**项目选题计划书**

**项目名称： 云印平台**

**团队名称： Eight party to gain**

**项目组长： 黄亚恒**

**项目成员： 肖 莉 郑智豪 姜亦航 汪海鑫**

**肖 磊 方旭瑞 邓召春**

**指导教师： 陈汶滨**

**编写日期：2019年04月18日**

**项目组：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **学号** | **姓名** | **角色** |
| 201731082208 | 黄亚恒 | 前端工程师（组长） |
| 201731062534 | 郑智豪 | 后端工程师 |
| 201731062514 | 肖磊 | 算法设计师 |
| 201731102211 | 方旭瑞 | 项目经理兼后端工程师 |
| 201731081716 | 汪海鑫 | 数据库设计师 |
| 201731083311 | 姜亦航 | 软件测试工程师 |
| 201731082408 | 肖莉 | 前端工程师 |
| 201731082206 | 邓召春 | 前端工程师 |

目录

[一、项目摘要 4](#_Toc527841910)

[1.1项目背景 4](#_Toc527841911)

[1.2项目简介 4](#_Toc527841912)

[二、市场分析及定位 5](#_Toc527841913)

[2.1 竞争环境分析 5](#_Toc527841914)

[2.2 竞争对手分析 5](#_Toc527841915)

[2.3 市场环境分析 6](#_Toc527841916)

[2.4 产品优势分析 6](#_Toc527841917)

[2.5 产品定位分析 7](#_Toc527841918)

[三、产品介绍 7](#_Toc527841919)

[3.1 产品功能 7](#_Toc527841920)

[3.2 产品特性 7](#_Toc527841921)

[3.3 发展方向 8](#_Toc527841922)

[四、市场与营销 8](#_Toc527841923)

[4.1客户群体 8](#_Toc527841924)

[4.2市场推广 8](#_Toc527841925)

[4.3营销策略 9](#_Toc527841926)

[4.4经营目标 9](#_Toc527841927)

[五、风险管理 10](#_Toc527841928)

[5.1技术风险及对策 10](#_Toc527841929)

[5.2潜在进入者风险及对策 10](#_Toc527841930)

[六、团队介绍 10](#_Toc527841931)

[6.1团队简介 10](#_Toc527841932)

[6.2团队组织 11](#_Toc527841933)

[6.3团队分工 11](#_Toc527841934)

# 一、项目摘要

## 1.1项目背景

随着O2O（OnlineToOffine）模式的迅速发展，“O2O”成为了现如今大家耳熟能详的热词，而同时以“O2O”为主题的互联网市场的出现也为人们提供了很多方便。例如“滴滴打车”、“美味不用等”、“饿了么”等等，使得大家在日常生活中有了很多更快捷高效的方法解决平常的一些问题，大家可以不用担心因为时间的不充裕而影响生活质量的问题，很大程度上减轻了人们生活中的压力。

而对于在校大学生，繁重的学业，精彩丰富的社团生活，几乎是将他们的可自由支配时间压缩到最低。而无论是在学习还是在生活中，都有着大量的文档需要打印。在传统的线下打印模式情况下，我们经常看到在放学的高峰期，学生扎堆排队打印的情况出现，在等待的过程中慢慢无意义的消磨着仅剩无几的可自由支配时间。并且很多需要被打印的文件都不是要自留，那么在送文件的路上，时间流逝浪费。另外，作为一名学生，时常会有很多的资料需要自己找寻，以及同一所学校所用的资料大体相同，很多文档模板也都要求一样。甚至，还有些活动需要广告的设计，而大学缺乏设计人才。

在这样的背景下，我们响应国家“互联网+”的号召，将互联网+线下终端为一体的立体化信息服务的提供与制作相结合，为在校大学生提供一个基于线上打印服务为主，共享资料以及广告设计为辅的云印平台。

## 1.2项目简介

云印平台是一个为在校大学生提供线上打印服务、共享资料以及广告设计的平台，它借助于微信小程序实现。此平台将互联网+线下终端为一体的立体化信息服务的提供与制作相结合。据我们了解，现在大学生学业繁重，社团活动丰富多彩，在学习和社团活动中各类纸质文档需求量较大，但是学校线下打印店数量有限且受营业时间限制，店内经常出现排长队打印的情况。基于此种状况，我们设计了一款线上打印的小程序，该程序能够满足用户在线打印服务的需求。此外，我们还增加了资料共享与广告设计的功能，以满足更多用户的需求。

# 二、市场分析及定位

## 2.1 竞争环境分析

目前为止，还未出现一个能将线下打印店的多项服务同步到线上完成的平台，所以急需一个如此平台来将线下打印业转化为O2O模式。

## 2.2 竞争对手分析

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **名称** | **优点** | **缺点** |
| 打印网站 | 已经推广在北京地区使用，专注于线上打印且该项目已经较为成熟。 | 用户需要进入网页注册登录后才能使用，绝大多数用户会觉得额外登录网站麻烦，无法保障信息安全；功能单一化。 |
| QQ群联系 | 如今每个人都用QQ，所以交流极其方便。 | 商家无法批量处理文件信息；顾客无法保证文件被实时收到 可能导致文件丢失；如果商家账号被盗，可能导致大量用户信息被泄露。 |

## 2.3 市场环境分析

（1）在大学校园里，会有很多人使用我们的产品。他们可以通过线上提交打印资料以节省去线下打印所花费的多余时间。

（2）在一般上课时间，商家打印机多空闲，而线上接受任务可以使打印机不存在高峰打印时期，一直都可以接受文档打印，以提高打印机的使用效率，所以商家也会乐于使用我们的产品。

（3）有些通用性很强的资料，用户可以在本平台进行共享。

（4）“O2O”模式相对成熟，我们可以借助前人经验。

（5）“共享”市场已经相对成熟，为本产品的推出提供了市场可能。越来越多的人愿意使用“共享”产品，来提供生活质量。

## 2.4 产品优势分析

（1）节约用户时间

顾客通过在云印平台线上下单打印服务，商家可提供线下配送服务，支持送货到指定地点，避免用户在路上浪费过多时间。

（2）提高传统打印的效率

学生通常在下课等时间扎堆打印，而线上提交文档打印可以避免打印机上课阶段空闲问题，进而拒绝高峰期的出现，从而实现打印效率的提高。

（3）共享资源

我们提供了一个共享平台，供用户实现资源共享，容易找到各种资料。

（4）广告设计

为用户和设计师提供一个交流平台，降低线下沟通成本。

（5）基于微信小程序实现

免注册，免登录，能有效保证用户信息安全，此外，小程序操作简单 ，方便快捷。

## 2.5 产品定位分析

（1）产品目的

为有打印需求的顾客以及线下打印店的商家提供一个在线平台，实现线上打印的目的；为使便携找到通用资料提供一个共享平台，实现资料共享的目的；为解决广告设计的问题提供一个交流平台，实现在想广告设计的目的。

（2）目标人群

不限人群，但以大学生与线下打印店商家为主，任何人都可以享用我们的产品。让线上打印有更多的可能性，让共享资源有更多的丰富性，让广告设计有更多的多彩性。

# 三、产品介绍

## 3.1 产品功能

（1）线上打印

用户将需要打印的资料上传到小程序中并自主选择送达地址及时间，打印店后台接受到订单信息后及时为用户处理打印信息。

（2）资料共享

用户可以通过分享的方式将个人所有资料上传到资料共享库中，同时拥有浏览和下载其他用户上传的资料的权利。

1. 广告设计

用户将需求描述发送到平台，设计师在后台接收到用户需求，双方通过线上交流明确产品定位并在产品生产中实时进行交流以便获得最优方案。

3.2 产品特性

本产品为服务性质的平台，是一款既为用户提供便捷线上打印的服务，也为用户提供了资料共享以及广告设计的小程序。

## 3.3 发展方向

努力为用户提供最好的体验，发展更完整的功能，提供更加人性化的交互体验。将有关线下打印店的多个功能一体化，顾客通过本产品就可以线上完成有关线下打印店所提供服务的所有的操作。比如线上打印、资料共享、广告设计等。还可以添加一个用户评价功能，然后作为本产品的使用反馈，来为本产品提供改进方案有力支撑。

# 四、市场与营销

## 4.1客户群体

本款产品面向的客户群体为所有有打印等需求的顾客与线下打印店商家。尤其是那些时间稀缺的大学生群体，有众多的打印需求及资料查找需求。也同时为部分不出名的设计师提供了一个接单平台。

## 4.2市场推广

1. 线上推广
2. 与学校公众号合作进行宣传，提高平台知名度；
3. 利用团队成员的人满资源在在朋友圈、QQ进行宣传和推广；
4. 在校内论坛、学校贴吧、发帖两种方式发帖推广，联系来论坛管理员做一些活动推广。定期维护好自己的贴子，及时回答用户提出的问题，搜集用户反馈的信息，以便下个版本更新改进；
5. 线下推广
6. 通过横幅、展板、海报或传单等方式进行宣传；
7. 与校内社团或学生会合作；
8. 与校内线下打印店合作；

## 4.3营销策略

1. 用户花费较低

基于O2O模式的运营，我们作为一个平台，为顾客与商家提供了便利。此时我们借鉴已有的O2O平台盈利模式，平台不额外收取顾客费用并不定期发放优惠券等给用户提供便利，留住顾客。而商家会因为此平台接受到更多的打印项目，甚至可以考虑减少线下场地的租用款项等，以此以更少的成本赚更多的钱。平台就从商家接单中抽取部分作为平台使用费用。给顾客、商家、平台创造一种三赢局面。

（2）运营成本较低

本产品的运营成本较低，主要成本为小程序云端设备支持。其次，运营中需要少量人力进行程序维护管理。相比起线下交流所浪费的时间成本，此些成本可以说是微不足道。而我们可以在发展用户过多后，适量的在页面中接一些不令人反感的广告，以支付运营成本。

## 4.4经营目标

本产品以方便大众为宗旨，主要提倡大家通过增加使用本产品的方式，减少不必要时间的浪费，以及资源的共享。

本产品不以盈利为目的，所以只收取商家的少量服务费，来供本产品线下部分的运行维护。其次，会在盈利中抽取部分资金用于共享资源项目，如买下知网的资料供大家免费查询等。

# 五、风险管理

## 5.1技术风险及对策

1. 软件技术风险

由于大家都是新手，对于团队软件开发毫无经验。需要大量时间进行前期的学习准备，而在后期开发过程中也会遇到或多或少的问题。学习与解决问题需要花费时间，在进度上有影响项目开发效率的风险。

团队成员具有较高的学习能力，可以通过在网上学习或者向老师求助，及时解决大部分问题。对于暂时不可解决的问题，可以规避。

1. 硬件技术风险

基于微信小程序平台做一个项目开发，后台借助于腾讯云中的工具，相对风险较小。

## 5.2潜在进入者风险及对策

本产品由于盈利较小，而且对市场的需求量不明确，在初期投入市场过程中，担负着在运行和维护方面的风险。

本款产品为了推广更多用户，采用了更加亲民的服务费用，以O2O的模式运行，如果想要保证不亏损，就需要严格控制成本，小程序的技术和实体设备方面需要不断优化以减少成本。

# 六、团队介绍

## 6.1团队简介

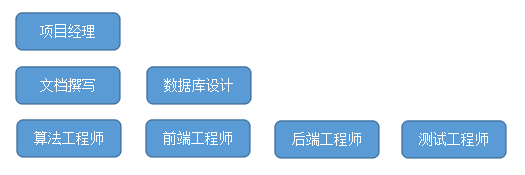
（1）团队名称：Eight party to gain；

（2）团队人数：8 人 ；

（3）团队准则：Just Do It；

（4）团队特点：男女均衡 全员新手 初生牛犊不怕虎；

## 6.2团队组织



## 6.3团队分工

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **队员姓名** | **队内身份** | **主要任务** |
| 黄亚恒 | 前端工程师 | 负责前端的开发 |
| 肖磊 | 算法工程师 | 负责算法学习、设计及开发 |
| 邓召春 | 前端工程师 | 负责前端的开发 |
| 汪海鑫 | 数据库设计 | 负责数据库的设计 |
| 姜亦航 | 测试工程师 | 负责程序的的测试 |
| 肖莉 | 测试工程师 | 负责程序的的测试 |
| 郑智豪 | 后端工程师 | 负责后端的开发 |
| 方旭瑞 | 项目经理、后端工程师 | ①规划项目进程  ②组织会议、分配任务  ③负责后端的开发 |