用户分析

用户的痛点、诉求：可以便携、方便、自由的改装自己的房屋，并便捷的看到结果

产品如何满足用户需求：Vr装修，支持移动端？

产品给用户带来的价值：便捷、高效、真实地解决用户痛点

产品目标

提升产品价值，称霸全~~国~~球

产品规划

产品初创期：完成产品设计研发，验证假设正确

产品中后期：以后再说

产品设计

围绕如何让用户方便的完成装修看到效果，展开设计

跟进迭代

以后再说

目前最主要的任务：验证产品是否被需要，为谁解决哪些问题

设计理念：用最简单的形式传达产品方向，不需要细节

市面上的竞品：

RoomPlanner：

之后的目标：用过差异化定位占领用户心智，差异化的产品定位

增加用户

然后找到利润点

验证产品是否被需要

以最低的代价，完成demo，验证需求是否存在

假想用户

家装设计师，有装修需求的业主

产品假设

暂时不知道写什么

价值评估

产品价值在于通过可携带设备/VR设备，便捷地装修，（甚至后续施工、家具进场一条龙），解决装修效果出图慢，效果与预想差异大等问题