**Six Degrees of Separation**

——六步世界（暂定）

* **思考的原点**

在电商网站上购物，物品的价格本身不高。由于它的价值不高，作为价格敏感性的用户，很容易因为运费的原因放弃购买。为了转化这类用户的购买愿望为实际的购买行为，这里的解决方案是提供一个人际关联的物流网络，通过朋友间热心传递的方式，免费地为用户构建一个私人定制的物流网。低价值、易传递、时间不敏感的物品可以依赖于这个网络进行传递，同时这一传递的活动又可以增进朋友间的关系，获得更为广阔的人脉。

* **最终的商业形态**

当应用被（微信或者QQ）用户接受大规模使用后，它的商业价值就能够体现出来。它将是一个可以被当前各个电商接入的平台，作为现有物流体系的一个有益的补充形式存在。应用可以有多种存在形式，例如微信公众号、Android/IOS的专有APP、还有网页客户端，方便用户随时随地的下载使用。同时，这个网络就像一个Internet，端到端的连接是动态的，多路径的。用户可以从中选取适合自己的路线，结识新朋友，拓展社交网络的广度和深度，获取无穷的乐趣。物品传递只是这个网络价值的副产品。

* **目前的策略**

上述网络从无到有，需要时间和工具去培育。为了实现这一目标，我们目前的思路是在微信、QQ用户间传递虚拟物品，例如，电子贺卡、语音、图片。以游戏的方式，把用户吸引到这个网络上来。

* **游戏的内容以及玩法**

把用户比作点，关系比作线。游戏本身就是在确定的时间范围内建立一条到指定点的长线。

* 内容

1. 支持明星

用户给喜爱的明星送出祝福。譬如明星生日或者明星遇到特殊事件需要支持。

1. 支持自己

测试自己的受欢迎程度。具体是用户看能不能通过网络构建一个到自己的人脉闭环。

1. 朋友竞技

到指定的一个人。用的时间少、中间连接线的数量少者获胜。

* 玩法

从点到点的线，可以用户选择自己构建，也可以让系统自动构建。最终都能够让用户实现互联。

1. 主动出击型

用户以自己为起始点，从自己的朋友圈中选取一位作为下一个点，然后游戏交给下一位，游戏继续。结果可能是离你的目标点可能越来越近，也可能越来越远。如果时间超出，目标点没法到达，游戏失败。

1. 系统处理型

从用户点到目标点的连线是有系统根据当前的网络以及用户朋友圈的情况，随机选择的。用户在这个过程中，只需要对系统推荐的点或者路线进行选择即可。

1. 混合型

用户在上述两种方式的使用过程中的任何时刻都可以自由切换到另外一种模式。譬如，起初用户是自己选择的朋友圈作为下一个点，然后他/她选择系统帮助，系统给他推荐下一个点，接着用户又回到自己选择模式。

* **困难以及方案**

任何新事物的推出必定会遇到各种各样的问题和阻力，要有充分的心理准备。困难有两种，一种是技术，一种是非技术。

* 技术

目前的成员没有这类移动开发的经验，尤其是移动游戏类的开发。学习的曲线会相对比较长。还有的就是作为开发平台，他们的接口是否稳定，能不能支持这样的模型，都要我们去确认。

* 非技术

首先是人员构成。我们的人员是否能够作为一个团队，有待考察。还有就是像微信、QQ这样的平台是否支持这样以用户数据挖掘为内容的应用是未知数，毕竟这是他们业务的核心。任何用户数据的流逝都会引起他们的反应。