# 结果文档

# 项目题目: StoryHub

# 组员信息:

姓名	学号
刘星驰	171250576
吴秦恺	171250510
戴羽涵	171250016
李胜男	171250014

## 度量数值:

- 九个模块所包含的要点总数量: 29; 平均要点数量: 3
- 价值主张与客户细分的要点均不少于两个
- 画布的复杂程度与难度要适中,总要点数量不少于20
- 要点之间的关联关系不少于 10

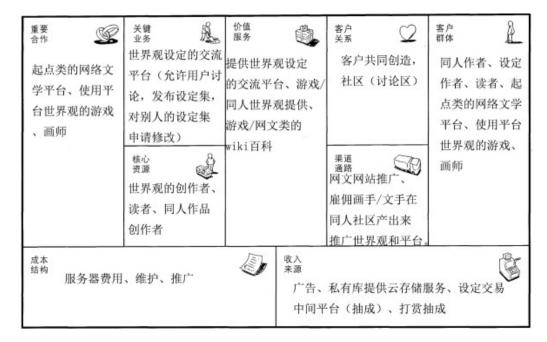
## 项目简介:

这个平台是为"托管"世界观设定而存在的仓库,提供的主要服务是围绕一个世界观设定来创造交流等。

你有时会遇到以下的情形:喜欢某个游戏或者影视作品,因此想要与人讨论交流或者观看同个世界观下的更多作品;需要使用一个完整的世界观设定作为创作材料;想要创造一个自己的世界观设定或与他人合作交流;需要一个世界观模板来一场即时的跑团游戏等等。因此你可以在平台里找到一些已经存在的世界观设定,如"魔兽世界"、"星球大战"等,也可以发现一些用户自己构思的世界观设定。

每个世界观"仓库"下有被管理好的设定和故事,也有讨论区,被认可的设定可以新增到世界观中。爱好者们能在社区讨论交流,协力完善一个世界观,也可以进行同人创作等。就像 Github 托管了许多代码一样,世界观设定在这个平台上也能获得维护和发展。一些受欢迎的、出色的世界观还能获得一定的商业价值。幸许我们的平台中能诞生"克苏鲁"之类的脍炙人口的有趣设定。

## 商业画布:



#### 价值主张

- 充当围绕世界观的交流平台,满足用户的交流兴趣,人们能在这个平台上合理创作世界 观,将自己设定的内容通过互联网平台进行展示,或提供给其他用户
- 游戏/同人世界观提供,游戏/网文类的 wiki 百科
- 互动式用户体验,用户能够参与到世界观的创造、修改中,培育高粘度、活跃的用户社区,高质量的内容吸引大量的用户
- 受欢迎的设定和同人既满足用户们的兴趣,也可以吸引游戏厂商、小说作家、影视创作等获得商业利益。

# 成本结构

- 服务器费用
- 平台运营管理、维护成本
- 扩展用户群的推广费用

#### 收入来源

- 广告,商业化
- 私有库提供云存储服务,付费用户
- 设定交易中间平台(抽成)
- 打赏抽成
- 与商家合作售卖世界观设定的周边

# 渠道通路

- 网文网站推广
- 雇佣画手/文手在同人社区产出来推广世界观和平台
- 与有口碑的游戏厂商进行合作推广

### 客户关系

● 客户共同创造

- 社区(讨论区)
- 自助服务

#### 重要合作

- 作为辅助设定、世界观设计的网站,可以和起点等网络文学平台、游戏设计公司合作, 提供世界观设计工具套件
- 可以与画师、写手等二次创作者合作,进行二次创作

#### 关键业务

- 提供完整开放的世界观设定集的创作套件,提供企业级的合作设计工具。
- 维护世界观设定集的交流平台,允许用户发布讨论开放设定集,并对他人设定集申请修 改合作设计。

#### 核心资源

- 世界观设定的创作套件
- 用户上传的开放性的世界观设定
- 世界观的创作者、读者
- 同人作品创作者

## 要点联系:

- 1. 客户关系->核心资源:客户共同创造的客户关系决定了核心资源包含世界观的创作者、 读者。
- 2. 渠道通路->核心资源:通过同人产出的推广方式决定了核心资源包含关注该平台部分世界观设定的同人作品创作者。
- 3. 客户关系->渠道通路:客户共同创造式的客户关系,意味着客户的产出,可以间接向客户的关注群体推广这个平台。
- 4. 重要合作->渠道通路:与起点等网络设计平台合作,提供工具接口,作为官方工具,获取创作者用户。与知名作品的核心读者或游戏的核心玩家合作,作为第三方 wiki 百科平台,获取相关作品的读者或玩家成为用户。与画师、写手等二次创作者合作,对平台开放的热门世界观设定集进行二次创作,获取感兴趣的用户。
- 5. 关键业务->价值服务:世界观设计的创作套件可以为游戏创作企业用户和文学作者团体 提供提供完整的世界观背景创作工具,避免设定冲突,忘用之前的伏笔等。为喜欢创作 世界观设定的用户提供世界观设定的交流平台,为二次作者者提供灵感来源。
- 6. 核心资源->成本支出: 创作套件需要软件工程师的成本,保存维护平台和用户上传数据的维护费用。获取创作者和读者用户需要推广的用户获取成本。
- 7. 价值主张->收入来源:为用户提供了展示自己设定和创作的渠道,如果获得商业价值, 作为中间平台能获得一定的抽成
- 8. 价值主张->客户关系:主张为用户提供交流的平台,鼓励用户交流创作。客户关系为共同创造。
- 9. 核心资源->价值主张:作为共同创造的社区,人气与品牌都是重要的资源,价值主张能扩展核心资源,核心资源也能帮助实现价值主张。
- **10**. 客户细分-->收入来源:明确的客户分类能够更好地提高用户粘性、挖掘潜在客户,扩大收入来源、增加收入利润
- 11. 渠道通路-->成本结构: 开辟、维系不同的渠道通路需要一定的成本费用,影响着平台

的成本结构

**12**. 渠道通路-->收入来源:良好的渠道通路能够扩大平台的知名度、影响力,带来大量的用户资源,增广平台的收入来源