



# L Fair 可行性分析 v4.0

作者：曾山

联系方式：2583778845@qq.com

日期：2022/12/24

## 一、市场/背景调研

### 1. 读者方面：



2021 年全国国民阅读调查报告显示：“数字读者”人均每天超过 40 分钟。调查的阅读指标显示，成年在线阅读接触群体人均每天在线阅读时长超过 40 分钟。此外，数字阅读率首次超过传统阅读率。种种数据表明，我国国民对阅读的需求日益增长，并且阅读方式由纸质阅读逐渐转化为数字阅读。

**满额减**

**毛姆短篇小说全集(共7册)**

(英) 毛姆

¥ 50.00

安东尼·伯吉斯曾说“毛姆真正的天赋，都在他写的”

**满额减**

**翁贝托·埃科重要代表作品集(套装共12册)**

翁贝托·埃科

¥ 235.00

★享誉世界的“欧洲公共知识分子”，20世纪耀眼的

**满额减**

**云边有个小卖部 张嘉佳2018作品**

张嘉佳

¥ 9.99

让刘十三陪着你，走云边镇的春夏秋冬，见证每一

**满额减**

**爱伦·坡短篇小说集**

(美) 埃德加·爱伦·坡...

¥ 2.29

在人类共同的精神世界，爱伦·坡的想象力和冒

**满额减**

**世界\*佳微型小说精华(套装共4册)**

马金诚编译

¥ 2.99

暂无相关内容

**满额减**

**战争和人：全3册 第四届茅盾文学奖获奖作品**

王火

¥ 29.99

《茅盾文学奖获奖作品全集：战争和人（1-

当当网年度销量最佳的文学作品

从读者对书籍的选择中可以看出，而读者对于阅读书目的选择不仅仅局限于国内，而更多地开始希望能够阅读到世界各国的优秀文艺作品，可看出读者对于阅读各国文艺作品的需求正在不断的上升。面对这种稳步上升的需求，一个满足读者对各类作品阅读需要的网站显得十分有必要。

2. 作者方面

图表 1： 2016-2020年中国网络文学市场规模(单位：亿元，%)



近年来，中国网文市场不断扩张，自由写作者数量逐年上升，而他们迫切需要一个合适的平台发布自己的作品。其目的一方面为自己赚取知名度和稿费，甚至被投资人选中自己的原创 ip；另一方面作者也需要一个与志同道合之人分享自己想法与观点的途径。

与此同时，阿菩也提出了目前面临的困境，最为明显的是网络写作过度商业化，“现在什么题材热门就写什么，以前是没有钱作家也愿意写。另一方面，现在网络文学的出版物总量不断增加，但实际上好书却寥寥。现在的大神级作品，都像是工业化模子印刷出来的，因为好卖成了唯一的创作风向标。”阿菩认为，目前的状况需要网络作家自身保持警醒。

作家谈网络文学困境

目前，这些创作者的选择一般是传统的网络阅读平台，如起点、番茄或是七猫等在线平台。这些平台拥有流量大，互动性强，用户粘着性高等特点，因此成为了很多写手的首选。但是，过大的流量也带来了一些问题。作者人数过多，编辑很难花费太多精力对作品进行阅读和评判。因此，作品的质量参差不齐，一些真正有思想有深度的作品容易被网红流量爽文埋没。这些网站的大部分读者的目的也仅仅是“图一乐”，盲目地追求流量大，阅读体验较好的网红作品。对于真正想要创作出优秀而富有深度作品的作者来说，这些网站无疑不是上乘之选。因



此一个对标有高级品味形象，着重优质作品的原创阅读网站亟待出现。

### 3. 投资者方面

投资人选择在面对市场上众多的文艺作品时，选择一个合适的 ip 尤为重要，一个优质且为大众所接受的 ip 可以为他们带来可观的收入。其原因在于优质 ip 具有庞大的粉丝群体。若改编成电影，由于粉丝效应的存在，势必会带来较高的粉丝票房。因此，投资人对优质 ip 的选择有着极高的要求，直接关系其投资收益。

#### 一、去中介化

即使站在2020年，仍然有很多IP人创业的第二个想法，是“去中介化”，即创建知识产权界的“滴滴打车”这样的商业模式，通过构建平台让需求和供给双方完成对接，而平台提供入口、分配订单、监控流程等服务。

然而这些并不是最根本的原因，**这个商业模式最大的硬伤其实更在于：精准流量不足。**换句话说，**并不存在一个足够大的精准用户群体，能够愿意持续为“去中介化”的知识产权服务买单。**

#### 知乎评论

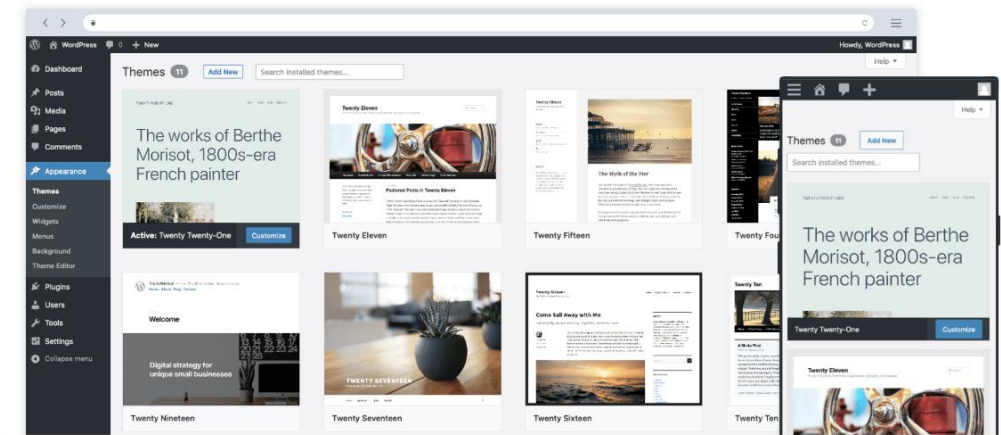
如上文所谈，当前市场上主流的网络阅读平台上流行的作品，一方面不一定是真正具有深度的优秀作品，可能是一定时期内风靡的爽文；另一方面，该作品不一定适合改编成为大众喜闻乐见的优秀作品，其中可能含有一些社会接受度较低的烂俗内容。如何在众多作品中选择高质量的作品成了投资人的头疼事。目前市场上尚未出现对标高质量优质文学作品的阅读平台，而这样的阅读平台的筛选作用显得尤为关键，因此投资人迫切需要这一类的网站来减少自己选择作品时的压力，L Fair 的出现有望帮助投资人摆脱这一困境。

## 二、技术调研

### 1. 综述

近年来，随着互联网技术的蓬勃发展，各种新技术如雨后春笋般不断涌现。不论是对于个人还是团队，开发一个可以上线运行的网站已经不再是一个遥不可及的愿望。这得益于网站开发技术趋于成熟，包括但不限于多种前后端框架以及中间件、可视化网站搭建平台，一键部署网站的软件等。这些技术的出现无疑大大简化了开发过程、降低了开发难度，为 L Fair 的开发、部署以及上线提供了足够的技术支持。

美观的设计，强大的功能，助您自由发挥心中所想。WordPress  
既是免费的，也是无价的。



一款免费的一键式搭建网站软件 wordpress

## 2. 技术难点分析

本项目主要的技术难点是兴趣推荐功能。目前主流的技术为使用人工智能 AI 训练的方法，通过收集用户阅读书目的类型、内容、作者等多个维度的信息，匹配用户可能感兴趣的书籍，从而达到根据用户的阅读喜好达到自适应推荐的目的。对于 L Fair 而言，网站运营前期用户流量小，难以收集到大量用户数据进行 AI 训练，故推荐效果可能并不理想，甚至会起到反效果。可考虑在网站流量增大后逐步完善本功能。

## 3. 总结

总结而言，基于现有的技术手段，开发一个在线阅读平台的成本和难度均在可接受范围之内。本项目主要功能都已经拥有成熟的技术路线和方法，原创发布、相关搜索、兴趣推荐等功能都能够得到较好的实现，故在技术上 L Fair 的开发具有可行性。

# 三、产品分析

## 1. 竞品分析

对于在线网络阅读平台，我们选择了起点中文网，世界名著网这两个具有代表性的平台进行分析。

“起点中文网”是国内最大文学阅读与写作平台之一，经过十余年年的打拼和奋斗，建立了完善的以创作、培养、销售为一体的电子在线出版机制，成为国

内最大的网文原创平台，多年保持业界第一，树立了业内具有影响力的行业领导地位。

起点中文网主打的作品类型主要为网络小说，这类作品十分适合当下快节奏的生活，是许多年轻人放松时的首选阅读类型。一些优秀的网文作品可以吸引大量读者浏览网站进行阅读，并时刻关注作品的最新进展，因此网站流量大，用户粘着性高。同时，起点中文网拥有数量庞大的写作者，可以源源不断地产出作品，以维持网站的高流量。起点中文网面向的受众主要是喜爱流行网文的读者和渴望通过网文赚取稿费 and 成名的作者，L Fair 在面对这些人群时很难得到他们的流量。但对于渴望寻求作品文艺价值的读者和作者，L Fair 可以争取到他们的关注。

世界名著网和 L Fair 面向的受众高度重合，是同领域的主要竞争对手。世界名著网提供各国优秀的文学作品，可以让读者不止局限于本国作品，而是放眼世界，这与 L Fair 的理念一致。但是世界名著网界面设计过于简陋，不具有美观性，无法让读者直观地选择自己喜爱的作品。同时，其没有为写作者和投资人提供合适的功能满足他们的需要，而仅仅满足了读者的需求。L Fair 在这些方面优于世界名著网，在竞争中处于优势，可以让 L Fair 吸引更多的受众。



世界名著网首页

## 2. 风险分析

下面对 L Fair 在开发、运营和维护的过程中可能遇到的风险进行说明。首先，在开发阶段可能出现产品研发延期的问题，对于这类问题，需要开发人员制定合适的计划，并严格按照计划执行，在出现意外状况时也需要有合适的应对机制。其次，L Fair 成功与否的重点在于能否维持自身高质量原创作品的品牌形

象，如果在网站建立初期的运营时在作品的筛选上出现纰漏，混入了一些低级趣味的作品，容易造成产品品牌崩塌，引发严重后果。针对此问题，审稿人员需要加强对作品，尤其是创作者发布的原创作品的审核，通过细致的审核可以有效规避这一风险。最后，网站上线以后可能出现流量不大，没有知名度的问题，此时需要合理调整宣传策略，例如加大宣传力度，转换广告投放平台等，力求通过这些措施扭转局面。总体而言产品风险在可控范围内，均能通过有效手段规避这些风险，因此产品有实际可行性。

### 3. 成本分析

本产品前期的研发和宣传工作需要大量成本，尤其是在宣传方面，要立足于本产品的高质量、优质作品的标签，注意作品的选择。网站的运营费用也是不可忽视的一部分，同时作者的稿费成本包括审稿人的报酬都会是一笔不小的费用。具体成本支出估算如下图所示：

支出内容 A	预估成本 A	备注 A
开发成本	6000元	按照共3位开发人员，共两月，每月1000元计算
服务器购买	500元	购买腾讯云服务器六个月使用权
宣传费用	2000元	以抖音平台投放广告费用为例，广告被展示1000次收费10元，预计在多个平台投放广告进行宣传，总费用预计在2000元-3000元左右
运营维护成本	8000元	按照两位运维人员，共四月，每月1000元计算
签约作者稿费	5000元	按照签约作者稿费平均标准每千字四十元计算，稿费开销预计需要5000元，视情况可增加稿费或者增加签约作家人数
审稿人成本	8000元	按照两位审稿人，共四月，每月1000元计算
合计	29500元	无

L Fair 预估成本表

本产品前期的主要收入来源为读者的流量变现，具体而言，通过网站品牌运营，通过广告变现、打赏变现和知识付费变现等方式得到收入。网站还可以采用付费阅读的形式，读者可以试读部分书目或者是书目的前一节/章，后续的阅读需要支付一定费用。若发展形式较好，网站获得大量知名度，来自于投资者选购ip时的中介费用也会为网站带来大量的价值。具体的收入估算如下：

收入内容 A	预估收入 A	备注 A
广告收入	40000元	按照共4个月，每月10000元广告收入计算
打赏收入	20000元	按照共4个月，每月读者打赏收入5000元计算
付费阅读收入	10000元	参考知乎平台知识付费体系，按照共4个月，每月收入1000元计算
投资者选购IP中间费用	10000元	此项收入不确定因素较大，视网站知名度和作品质量而定
合计	80000元	无

L Fair 预估收入表

#### 4. 总结

L Fair 立足于读者，作者以及投资人三者之间的协调，旨在为读者提供丰富且优质的阅读选择，为作者提供一个让自己作品被更多人欣赏的平台，为投资人提供一个选择优质 ip 的仓库。

基于上述市场调研的结果，我们可以得出 L Fair 直指三类受众的核心需求，在于同类型网站竞争时拥有自己的核心竞争力。本产品定位清晰，潜力巨大，可以同时解决三类用户的主要需求，因此本产品具有可行性。