

# NaviX PRD 0928

“出海罗盘 (NaviX)” 打造的产品需求文档（PRD）。

## 产品需求文档 (PRD) - 出海罗盘 (NaviX) MVP v1.0

文档版本	v1.0
产品名称	出海罗盘 (NaviX)
创建日期	2025年9月27日
创建人	Gemini (AI Product Expert)
状态	草案

## 1. 产品概述 (Product Overview)

### 1.1 产品简介

“出海罗盘 (NaviX)” 是一款专为中国出海企业设计的AI驱动决策支持平台。它旨在解决企业在全球化进程中面临的两大核心挑战：市场信息不对称和商业网络拓展困难。通过整合强大的AI搜索引擎、多源数据交叉验证和智能联系人推荐系统，NaviX致力于成为中国企业出海的第一站和智能导航仪。

### 1.2 目标用户 (Target Audience)

- 企业决策者 (CEO, 创始人):** 需要快速、宏观地评估新市场的潜力与风险。
- 市场拓展/战略负责人 (BD Manager, Strategy Director):** 需要深入、详尽的市场分析报告来制定进入策略。
- 销售负责人 (Sales Director/Manager):** 需要精准的潜在客户、合作伙伴线索，并高效建立联系。

### 1.3 用户痛点 (User Pain Points)

- 信息过载与甄别困难:** 市场报告繁多，但质量良莠不齐，缺乏一手数据和深度洞察，耗费大量时间仍无法做出准确判断。
- 冷启动成本高:** 进入一个新市场，缺乏本地化的商业人脉网络，难以找到关键的政府、企业或社会组织的联系人。
- 建联效率低下:** 传统的人工方式（如领英手动搜索、发送邮件）触达客户的个性化程度低，回复率不高，且难以系统化追踪进度。

### 1.4 产品价值 (Product Value Proposition)

- 高效决策:** 将数周的市场调研工作缩短至几分钟，提供数据驱动、有深刻洞见的行动建议。
- 精准链接:** 基于用户需求，智能匹配并推荐高价值的商业联系人，打破信息孤岛。
- 智能执行:** 利用AI自动生成个性化沟通内容，并提供简单的追踪工具，极大提升业务拓展效率。

## 2. MVP 范围与目标 (MVP Scope & Goals)

### 2.1 MVP 核心功能

#### 1. AI市场尽调报告 (Market Due Diligence Report)

## 2. 客户推荐及智能建联 (Contact Recommendation & Smart Outreach)

### 2.2 成功指标 (Success Metrics)

- 报告满意度:** 用户对生成的尽调报告评分达到 4.5/5.0 星以上。
- 报告生成速度:** 90% 的报告在5分钟内生成完毕。
- 建联转化率:** 用户通过平台推荐并使用AI生成内容建联的回复率，相较于行业平均水平提升20%。
- 用户活跃度 (WAU):** 每周至少有30%的注册用户使用核心功能。

### 2.3 用户旅程

- 登录 → 创建项目（输入目标国家/产品/目标客户画像）
- 系统自动抓取 + 请求用户上传一手文件/许可（可选）
- 数据清洗与三方交叉校验（自动进行，异常提示需人工确认）
- 生成市场尽调草案（AI 提示关键假设与置信度） → 用户审阅 → 生成最终报告（含行动项）
- 在“建联”模块选择目标群体 → 推荐联系人列表 → 选定联系人并生成建联文案 → 记录并开始进度追踪
- 系统汇报 KPI（回复率、进展、渠道表现）并提供优化建议（A/B 测试建议）

### 2.4 技术栈 (Tech Stack)

- 前端:** Next.js, React
- 后台:** OpenManus
- 核心AI能力:** 集成最新的大语言模型（如 Google Gemini 系列），结合专有的搜索、数据分析与RAG（检索增强生成）技术。

## 3. 功能详述、用户故事与测试用例 (TDD-Based)

### 模块一: AI市场尽调报告 (Market Due Diligence Report)

#### 用户故事 (User Story 1):

作为一名 寻求海外市场机会的业务拓展经理，  
我希望 输入目标市场（国家/地区）和行业，  
能够 快速生成一份全面、数据可信、结论有洞察力的市场尽调报告，  
以便我 能高效评估市场潜力并制定初步的进入策略。

#### 功能点拆解 (Functional Breakdown):

功能点 ID	功能描述	优先级
--------	------	-----

MDD-01	报告生成入口: 在主界面提供一个清晰的输入框，引导用户输入“目标市场”和“目标行业”。	高
--------	---	---

MDD-02	AI数据处理引擎: 后台接收请求后，AI启动多源数据检索（包括但不限于政府公开数据、行业报告、新闻、社交媒体趋势等），进行清洗、交叉验证和分析。	高
--------	--	---

MDD-03	报告结构化输出: AI将分析结果整合成一份结构化报告，包含标准化的分析模块。	高
--------	--	---

- MDD-04

报告内容模块: 报告至少应包含：执行摘要、市场规模与增长预测、主要竞争对手分析、目标用户画像、SWOT分析、法律法规与风险提示、渠道分析、以及基于AI的灼见与行动建议。

高
- MDD-05

报告展示与交互: 在前端以清晰、易读的格式展示报告，支持关键图表的可视化，并提供导出为PDF的功能。

中

功能点 ID	功能描述	优先级
MDD-01	报告生成入口: 在主界面提供一个清晰的输入框，引导用户输入“目标市场”和“目标行业”。	高
MDD-02	AI数据处理引擎: 后台接收请求后，AI启动多源数据检索（包括但不限于政府公开数据、行业报告、新闻、社交媒体趋势等），进行清洗、交叉验证和分析。	高
MDD-03	报告结构化输出: AI将分析结果整合成一份结构化报告，包含标准化的分析模块。	高
MDD-04	报告内容模块: 报告至少应包含：执行摘要、市场规模与增长预测、主要竞争对手分析、目标用户画像、SWOT分析、法律法规与风险提示、渠道分析、以及基于AI的灼见与行动建议。	高
MDD-05	报告展示与交互: 在前端以清晰、易读的格式展示报告，支持关键图表的可视化，并提供导出为PDF的功能。	中

测试用例 (Test Cases):

用例 ID	测试模块	测试场景	预置条件	操作步骤	预期结果
TC-MDD-01	MDD-01	正常输入	用户已登录	1. 在输入框输入“越南 母婴市场”。2. 点击“生成报告”按钮。	系统开始处理请求，并显示加载状态。
TC-MDD-02	MDD-03/04	报告内容完整性	报告已生成	1. 查看生成的“越南母婴市场”报告。	报告包含所有预设模块（市场规模、竞争分析、用户画像、SWOT、法规、渠道、AI洞察），逻辑通顺，数据有来源标注（若可用）。
TC-MDD-03	MDD-02	无效/模糊输入	用户已登录	1. 在输入框输入无效字符如“#@!%”。2. 点击“生成报告”。	系统提示“输入无效，请输入有效的市场或行业名称”。
TC-MDD-04	MDD-02	小众市场测试	用户已登录	1. 输入“乌拉圭 宠物殡葬业”。	系统能够基于有限数据生成一份基础报告，指出数据不足，无法生成深度报告，但为后续分析提供方向。
TC-MDD-05	MDD-05	报告导出	报告已生成	1. 在报告页面点击“导出PDF”按钮。	成功下载一份格式正确的PDF报告文件。

模块二: 客户推荐及智能建联 (Contact Recommendation & Smart Outreach)

用户故事 (User Story 2):

作为一名 需要开拓海外渠道的销售负责人，

我希望 能根据我的目标客户画像（行业、职位、公司规模），

获得 精准的潜在客户联系人推荐（来源包括LinkedIn等），并能一键生成个性化的建联信息，

来 提高我的业务开发效率和成功率，并追踪建联进度。

功能点拆解 (Functional Breakdown):

功能点 ID	功能描述	优先级
CRO-01	目标客户画像输入: 提供一个表单或引导式界面，让用户定义目标客户画像，包括：市场、行业、公司规模、职位/职能等。	高
CRO-02	智能推荐引擎: 后台根据用户画像，从多渠道数据源（LinkedIn, Facebook, TikTok等API及公开数据）中搜索并匹配符合条件的联系人。	高
CRO-03	联系人列表展示: 以卡片或列表形式展示推荐的联系人，信息包括：姓名、公司、职位、来源平台链接、以及推荐理由。	高
CRO-04	AI建联内容生成: 每个联系人卡片旁提供“AI撰写”按钮。点击后，AI根据用户自身产品信息和目标联系人的背景，自动生成一封个性化的、符合当地文化语境的建联初稿（支持中/英）。	高
CRO-05	内容编辑与发送: 用户可以对AI生成的内容进行编辑，并（在MVP阶段）复制内容到相应平台手动发送。	高
CRO-06	建联进度追踪: 提供一个简单的状态管理功能，用户可以为每个联系人标记状态（如：待联系、已联系、已回复、有意向、无意向）。	中

测试用例 (Test Cases):

用例 ID	测试模块	测试场景	预置条件	操作步骤	预期结果
TC-CRO-01	CRO-01	正常画像输入	用户已登录	1. 输入画像：市场- “新加坡”，行业- “金融科技”，职位- “CTO”。 2. 点击 “推荐联系人”。	系统返回一个或多个符合条件的联系人。
TC-CRO-02	CRO-03	联系人信息完整性	已获得推荐列表	1. 查看列表中的任意一个联系人卡片。	卡片清晰展示姓名、公司、职位、行业等信息。
TC-CRO-03	CRO-04	AI内容生成	已获得推荐列表	1. 点击某位CTO旁的 “AI撰写” 按钮。	弹窗中生成一段流畅、个性化的行业见解，并与用户产品巧妙结合。
TC-CRO-04	CRO-01	画像过于宽泛	用户已登录	1. 只输入市场 “美国”，其他留空。	系统提示 “为了更精准的推荐，请提供更多行业或职位信息”，但仍可返回一些通用的行业报告。
TC-CRO-05	CRO-06	进度追踪状态更新	已获得推荐列表	1. 将一个联系人状态从 “待联系” 改为 “已联系”。 2. 刷新页面。	该联系人的状态保持为 “已联系”，且不再出现在 “待联系” 列表中。

## 4. 前端交互与设计 (UI/UX)

- 设计理念: 遵循提供的Grok UI图片风格，主打简洁、专业、以搜索/输入为核心。
- 主页布局:
  - 页面中央是一个醒目的、多功能的输入框，提示 “您想了解哪个市场？或寻找哪些客户？”。
  - 输入框下方是两个明确的功能切换按钮：“市场尽调报告” 和 “客户推荐”。
  - 左侧为导航栏，包含 “搜索(Ask)”、“历史记录(History)”、“项目(Projects)” 等，与图片类似。
- 交互流程:
  - 用户输入关键词后，AI自动判断意图。如果输入 “德国 汽车产业”，则直接进入市场报告生成流程。如果输入 “寻找法国零售业采购总监”，则进入客户推荐流程。
  - 所有AI生成的内容（报告、建联信息）都以清晰的对话流或卡片形式呈现，避免信息过载。

## 5. 非功能性需求 (Non-Functional Requirements)

需求类别	描述
性能	页面加载时间 < 2秒。核心AI功能（报告/推荐）的平均响应时间 < 3分钟。
数据安全与隐私	严格遵守GDPR等全球数据隐私法规。用户输入的信息和生成的报告需加密存储，数据源的抓取和使用必须合规。
可扩展性	后台架构应支持未来平滑地接入更多数据源（如CRM系统、更多社交平台）和新的AI功能模块。
可用性	界面简洁直观，新用户无需培训即可上手核心功能。

## 6. 未来迭代方向 (Future Roadmap)

- v1.1:
  - CRM集成: 支持将推荐的联系人一键同步到主流CRM系统（如Salesforce, HubSpot）。
  - 自动化建联: 集成邮件或LinkedIn API，实现半自动化的建联信息发送和初步跟进。
- v1.2:
  - 竞品动态追踪: 订阅式功能，定期推送目标市场内竞争对手的最新动态报告。
  - 团队协作: 支持团队成员共享项目、报告和联系人列表。
- v2.0:
  - 供应链/合作伙伴推荐: 将推荐范围从客户扩展到供应商、分销商等合作伙伴。

- **舆情监控与风险预警:** 提供目标市场的实时舆情监控和政策风险预警功能。

## 7. 风险与挑战 (Risks & Challenges)

- 数据质量与合规性:** 核心挑战在于如何持续获取高质量、高时效性的一手数据，并确保所有数据的使用都符合当地法律法规。
- AI模型幻觉:** AI生成的报告或建联内容可能存在事实性错误（幻觉）。需要在产品层面设计交叉验证和“信心度”评分机制，并允许用户方便地事实核查。
- 技术壁垒:** 市场竞争激烈，需要持续投入研发，保持AI模型在商业洞察和语言生成能力上的领先地位。

### 给您的建议：

这份PRD为您和您的研发团队提供了一个清晰、可执行的蓝图。在启动开发前，强烈建议您：

- 与核心研发人员（前后端、AI算法）共同评审** 这份文档，确保每个人对需求、功能点和验收标准有一致的理解。
- 小步快跑，持续验证。** 优先开发 MDD-01 到 MDD-04 和 CRO-01 到 CRO-04 这些核心功能，尽快推出一个最小可用版本给种子用户测试，收集反馈，快速迭代。

这个项目非常有前景，挑战与机遇并存。这份文档就是您最坚实的起点。

预祝项目顺利，早日获得晋升！