大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1. 社会在向多元化的方向发展，但也无法避免兴趣圈出现两极分化的情况，有及其火爆的圈子，也有很冷门的“极圈”。有时甚至会有突破国界去寻求拥有相同兴趣的人的需求，因此出现了如下问题：
   1. 很少有合适的国际交流的途径
   2. 语言不通导致很难在国外社交平台寻找到有相同兴趣的人
2. 由于存在语言习惯障碍，用非母语——英语交流会存在不符合英语交流规则的情况，并且在与外国人交流的过程中，更多的不仅仅是作为个人，而是作为某个国家的一个人，因此，对于初与外国人交流的人来说，需要更多注意礼仪的细节，而一般平台缺少这类交流提示。
3. 虽然现在有facebook，twitter平台，但是对于同一个兴趣不同语言无法汇总，只用母语，就更容易局限于国内的圈子。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为各个年龄层次，有与国际友人在同一个圈子交流的需求的人提供服务，这不是一个学习语言的平台，是一个交友平台；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于想与外国人交流同一个兴趣圈的人；
  + 利用汇总对于同一个tag的各个语言，使人们更容易找到不同国家的有相同兴趣爱好的人；
  + 利用与外国人交流渠道少，缺少外国语技能，提供适配手机语言的翻译；
  + 针对国人对外国人的好奇的特点，以及妄想通过聊天来提高英语的需求，提供这个平台；

**商业模式**

* 广告；
* 会员：筛选地区，国家，洲；

# 用户分析

本电子商务网站主要服务两类用户：

* 高中大学学生及工作者（简称成年人）。
  + 愿望：能够锻炼语言能力；
  + 消费观念：免费交友，提高能力；
  + 经济能力：对于高性价比并价格低廉的事物有潜在消费倾向；
  + 计算机能力：熟练上网，使用翻译器；
  + 其它：有可能会出现愤青一类的人，也可能会出现危险发言，因此要加强监管；
* 小学生初中生（简称未成年人）。
  + 痛处：英语能力弱，虚荣心强；
  + 计算机能力：熟练上网，不能有效地利用搜索引擎；
  + 优势：比高中生大学生胆子更大，更口无遮拦，而很多国外人也喜欢更坦率地聊天；

# 技术分析

采用的技术架构

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合学生群体特征提供快速商品定位，同时支持灵活的商品推荐，比如节日、重要事件等；

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有国际交流平台的成熟经验，结合国内法律和整体定位，设计符合跨国跨语言交流模式的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

大学生代表：有较多的与外国人交流的经验，提供不同语言的交流潜规则；

小学生代表：提供平均的英语水平，及阅读能力，更好针对小学生初中生人群的能力水平；

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成商家扩充和宣传推广；

设备

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 外国人太少，找不到兴趣相投的人，最终沦为国内圈，失去存在价值 | 商业风险 |
| R2 | 外国人参与度不高 | Facebook和twitter有稳定的用户和庞大的基础，没必要再去使用另一个平台 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现为各种语言提供交流帮助 | 语言多而复杂，因此只能提供主要的几种语言，英语，中文，俄语，法语，西语，日语，韩语 | 服务风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |