**XXXX产品**

**市场需求文档**

**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 |  | 新建 |
| V2.0 |  |  |  | 1. 新增XXX， 2. 修改XXX |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

目录

[**1.** **用户分析** 5](#_Toc514229295)

[**1.1** **目标用户群体** 5](#_Toc514229296)

[**1.2** **用户需求痛点** 5](#_Toc514229297)

[**1.3** **用户动机** 5](#_Toc514229298)

[**1.4** **用户特征** 5](#_Toc514229299)

[**1.5** **用户场景分析** 5](#_Toc514229300)

[**2.** **市场分析** 5](#_Toc514229301)

[**2.1** **市场分析主要从目标市场：比如我们需要考虑熟人社交还是陌生人社交；** 5](#_Toc514229302)

[**2.2** **市场规模：市场体量有多大，能够做出多大的估值和市值；** 5](#_Toc514229303)

[**2.3** **市场现状：现在整个市场是怎样的，市场处于蓝海还是红海；** 5](#_Toc514229304)

[**2.4** **市场前景：分析市场发展的趋势。** 6](#_Toc514229305)

[**3.** **竞品分析** 6](#_Toc514229306)

[**3.1** **市面上的直接竞品有哪些？间接竞品有哪些？** 6](#_Toc514229307)

[**3.2** **从竞品背景、产品定位、企业愿景、目标用户分析、竞品数据分析、产品分析。** 6](#_Toc514229308)

[**3.3** **运营及推广策略、盈利方式等方面进行分析。** 6](#_Toc514229309)

[**4.** **产品需求分析** 6](#_Toc514229310)

[**4.1** **产品的定位** 6](#_Toc514229311)

[**4.2** **产品的核心功能** 6](#_Toc514229312)

[**4.3** **产品结构图、信息结构图** 6](#_Toc514229313)

[**4.4** **产品路线图** 6](#_Toc514229314)

[**4.5** **产品的功能性需求** 6](#_Toc514229315)

[**4.6** **非功能需求** 6](#_Toc514229316)

1. **用户分析**
   1. **目标用户群体**

目标用户群体指有着共同动机、行为方式和特征的目标用户集合。（比如白领的特征是：年龄在23-40周岁；学历在大学专科以上；有稳定的职业；月平均收入在3000元以上；办公地点集中在商务写字楼；地区分布在中心城市和一线城市为主。）

* 1. **用户需求痛点**

用户的痛点是什么？（比如市区打车高峰期经常比较困难？地铁到办公区最后一公里问题？购物物流时间长？购买机票途径太少？晚上孤独感比较严重，无人沟通？想买打折的商品？）

* 1. **用户动机**

\*以旅游为例：

放松动机：解除紧张感、压迫感、消除疲劳为目的；

刺激动机：寻求新的感觉、新的刺激、新的思想为目的；

关系动机：建立友谊、爱、商务伙伴关系等；

发展动机：得到新的知识、技能、阅历、尊重、提高声望或魅力；

实现动机：以丰富、改变、创造人的精神素质、价值为目的；

* 1. **用户特征**

用户特征指的是用户的特点和用户的行为，用户的特点包括人口统计信息、性格、爱好、需求特征等；用户的行为包括频率、习惯、消费。

\*以网友用户为例：

华南、华东、华北是手机游戏分布最集中的区域；

军人、学生、个人经营者、白领是手游的主要用户群体；

网友用户主要变现为“三低人群”：低年龄、低收入、低学历；

希望在虚拟世界得到荣誉感和成就感、对东方武侠文化和西方魔幻题材有兴趣、对视觉界面和UI有较高要求、有竞争欲望、喜欢交友、对奖品敏感、希望能够交易物品。

* 1. **用户场景分析**

用户在什么时间、什么地点使用我们的产品？

比如20-30岁之间的互联网从业女性，完善9点半下班回到家，洗完澡坐到床上。一天工作很劳累、工作节奏快压力大，想放松一下精神，这会她打开手机优酷想看最近的热播剧，但是她考虑到看电视剧会上瘾，于是打开今日头条，播放起头条上的短视频。

1. **市场分析**
   1. **市场分析主要从目标市场：比如我们需要考虑熟人社交还是陌生人社交；**
   2. **市场规模：市场体量有多大，能够做出多大的估值和市值；**
   3. **市场现状：现在整个市场是怎样的，市场处于蓝海还是红海；**
   4. **市场前景：分析市场发展的趋势。**
2. **竞品分析**
   1. **市面上的直接竞品有哪些？间接竞品有哪些？**
   2. **从竞品背景、产品定位、企业愿景、目标用户分析、竞品数据分析、产品分析。**
   3. **运营及推广策略、盈利方式等方面进行分析。**
3. **产品需求分析**
   1. **产品的定位**

用一句话描述产品定位，比如：河狸家，一个专注于美甲的特价预约平台。

* 1. **产品的核心功能**

主要解决了用户足不出户就可以进行美甲的需求。

* 1. **产品结构图、信息结构图**

描述产品的基本结构和信息结构，可用思维导图进行。

* 1. **产品路线图**

按照产品的时间规划和功能的有限级完成产品不同阶段的任务。比如3月完成预约主流程，4月完成支付功能，5月完成积分商城功能。

* 1. **产品的功能性需求**

用表格将功能性需求列出来，比如支付功能、登录功能、注册功能、充值功能等。

* 1. **非功能需求**

性能需求、响应时间需求、运营需求、安全性需求、易用性需求。