**DBShop 产品构思**

# 问题描述

1. 现在是一个全民网购的时代，淘宝，拼多多，唯品会等各种针对不同用户群体的网购APP种类繁多，大家体会到了网购带来的便利，但是网购软件也存在下面几点不足：
2. 商品大多数都为批量生产，工厂流水线加工，不能满足用户个性定制的需求。
3. 现有电商软件中销售的物品主要为单独的商品，无法形成一个完整的产业链。
4. 目前软件工程是朝阳行业，会制作网页和开发app的人越来越多，但是对于想要拥有自己的销售网站的人来说，请人编写一个网站的费用高昂，且后期运营开支大。
5. 现在很多想要在网上进行销售的卖家选择已有电商软件中的店铺作为自己的主要销售平台，例如淘宝店铺，申请一个类似的店铺存在如下不足：
6. 店铺风格单一，不能根据自己想要的布局来设计店铺的排版。
7. 不利于积攒店铺粉丝，淘宝店铺做的好提高的大部分是淘宝的知名度。
8. 不易推广，因为需要依托平台，无法在百度等搜索引擎中搜索出来,只能在依赖的平台内部进行推广。
9. 数据不安全，依靠已有电商平台开设的销售网站/店铺的数据会存储在所依靠的平台上，无法指定自己的服务器，数据不容易转移。

# 产品愿景和商业机会

**定位**：

DBShop拥有后台管理系统强大，操作流程简单，界面样式灵活，学习教程完善的属于自己的销售网店。

**商业机会：**

* 用户群主要定位于任何想要建立自己的销售网站的群体。
* 利用特殊的网站域名容易记忆，易推广，安全人性化的优势，为用户提供优质的快捷的开源的电子商务系统。
* DBShop电子商务系统具备统一的系统设置、简单的商品管理、灵活的商品标签、强大的商品属性、方便的配送费用管理、自由的客服设置、独立的广告管理、全面的邮件提醒、详细的管理权限设置、整合国内外知名支付网关、细致的帮助说明、无微不至的在线教程，多样化的界面模板，让新手用户快速的掌握使用规则。

**商业模式：**

* 用户群申请自己的销售网站产生的注册费用
* 进阶教程的销售
* 精美网站模板的销售
* 用户群开启特殊指定功能的充值
* 系统会员充值

# 用户分析

**本电子商务系统主要服务的用户：**

* + 愿望：用更少的钱拥有自己便捷的可操控的可修改的销售网站。
  + 消费观念：满足自己的需求并且价格低廉，可以根据自己的需求和喜好随意的更改自己销售网站的设置。
  + 经济能力：有一定的经济基础并且通过销售网站能有一定的收益。
  + 计算机能力：可以通过详细的教程掌握电商的运作规则和销售网站的使用，系统的管理。
  + 痛处：依赖现有的电商平台开设自己的店铺（例如淘宝店铺）不易积攒用户，不易推广，不易根据自己的情况对店铺进行设置，数据不够安全，很多方面都被平台限制。
  + 优势：有强烈的开设自己的销售网站并以此盈利的愿望，销售网站中的商品比已有电商（淘宝，京东，拼多多）中的产品更具有针对性和创新性。

# 技术分析

采用的技术框架

以基于互联网WEB的应用方式提供服务，使用 PHP+MySql，采用 ZendFramework 2 框架开发而成，可以快捷稳定的为使用者建立属于自己的销售网站。

平台

前期只有pc端，现在已经开发手机端，微信小程序对应的样式模板。

免费版本不可以修改版权信息，收费版本分为四个梯度，注册费用越高的用户享受的功能和可修改的权限越多。

软硬件，网络支持

web服务器: Apache、Nginx

技术难点

由于功能繁多，系统界面看起来复杂，不太美观，如何在保证业务的同时美化和简化页面是一个难点。

# 资源需求估计

人员

* 产品经理：依据本系统的商业背景和定位，吸取已有电子商务平台的成熟经验，创造出更加优质的，符合用户群期望的系统。
* IT技术专家：快速架构和实现产品，确保未来系统的可扩展性和用户群使用的稳定性。
* 使用者（想要创建一个自己的销售网站人）代表：可以更加准确具体的提出用户群对于系统的需求和期望。

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PC本地服务器

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 | 使用者无法快速掌握使用方法 | 系统功能繁多，使用者的计算机能力参差不齐 | 用户风险 |
| R2 | 不易吸引用户 | 对于刚想要拥有自己的销售网站的用户还是觉得依靠着以有电商平台（淘宝，京东，当当等）更安全，对于已经有网络销售基础的用户不愿意轻易更换平台影响自己的粉丝数量 | 商业风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R4 | 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 |