

# 声铃·结果文档

---

- 1. 概述
  - 1.1 组员信息
  - 1.2 项目题目
  - 1.3 项目简介
  - 1.4 度量数值
- 2. 商业模式画布
  - 2.1 画布概述
  - 2.2 要点详解
  - 2.3 要点之间的关联关系
- 3. 项目总结

## 1. 概述

### 1.1 组员信息

姓名	学号	联系方式
许竣博	171250536	17826005656
蔡明卫	171250535	18852082795
刘涛	171250563	15695293608
李林峰	171250617	18851133358

### 1.2 项目题目

声铃

### 1.3 项目简介

针对部分年轻人执着于个性化铃声却苦于没有提供该类服务的平台，我们计划开发一款个性化铃声创作分享平台——声铃。从界面到内容设计，我们期待的是提供一个有态度，有温度，令人舒服的平台，让更多的人对于起床有多一份期待和向往。

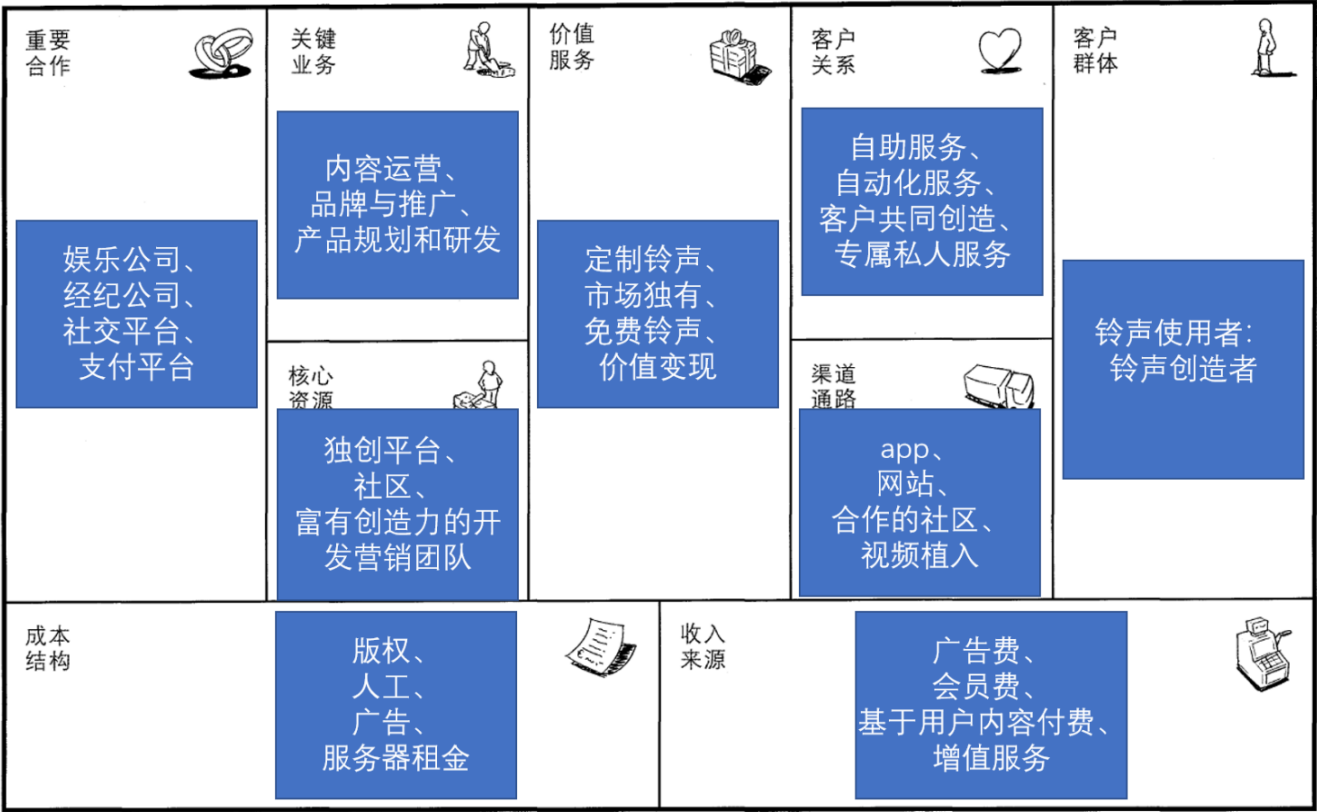
我们目前设想开发专注于内容创作和分享的声铃APP和小程序。针对起床困难患者设计随机铃声，让起床声成为未知，让这一部分用户对起床增加一份期待，减轻起床困难的症状；平台独特的创作交流机制为充满创造力的用户提供创作平台和变现渠道；专属明星闹铃让用户体验爱豆叫起床的感觉；你做词，我配音的合作闹铃创作机制充分发掘用户创造力，让每一个用户都能收获满足心意的铃声。

## 1.4 度量数值

- 九个模块所包含的要点总数量为 26 个，平均要点数量 3 个；
- 价值主张与客户细分的要点共 7 个，其中价值主张 5 个，客户细分 2 个；
- 要点之间的关联关系共 16个

# 2. 商业模式画布

## 2.1 画布概述



## 2.2 要点详解

- 客户细分
  - 铃声使用者
    - 追求个性铃声者：不满足与寻常的铃声，对铃声创作内容的深度有要求。
    - 为专属铃声而来的饭圈粉丝：平台独有的明星铃声的受众。
    - 起床困难户：对枯燥的系统铃声感到乏味，希望每天能被具有新鲜感的铃声叫醒的受众。
  - 铃声创作者
    - 独立创作人：有创作能力，愿意分享作品，渴望通过平台实现价值变现。
    - 签约的明星/平台自有创作者：可以稳定提供优质内容，并且具有较强的粉丝号召力的人。
- 价值主张
  - 定制：用户可以发布喜欢的台词，收获定制铃声；同时，用户可以参与铃声创造的全过程，创造属于自己的专属铃声；此外，针对某些特定需求的用户，可以寻求平台其他用户及创作者的定制；
  - 创新：铃声创作分享平台是市面上前所未有的
  - 价格：平台提供大量优质的免费铃声
  - 便利性/实用性：平台中的所有声音制品，经过许可皆可便捷获取并享用，并可以用于铃声设置，十分便捷、实用。
  - 收入：为内容创作者提供另一种收入来源和机会，实现价值变现，在线上即可得到报酬。
- 渠道通路
  - 自有渠道：
    - 平台自己开发的网站，移动应用，微信小程序等。
  - 合作方渠道：
    - 和入驻明星合作进行宣发推广营销代言。
    - 在小红书等种草社区合作宣发。
    - 在综艺等电视节目植入广告。
    - 和互联网视频创大咖合作推广（恰饭视频）。
- 客户关系
  - 自助服务：铃声使用者可以通过系统自助下载使用喜欢的铃声。
  - 自动化服务：为铃声使用者提供推荐系统，推荐喜爱的铃声类型；为铃声创作者提供推荐系统，推荐相应的音乐/铃声/声音创作学习教学等。
  - 客户共同创造：本平台是一个UGC平台，用户在使用平台内容的同时也可以成为平台内容的创作者。提供用户反馈的社区，提供评论区等，接纳用户的反馈意见。
  - 专属私人服务：针对平台合作的明星和签约的大咖提供专属私人服务，提供跟平台内容有关的一条龙全栈式服务。

- 收入来源
  - 广告费：平台为合作伙伴进行广告宣传服务，并征收一定费用，我们会在app打开页面进行展示广告信息。
  - 会员费：成为vip会员可以解锁更多服务，如：每日下载铃声次数不限等。
  - 基于用户内容付费：平台签约创作者的作品版权归平台所有，通过音乐授权获得许可使用费。
  - 增值服务：用户对内容创作者的打赏中平台的抽成。
- 核心资源
  - 人力资源：拥有一组有态度，有温情，并富有热情和创造力的开发团队，同时一组经验丰富，善于洞察市场变化的营销团体。
  - 知识性资源：独特的技术平台，并拥有大量平台作品的独占资源。
- 关键业务
  - 内容运营：
    - 创作者创作内容的上架，呈现以及更新。
    - 合作平台的广告内容展示。
    - 每日热点铃声的推送条目。
  - 品牌及推广
    - 多个社交平宣传账户的运营，树立良好的品牌形象，赚取良好的口碑。
    - 为平台的创作者进行合理的包装，吸引更多关注者。
    - 针对大众的日常宣传和流量引入。
  - 产品规划和研发
    - 根据用户反馈进行产品迭代，提升用户体验。
    - 针对市场热点进行新功能的引入和迭代。
- 重要合作
  - 非竞争者之间的合作
    - 与娱乐公司合作，批量签约音乐制作人，降低音乐制品制作成本。
    - 与经纪公司签约明星代言，增加宣传号召力和降低宣传成本。
    - 与传统社交企业合作，互相引流。
    - 与第三方支付平台合作，引入第三方支付接口，方便用户购买产品。
  - 供应关系合作
    - 与娱乐公司合作，批量签约音乐制作人，降低音乐制品制作成本。
- 成本结构
  - 固定成本：员工工资、服务器租金。
  - 可变成本：加班费、税务支出、市场推广及营销费用、内容创作者分成、明星代言与定制费，稳定内容创作者的签约费用。

## 2.3 要点之间的关联关系

- 纵向联系

- **客户细分**中的铃声使用者是**收入来源**中会员费和增值服务付费的提供者。
- **客户关系**中，平台为签约的明星及大咖提供专属服务。为平台带来流量，增加了收入，反过来，他们也为平台提供了一条宣发推广的**渠道**。
- **客户关系**中，推荐系统吸引了更多的使用者及创作者。更多的使用者以及铃声增加了平台收入，更多的优质创作者可以赚取良好的口碑，一定程度上拓宽了**营销渠道**。
- **关键业务**中的产品推广，需要我们建立良好的口碑和品牌形象就需要我们在**成本结构**中考虑到广告和推广费用的支出。
- **重要合作**中同娱乐公司的签约合作决定了**成本结构**中有稳定内容创作者的**签约费用**。
- **关键业务**中的产品规划和研发所需的开发费用由**成本结构**中的员工工资，服务器租金，加班工资等部分构成。

- 跨越的联系

- **客户细分**中包含有内容创作能力的铃声创作者决定了**客户关系**中我们为他们构建基于客户共同创造的UGC平台。
- **重要合作**中的与传统社交企业合作，引流获得对应的**客户细分**群体
- **客户群体**中签约的明星等客户需要在**客户关系**中提供专属的私人服务。
- **客户群体**中的追求个性化铃声的用户决定了**价值主张**中需要有提供定制化铃声的主张。
- **渠道通路**中的自有渠道，网站、移动应用、小程序等，直接导向了**成本结构**中的固有成本（服务器租用），合作方渠道签约明星推广直接导向了**重要合作**中的非竞争者的合作（与娱乐公司合作等）。
- **关键业务**中的内容运营（如热点推送等）直接导向了**客户关系**中自动化服务所需要的内容推荐等。
- **渠道通路**的自有渠道需要**核心资源**提供的知识性资源（如技术平台和作品）
- **渠道通路**中的合作方渠道所需的成本是**成本结构**中的市场推广和营销费用的重要组成部分。

- 联系的联系

- **价值主张**中创造要求我们平台可以吸收大量的有音乐创造能力的创作者，同时**价值主张**中的定制服务需要平台有一定对于铃声有需求的使用者（**客户细分**），为了平台可以正常运营就需要我们在前期大量的宣传和广告投入，就构成了**成本结构**中的可变成本广告费用。
- **核心资源**中我们独有的知识性资源是我们**关键业务**中内容运营的根本，**核心资源**中富有创造力的开发团队是我们不断进行产品规划和研发的基础，善于洞察市场变化的营销团体是品牌运营及其推广的核心力量，这三对共同保障收入来源的稳定。

## 3. 项目总结

- 本项目采用商业模式画布的方式对铃声业务的问题解决进行设计，针对不同用户的不同需求，提供定制化特性服务，问题解决有新意。如随机闹钟功能，对起床困难户，用神秘未知的铃声来解决等。画布模

块之间的关系众多，探究方式为：固定一个模块，横向纵向的模块依次探究，匹配联系。

- 本文档的完成加深了我们对商业模式画布的理解，深入理解了每个模块的具体内容和如何应用，为本门课程以后的商业模式创新的学习打下了基础。