

闲鱼 APP 产品分析报告

一. 产品基本信息

产品名称	闲鱼
产品版本	Android 6.5.50
体验环境	Android 8.0.0
体验时间	2019.9.27
体验者	杜乔倩

二.市场背景

1.行业背景：

A．二手交易市场规模大，98%的人都有闲置物品，二手闲置交易额逐年上升；

B．二手闲置市场向三四线城市下沉，由于手机等移动设备使用时间增长，提高了下沉用户的热情，市场增长迅速；

C．竞争对手规模同样庞大，月活跃用户数达 1000 万人。

2.产品背景：

A．该产品面向闲置物品交易领域，且依托阿里的平台优势，在二手交易市场占据主导地位，月活跃用户数 2500 万人；

B . 在发展过程中，开放租房、回收与租赁服务；

C . 功能设计多元，交易与社交为一体；

D . 竞争对手核心业务主要为手机交易，市场覆盖三四线城市占比较大；

三.用户&场景分析

1.用户分析：

①年龄分布：00 后占 0.6%，90 后占 19.8%，80 后占 53.4%，70 后占 19.4%，60 后占 5.4%；

②地域分布：来自北上广深的占 33.6%，其他一线城市的占 17.9%，二线城市的占 30.0%，17.3%的人来自三、四线城市；

③消费习惯：75.9%的受访者使用过二手交易平台；在这些平台，受访者更愿意买卖电子产品（61.0%）和书籍（45.2%）；

2.场景分析：

①通过闲鱼为淘宝、天猫用户提供一键转卖、以旧换新等服务；

②在淘宝、天猫的业务中引入闲置资源循环利用的新功能；

③支付宝和芝麻信用为闲鱼提供具有针对性的信用评价判断服务和支付金融服务，具体为闲鱼通过引入用户的芝麻信用分的方式，增加用户对闲鱼平台二手交易的信任度；

四.产品分析

1.产品概述：

产品 Slogan：让你的闲置游起来

行业：二手闲置物品交易

覆盖人群：98%的人群拥有闲置物品，80%的人有过闲置交易使用体验

2.产品发展趋势：

下载量：App store 与安卓应用市场均排名第一

DAU：100 万人

MAU：2400 万

日均发布闲置物品数：200 万件

留存率：高，平台具有社交功能

3.产品历史迭代版本：

版本	更新日期	更新说明
6.5.41	2019-09-22	1、鱼塘互动体验升级啦，只有实名认证的小伙伴才能发帖及评论，让鱼塘环境更加美丽~ 2、给宝宝超赞后可以取消啦，从此放心点赞，不怕错赞~
6.5.40	2019-09-20	1、鱼塘互动体验升级啦，只有实名认证的小伙伴才能发帖及评论，让鱼塘环境更加美丽~ 2、给宝宝超赞后可以取消啦，从此放心点赞，不怕错赞~
6.5.30	2019-09-02	鱼塘内的帖子可以用图片进行评论咯！互动体验也进行了升级，来试试吧~
6.5.20	2019-08-14	宝贝视频播放支持全屏模式啦，可以点赞、私聊，体验更顺畅哦
6.5.10	2019-07-31	修复了一些bug，体验更顺畅~
6.4.90	2019-07-18	宝贝热门留言上线咯，留言区变得更加好看好玩啦~
6.3.4	2019-01-28	没有“鱼”怎么叫过年呢？闲鱼助你辞旧迎新，祝你年年有鱼！ 呈上很棒的新功能： 1、【明星们来了】 一大波明星入驻闲鱼，跟明星砍价，催爱豆发货，好嗨哟！ 2、【交易新功能】 自动回复——忙得忘了回复？屠龙刀懒得回复？设置关键词，卖得更轻松 长视频——支持上传5分钟长视频了，你可以尽情加戏展示宝贝了 3、【社区升级】 在兴趣鱼塘查看OG老炮和骨灰级玩家们的专业帖子，交有趣的朋友。 4、【租房改版】 租房页面优化，更清晰的结构展示，春节返工第一时间抢到的好房
6.3.2	2019-01-04	做了一大波体验优化！
6.3.0	2018-12-19	做了一大波体验优化！
6.2.9	2018-12-16	1、发布卡顿等基础体验优化，发布更顺畅； 2、搜索体验优化，关键字手滑输错了，小闲鱼也能猜出你想搜什么。
6.2.6	2018-10-27	双11十周年，闲鱼给大家送福利啦！ -双11合伙人，狂欢集能量，瓜分10亿红包！ -来闲鱼家园集能量，每100能量可兑换1元双11红包哦！ 1.发布基础体验优化，草稿箱优化、图片静默上传等，发布更顺畅哦 2.百币夺宝正式上线，每天大奖准时开 3.闲鱼家园正式上线，双11能量轻松得

4.结论：

产品功能由单一到广泛，二手交易市场开始，增加社交功能，其次覆盖租房、拍卖、租赁领域；针对交易安全做出改善，实名认证与芝麻信用保证；但产品三四线城市覆盖率不足，有下沉空间。

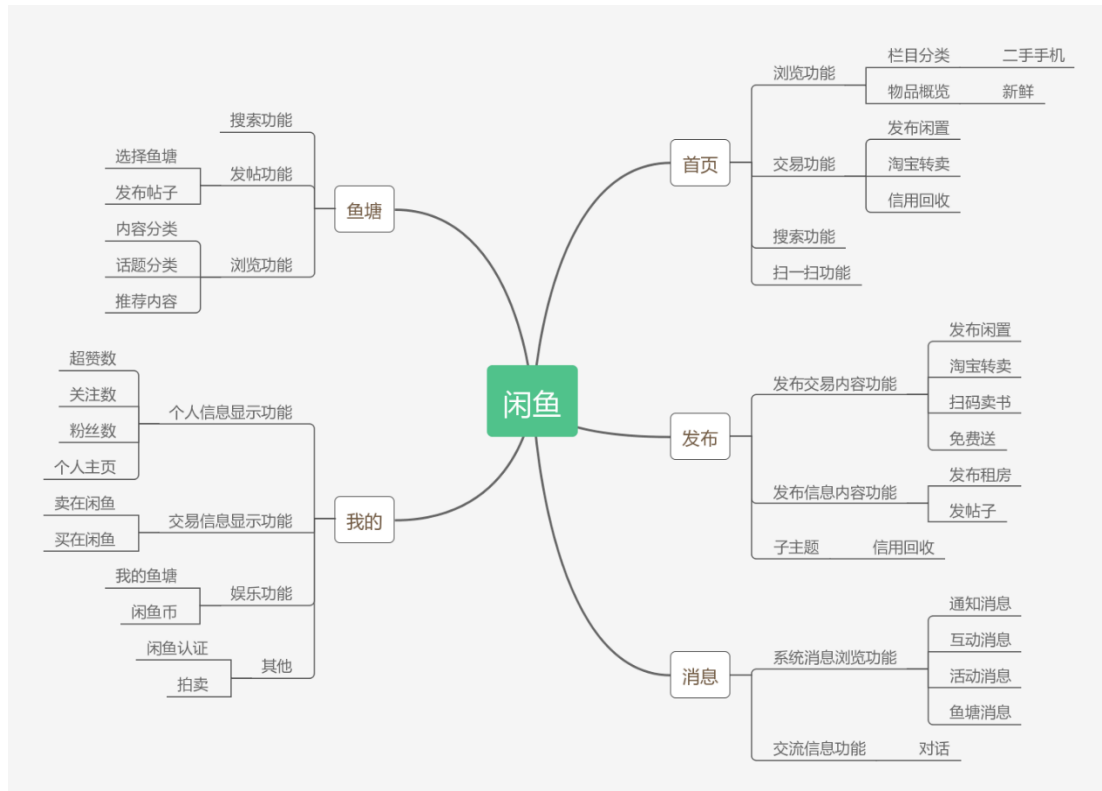
五.产品功能结构&业务流程分析

1.产品功能结构：

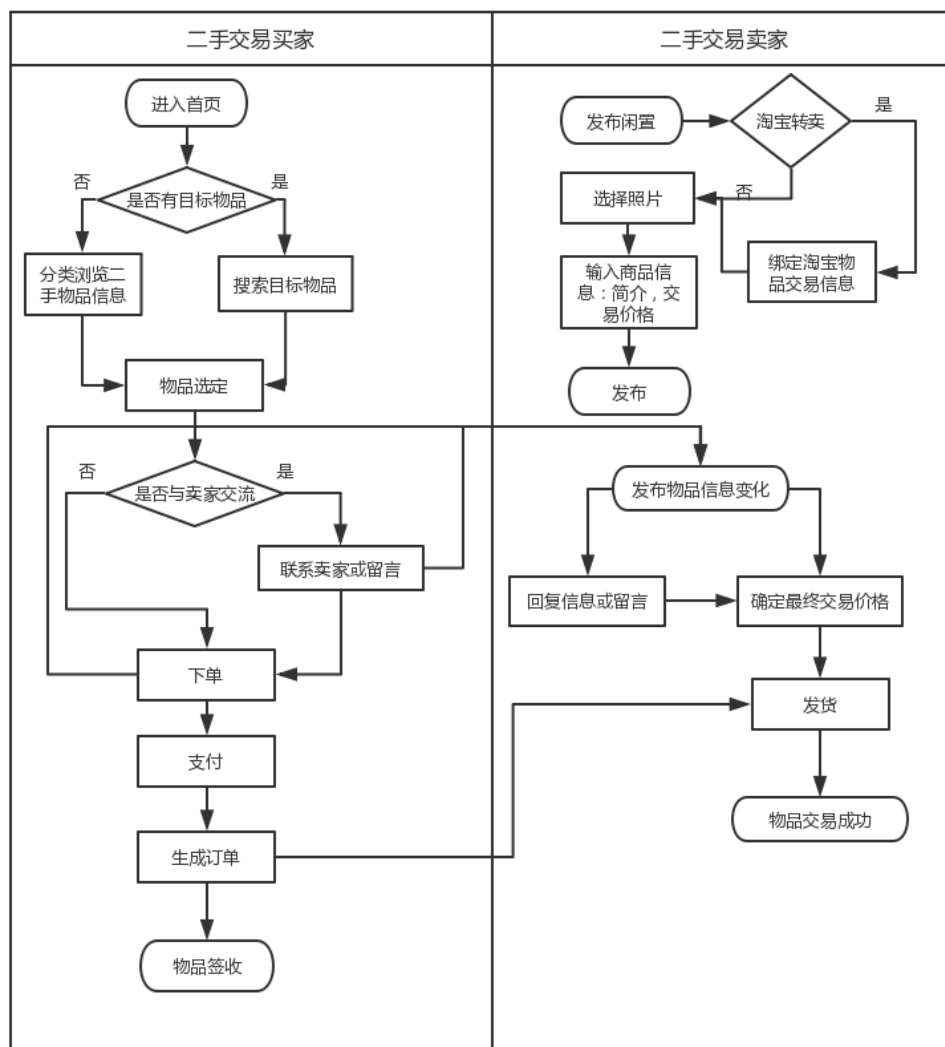
产品功能模块主要分为五大模块：1.首页 2. 鱼塘 3. 发布 4. 消息 5. 我的

五大模块均可由底部 Tag 进入。其中 1 首页是商城页，app 打开默认进入该页面；2 鱼塘是交易分区页面，借助地理或者商品种类分类浏览；3 是发布页面，可根据交易内容发布物品、租房信息或帖子；4 是消息页，分为系统消息与对话消息 5 是个人信息页面；

2.功能结构图：



3.产品业务流程：



六.产品页面分析

1.首页



2.鱼塘



3.发布



4.消息



5.我的



七.产品总结

1.优点：

①阿里巴巴利用阿里的平台的生态优势，结合自身的支付安全优势、交易流程注重用户体验的特点；对内已经与天猫、淘宝和芝麻信用等平台对接，对外也以接入了如回收宝、估吗、衣二三、爱回收等多家第三方服务机构。

② 闲鱼集自由交易、二手手机、二手车、服饰鞋包和房租租赁等的综合性二手交易于一体，并非单独针对某一项具体类目，闲鱼的能够提供的服务更为全面。

③凭借闲鱼上的“鱼塘”功能，闲鱼的社区交流功能不仅一定程度上提高了用户粘性、留存率和活跃度，还提高了用户对于闲置物品交易成功率；

2.不足：

①闲鱼对于下沉用户市场的渗透率不足。闲鱼从最开始起就对于一二线城市用户的渗透率极高，且一二线城市对于闲置交易的概念比三四线城市更强，使得发展过程中很多功能设计都偏向于非下沉用户，最终导致下沉用户市场没有非下沉用户市场活跃。

②闲鱼上频频出现交易欺诈问题。闲鱼为了解决闲置交易过程中出现的欺诈问题，虽然引入了芝麻信用体系、售后客服举报等方式，并在购买部分物品前也提供了第三方验货服务，但作为国内最大的二手交易平台仍然存在大量的欺诈问题。

③闲鱼的用户体验与服务模块设计还有发展空间，例如：面交物品模式，相较于线上专业的第三方服务机构，交易安全性和服务体验感还是存在不足的。

3.改进方案：

①打造闲置物品交易的一流平台，主要解决用户无处安放闲置物品的苦恼，使得用户通过闲鱼客户端无需繁杂交易过程和就能卖闲置，还能接触更多交易机会。

②建设功能性开发式平台，继续优化闲鱼使其集购物、出售和社区交流为一体的二手交易平台，为用户提供二手交易社交圈，开展线下同城交易。

③牵手第三方平台，闲鱼通过与阿里体系内的淘宝、天猫、支付宝和芝麻信用等进行合作，开发了 C2B 模式下包含信用回收、免费送、租房租衣等功能，与此同时接入第三方租赁平台，完善服务。