大学生“达岸”购书交流软件产品构思

问题描述

1. 在校大学生在校学习期间需要大量合适的课本、书籍、练习题，大学生寻找相关纸质资料除了去书店寻找以及去线上搜索意外没有别的途径，其存在的问题包括：

实体书店会存在书的种类不全面的缺点

网上寻找书籍搜索寻找太浪费时间，并且不方便寻找

价格不一定是最低，质量不一定保证正版

全国各地的大学生在相关专业方面交流与分享圈大多在自己的同学之间，缺少与全国各地的同专业的交流与答疑，不利于思想的交流

1. 各地的书籍生产商或印刷社可生产出各种品类的书本，目前主要销售给各地实体书店和部分网上售卖，但是网上销售竞争力大，没有知名度，顾客不容易检索并购买
2. 大学生已经习惯网上购物，这已经成为一种趋势

产品愿景和商业机会

定位：为在校大学生提供方便的资源获取与交流途径的平台

商业机会：

用户群主要定位于全国高校的在校生群体，货源来自于各地的书籍生厂商和印刷社。消费群体和货源规模足够。

利用生产商的价格优势，减少差价，为学生提供低于其他渠道的价格

利用地域优势，就近发货，减短时间

利用平台论坛的大互动量，对一些比较合适的书籍做推广

商业模式：

物品差价

书籍广告

用户分析

本产品主要服务两类用户：

在校大学生

愿望：买到实惠的书籍资料，越方便便宜越好；方便与不同地域同行专业的学生交流

经济状况：有生活费额度限制

消费观念：物美价廉

行为特征：熟练网上购物，刷论坛

书籍生产商及印刷社：

痛处：传统的销售渠道已饱和，新兴电子商务竞争激烈

优势：成熟的产品供货渠道，可以提供高性价比的书籍资料

技术分析

采用的技术架构：

以基于移动客户端的app方式进行服务，主要采用Android技术开发设计

平台：

初步计划采用阿里的云服务器平台支撑应用软件

软硬件、网络支持：

Android或者iOS移动端的系统

移动互联网

技术难点：

如何动态的统计书籍阅读购买数量从而进行动态推动商品

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，吸取已有软件的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合大学生消费模式的产品。

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。

学生代表：有较多购书和浏览论坛经历的学生代表，帮助分析学生群体的消费特征与交流观念

商家代表：印刷书籍的厂商，帮助分析商家需求、期望等；

资金：

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后需要快速集中资金进行推广

设备：搭建有开发环境的pc

风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| 1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| 2 | 商家参与度不高 | 商家对产品的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| 3 | 落下先机 | 在产品上市之前出现了类似产品的推广 | 流程风险 |
| 4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| 5 | 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 |
| 6 | 无法实现部分功能 | 研发过程出现无法解决的问题 | 技术风险 |

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 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |