**XXXX产品**

**商业需求文档**

**版本1.0**

广州慧扬健康科技有限公司

2018年4月

**编纂记录**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 版本 | 撰写时间 | 撰写人 | 评审人 | 说明 |
| V1.0 | 2018-04-01 | 彭华达 |  | 初稿 |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

目录

[**1.** **行业现状** 4](#_Toc514227318)

[**1.1** **对当下市场环境进行分析；** 5](#_Toc514227319)

[**1.2** **如果是创新性产品，可以给出调研报告；如果是优化老产品，需提出老产品存在的问题** 5](#_Toc514227320)

[**1.3** **最后引出我们需要做什么** 5](#_Toc514227321)

[**2.** **用户需求&痛点** 5](#_Toc514227322)

[**2.1** **从多个维度（用户特征、使用场景、使用频率）去分析用户存在什么痛点，需要满足其什么样的需求？** 5](#_Toc514227323)

[**2.2** **填补了什么空白，这样对我们长期短期的价值是什么？** 5](#_Toc514227324)

[**3.** **市场分析** 5](#_Toc514227325)

[**3.1** **从宏观、微观的维度对市场进行分析；** 5](#_Toc514227326)

[**3.2** **从国外、国内的角度分析；** 5](#_Toc514227327)

[**3.3** **市场规模、发展变化、商业模式进行分析；（多采用图文结合的方式进行分析）** 5](#_Toc514227328)

[**4.** **竞争对手** 5](#_Toc514227329)

[**4.1** **市场存在直接竞品和简介竞品么？** 5](#_Toc514227330)

[**4.2** **竞品发展的情况如何，所占市场份额如何？** 5](#_Toc514227331)

[**4.3** **竞品背景、产品定位、企业愿景、目标用户分析、竞品数据分析、产品分析、运营及推广策略、盈利方式是什么？** 5](#_Toc514227332)

[**5.** **产品服务** 5](#_Toc514227333)

[**5.1** **对产品进行概述或主要功能介绍；** 5](#_Toc514227334)

[**5.2** **可以用一句话来说明产品的优势是什么；** 6](#_Toc514227335)

[**6.** **产品商业模式** 6](#_Toc514227336)

[**6.1** **从公司的发展模式、盈利模式、运营模式、推广策略等维度进行阐述；** 6](#_Toc514227337)

[**6.2** **最好能画个模型图来说明；** 6](#_Toc514227338)

[**7.** **产品发展路线图** 6](#_Toc514227339)

[**7.1** **对产品发展的节奏、步骤、版本计划、功能实现、目的诉求进行规划；** 6](#_Toc514227340)

[**7.2** **要明确每个时间点分别做什么事情；** 6](#_Toc514227341)

[**8.** **盈利模式** 6](#_Toc514227342)

[**8.1** **告诉决策层我们的产品靠什么赚钱** 6](#_Toc514227343)

[**9.** **资源评估** 6](#_Toc514227344)

[**9.1** **做这件事我们现在有哪些资源，还缺少哪些资源** 6](#_Toc514227345)

[**10.** **产品成本与收益评估** 6](#_Toc514227346)

[**10.1** **产品成本和收益评估分析；** 6](#_Toc514227347)

[**10.2** **预估出产品收支平衡的条件及时间点；** 6](#_Toc514227348)

[**11.** **风险与对策** 6](#_Toc514227349)

[**11.1** **面临的风险包括内部风险、外部风险、技术风险、行业风险、政策风险、资金风险、资金风险等；** 6](#_Toc514227350)

[**11.2** **要给出相应的对策：规避、分担、转移；** 6](#_Toc514227351)

1. **行业现状**
   1. **对当下市场环境进行分析；**
   2. **如果是创新性产品，可以给出调研报告；如果是优化老产品，需提出老产品存在的问题**
   3. **最后引出我们需要做什么**
2. **用户需求&痛点**
   1. **从多个维度（用户特征、使用场景、使用频率）去分析用户存在什么痛点，需要满足其什么样的需求？**
   2. **填补了什么空白，这样对我们长期短期的价值是什么？**
3. **市场分析**
   1. **从宏观、微观的维度对市场进行分析；**
   2. **从国外、国内的角度分析；**
   3. **市场规模、发展变化、商业模式进行分析；（多采用图文结合的方式进行分析）**
4. **竞争对手**
   1. **市场存在直接竞品和简介竞品么？**
   2. **竞品发展的情况如何，所占市场份额如何？**
   3. **竞品背景、产品定位、企业愿景、目标用户分析、竞品数据分析、产品分析、运营及推广策略、盈利方式是什么？**
5. **产品服务**
   1. **对产品进行概述或主要功能介绍；**
   2. **可以用一句话来说明产品的优势是什么；**
6. **产品商业模式**
   1. **从公司的发展模式、盈利模式、运营模式、推广策略等维度进行阐述；**
   2. **最好能画个模型图来说明；**
7. **产品发展路线图**
   1. **对产品发展的节奏、步骤、版本计划、功能实现、目的诉求进行规划；**
   2. **要明确每个时间点分别做什么事情；**
8. **盈利模式**
   1. **告诉决策层我们的产品靠什么赚钱**
9. **资源评估**
   1. **做这件事我们现在有哪些资源，还缺少哪些资源**
10. **产品成本与收益评估**
    1. **产品成本和收益评估分析；**
    2. **预估出产品收支平衡的条件及时间点；**
11. **风险与对策**
    1. **面临的风险包括内部风险、外部风险、技术风险、行业风险、政策风险、资金风险、资金风险等；**
    2. **要给出相应的对策：规避、分担、转移；**