。

第三，产品在离用户越近的地方价值越大。生鲜公司抢占了社区之后可以拓展日用百货、家庭消费甚至生活服务等等。

## 3.4进行可行性分析的方法

本项目进行可行性分析的方法主要有对周边同学的调查研究、小组内进行头脑风暴等方法，进一步明确和定义问题，建立SWOT模型。

SWOT分析法：基于内外部竞争环境和竞争条件下的态势分析，将与研究对象密切相关的各种主要内部优势、劣势和外部的机会和威胁等，通过调查列举，并依照矩阵形式排列，用系统分析的思想，把各种因素相互匹配起来加以分析，从中得出一系列相应的结论，结论通常带有一定的决策性。经过我们小组的讨论，分析得出本软件的SWOT分析具体如下：

移动端App：

|  |  |
| --- | --- |
| **Strengths / 优势：**  ①可随时启用，在线服务高  ②可实现功能多，扩展性强 | **Weaknesses / 缺陷：**  ①需要从市场下载  ②要满足不同的平台  ③版本要不定更新，开发周期长 |
| **Opportunities / 机会：**  ①用户基数大，面广  ②当下移动应用发展势头猛  ③准入门槛低 | **Threats / 挑战：**  ①要有足够的创新性  ②需要满足客户的不同需求   1. 要抓住市场的方向 |

# 4可选的方案

## 4.1原有方案的优缺点、局限性及存在的问题

第一、当下社区团购模式往往以商品低价预售为特点，产品种类单一。如何确保用户活跃、促成社交流量转换是社区团购是运营的关键环节，运营成效最终考量的关键点在于用户的复购率，社区团购作为零售促销手段与销售渠道的创新，最终要落回产品品质和高性价比方面，社区团购发展不仅仅需要低价格，同样也需要企业对产品品质的把控以及对客户需求的快速反应。

第二、团购消费者普遍对生鲜类商品的保鲜要求较高，一些社群团购平台的供应链快速服务能力远未满足客户的需求。社区团购场景下，要改变消费习惯，培育线上消费习惯，一定要通过刚需、高频和接近用户的品类来做，所以生鲜是社区团购非常关键的品类。社区团购的重点产品是生鲜类，这也是符合社区消费群体的消费特点，消费者对生鲜类商品更注重口感和口碑。

试想，如果消费者在一个拼购群买过变质的水果，不仅面临消费者因体验差而口口相传的风险，还将面临众多客户退货索赔等一系列售后服务的问题。

生鲜的保鲜期往往很短，社群平台经营的商家，在细分品类上虽拥有优势，却往往由于城市开拓速度过快、生鲜供应链的标准化滞后以及区域内整合能力不足，成为制约社区团购发展的瓶颈，进而难以支持社区团购消费者对生鲜品类的所有需求。

第三、社区团购模式对“团长”运营和服务水平的要求较高，比较难招到合适的人选。“团长”工作包括管理社群、商品推荐以及提醒顾客提货。“团长”的作用更像是虚拟发货点和团购发起人。

团长通过微信社群，会迅速收到自己所负责的社区订单，平台的另一头，则可以直接联系原产地直采发货，他在社群里推荐商品的作用相当关键。通过这样的模式，实现较低履约成本和生鲜配送低损耗。

当下的“团长”大部分是兼职工作，时间和工作压力往往很大。一方面要密切关注微信群的动态，另一方面也要思考如何促进消费、提供周到服务、解答咨询，以及如何处理纠纷和协助售后。

目前，团长的薪资往往不高，如果社群成员消费力不足，那“团长”的付出和回报就可能明显不成正比。“团长”服务质量存在不稳定因素的情况下，如何触发和唤醒末端用户，也是值得思考的问题。

## 4.2可重用的系统，与要求之间的差距

我们小组对市场上目前存在的应用程序进行调研分析，寻找到可参考的软件有兴盛优选、美团优选、橙心优选、多多买菜等。

当下社区团购玩家呈现群雄逐鹿，各有干秋。在业务版图上，呈现出明显的区域性特点，尚无全国性龙头，且由于公司战略等因素在各地运营深度有显著差异。

当前华中、华北、华南、西南、华东、东北等地区都有较多公司入驻。在运营深度上，创业公司如兴盛优选、十荟团、同程生活多已在核心区域深度下沉，电商和O20公司在大部分经营区域尚处于拓展阶段。

兴盛优选—社区团购的发展者，具有门店基因的创业公司翘楚，有比较完整的社区团购供应链与社区门店。

美团/美团优选——具利用互联网基因成长起来的巨头，擅长终端组织能力拓展，不求低价更重视对组织培养和业务运营。

滴滴/橙心优选——跨界入局谋增长，聚焦组织在中心城市运营能力。

拼多多/多多买菜——与现有业务在货源和用户群上有两大重叠环节，擅于助力爆品低价特性进行扩展。

阿里系——四线赛马+投资扶持，阿里当下采取赛马策略，多支团队在进行社区团购的尝试，包括盒马、零售通、菜鸟驿站、饿了么等，但多数在早期阶段；此外，公司积极投资了十荟团等。

只有盒马具某方面优势并获集团支持，盒马优选落子华中。在疫情期间，盒马将部分到店业务改为自提，给社区团购运营积累了一定经验。同时盒马模式已经在一线城市得到证明，整个团队对生鲜零售业务有认知。

## 4.3可选择的系统方案1

1. 方案

Java+ SpringBoot + Mybatis + Flutter + MySql +阿里云服务器

2. 缺点

原生开发上手难度较大，要想实现目标效果需要很大时间和精力

3. 优点

开发出来的软件性能较好。

## 4.4可选择的系统方案2

1. 方案

Vue + SpringBoot + MySql +阿里云服务器

2. 缺点

H5渲染的APP性能上不及原生开发

3. 优点

Vue简单易学且最终基本能实现预期效果。

## 4.5选择最终方案的准则

最终选择：系统方案２

原因：

1. 使用H５方式渲染APP，整套搭建学习成本较低，所以我们从中选择时间成本花费较低的方案。

2. 能够确保实现预期功能及效果

# 5所建议的系统

## 5.1对所建议的系统的说明

我们小组希望在以Android（或iOS）操作系统为基础，通过前端的用户指令操作，与数据库进行交互，达到信息的处理，实现用户数据的实时更新，以及在交流区域存在共同的数据操作区域来满足用户的基本需求。

产品名称：社区团购

编程语言：Java、HTML、JavaScript、vue

系统应达到的功能应包括：

我们产品是一款社区团购App，用户分为团购发起者与团购参与者。

团购发起者端功能如下

1、 开团模块，主要是团长将商品信息分享至社群进行推广。

2、 订单模块，主要是查看订单（包括全部、待收获、待提货等），可以进行退款/售后操作。

3、 钱包模块，主要是查看佣金收入明细，钱包余额，提现等。

4、 消息模块，主要是接收到货信息等。

5、 个人信息模块，主要是管理个人信息等。

团购参与者端功能如下

1、 商品模块，主要是浏览热销商品、超值商品、上新商品等，可以根据商品类别进行查看。商品信息展示以信息为主。

2、 购物车模块，主要是用户加购心仪商品进购物车，可以对购物车内的商品进行删改并进行结算。

3、 订单模块，主要是查看订单（包括全部、待付款、待提货等），可以进行退款/售后操作。

4、 消息模块，主要是接收商品到货信息等。

5、 个人信息模块，主要是管理个人信息、位置等。

## 5.2数据流程和处理流程

## 5.3与原系统的比较(若有原系统)

## 5.4影响(或要求)

### 5.4.1设备

PC端： Windows 8/10操作系统PC机

移动端：Android 系统手机、IOS系统手机台

### 5.4.2软件

1. 操作系统：Windows或Mac

2. 数据库：Mysql5.7、Power Designer、Navicat

3. 原型UI设计：Axure RP、墨刀、Photoshop

4. 配置管理：Github Desktop

5. 文档编写：Office、Project、Visio

6. 服务器：阿里云服务器、防火墙和反病毒软件

7. 集成开发环境：HbuilderX

### 5.4.3运行

PC机上使用虚拟机进行开发测试。

Android和iOS系统手机进行运行测试。

### 5.4.4开发

目前计划使用uni-app开发跨平台app

为了支持所建议系统的开发，将随时与用户保持联系，沟通交流并接受反馈意见。

开发时使用自己的计算机资源。

此系统的开发只在团队内进行，保证源码私密性。

### 5.4.5环境

### 5.4.6经费

### 5.5局限性

# 6经济可行性(成本----效益分析)

今年年初的疫情对于社区团购来说，可谓是切切实实的“危中有机”。艾媒咨询报告显示，2020年社区团购市场发展迅猛，市场规模预计将达720亿元，同比增长高达112%。同时，社区团购市场持续下沉，有望在2022年达到千亿元级别。

“长远来看，社区团购，我们始终认为它是一个万亿元级别的市场，无论是对供应端的改造还是解决家庭市场老百姓的买菜问题以及解决就业问题，都有非常大的前景和市场，但是这个场景改造一定是循序渐进的。”兴盛优选上述负责人说。

## 6.1投资

包括基本建设投资(如开发环境、设备、软件和资料等)，其他一次性和非一次性投资(如技术管理费、培训费、管理费、人员工资、奖金和差旅费等)。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 成员薪资预算 | | | | |
| 成员 | 时薪RMB | 周工作小时数 | 总工作周数 | 总薪资／RMB |
| 刘书宇 | 88.8 | 30 | 16 | 42624 |
| 梁泽生 | 66.6 | 30 | 16 | 31968 |
| 彭昕怡 | 66.6 | 30 | 16 | 31968 |
| 张安硕 | 66.6 | 30 | 16 | 31968 |
| 谢子文 | 66.6 | 30 | 16 | 31968 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 费用预算 | | | |
| 人力资源 | 项目经理薪资 | 42624 | 总计：172046RMB |
| 项目成员1薪资 | 31968 |
| 项目成员2薪资 | 31968 |
| 项目成员1薪资 | 31968 |
| 项目成员4薪资 | 31968 |
| 管理费用 | 服务器租用 | 50 |
| 平台上架费用 | 500 |
| 其他 | 团建费用 | 1000 |

## 6.2预期的经济效益

通过推广发布广告、个人付费、流量收费来维持App应用程序的运营，并通过内置服务链接带来大量用户到其他关联产业。

### 6.2.1一次性收益

### 6.2.2非一次性收益

1. 其他企业或者组织投资

2. 广告收入

### 6.2.3不可定量的收益

### 6.2.4收益/投资比

### 6.2.5投资回收周期

## 6.3市场预测

# 7技术可行性

本公司现有资源(如人员、环境、设备和技术条件等)能否满足此工程和项目实施要求，若不满足，应考虑补救措施(如需要分承包方参与、增加人员、投资和设备等)，涉及经济问题应进行投资、成本和效益可行性分析，最后确定此工程和项目是否具备技术可行性。

社区团购是一个数据应用，通过数据积累，构建消费者画像，从而反馈、优化供应链。

初期通过墨刀做原型开发。

通过html+css+js三大件开发h5渲染的APP，使用spring boot等做后端开发，使用MySQL存储数据。

|  |  |
| --- | --- |
| 要求 | 实现方式 |
| 服务器 | 阿里云 |
| 前端框架 | Vue、Bootstrap |
| 平台 | Android、iOS |
| 后端框架 | Spring boot |
| 开发软件 | VS Code、HbuilderX |

我组讨论决定前期使用快速模型明确用户的需求，总体使用瀑布模型执行项目。

项目要求多轮原型反馈，我组经过讨论决定使用墨刀进行原型的设计和修改。

我组已经购买一个2G的阿里云，能够提供给前端和后端部署

根据项目的功能要求以及结合人群的使用习惯，我组讨论决定将项目做成移动端。

# 8法律可行性

系统开发可能导致的侵权、违法和责任。

社区团购“九不得”新规出台：

一是不得通过低价倾销、价格串通、哄抬价格、价格欺诈等方式滥用自主定价权。在依法降价处理鲜活商品、季节性商品、积压商品等商品外，严禁以排挤竞争对手或独占市场为目的，以低于成本的价格倾销商品。

二是不得违法达成、实施固定价格、限制商品生产或销售数量、分割市场等任何形式的垄断协议。

三是不得实施没有正当理由的掠夺性定价、拒绝交易、搭售等滥用市场支配地位行为。

四是不得违法实施经营者集中，排除、限制竞争。经营者集中达到国务院规定申报标准的，应当事先申报，未申报的一律不得实施集中。

五是不得实施商业混淆、虚假宣传、商业诋毁等不正当竞争行为，危害公平竞争市场环境。严禁编造、传播虚假信息或进行引人误解的商业宣传，损害竞争对手的商业信誉、商品声誉，欺骗、误导消费者。

六是不得利用数据优势“杀熟”，损害消费者合法权益。

七是不得利用技术手段损害竞争秩序，妨碍其他市场主体正常经营。不得利用服务协议、交易规则以及技术等手段，对平台内经营者在平台内的交易、交易价格以及与其他经营者的交易等进行不合理限制或附加不合理条件，或者向平台内经营者收取不合理费用。

八是不得非法收集、使用消费者个人信息，给消费者带来安全隐患。

九是不得销售假冒伪劣商品，危害安全放心的消费环境。

# 9操作可行性

用户单位的行政管理和工作制度；使用人员的素质和培训要求。

用户大多为一个社区的居民。进行社区团购模式需要选出团长，团长将所需商品按时按点送上门，买主省时省力更省心。团长大多社交kol，挑货买货经验丰富，可协助居民下单，好事共享。

拼多多的多多买菜，橙心优选等APP都推出过社区团购的相关功能，我组项目的相关功能设计，界面可以参考其进行初步的设计。

大部分的人都拥有智能手机，移动端便于用户的下载和使用。

# 10其他与项目有关的问题

未来可能的变化。

# 11注解

本章应包含有助于理解本文档的一般信息(例如原理)。本章应包含为理解本文档需要的术语和定义，所有缩略语和它们在文档中的含义的字母序列表。

APP：手机软件，主要指安装在智能手机上的软件，完善原始系统的不足与个性化。使手机完善其功能，为用户提供更丰富的使用体验的主要手段。

Vue：一套用于构建用户界面的渐进式JavaScript框架。

MySql：一种关系数据库管理系统，关系数据库将数据保存在不同表中，增加了速度提高了灵活性。

Spring Boot：由Pivotal团队在2013年开始研发、2014年4月发布第一个版本的全新开源的轻量级框架。它基于Spring4.0设计，不仅继承了Spring框架原有的优秀特性，而且还通过简化配置来进一步简化了Spring应用的整个搭建和开发过程。

# 附录

附录可用来提供那些为便于文档维护而单独出版的信息(例如图表、分类数据)。为便于处理附录可单独装订成册。附录应按字母顺序(A，B等)编排。

# 版本历史

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 日期 | 作者 | 版本 | 更改内容 |
| 2021/03/13 | 谢子文 | v0.1.0 | 构建文档大致内容 |
| 2021/03/14 | 谢子文 | v0.1.1 | 优化 |
| 2021/03/17 | 谢子文 | v0.1.2 | 完善 |
| 2021/03/20 | 谢子文 | v0.1.3 | 完善 |
| 2021/03/21 | 谢子文 | v0.1.4 | 完善 |