雪崩 产品构思

# 问题描述

1. 应用商店出现越来越多如下APP：
   1. 游戏攻略与交流APP，例如网易大神；
   2. 视频播放APP与文章阅读APP；
   3. 论坛类型的APP；
2. 为广大视频，游戏，动漫，以及潮流爱好者提供一个信息共享的娱乐平台

# 产品愿景和商业机会

**定位：**项目开发完成推入市场后，能够吸引一部分年轻人的流量，并且通过一系列较好的用户体验，和优质的内容推送留下其中的少数，使其成为忠实用户，在获取大量极具商业性的数据的同时。借由APP平台产生的连锁效应，吸引相关投资人，广告商的眼球，实现进一步APP平台的升级和盈利。

**商业机会：**

* + 旗下考吉斯和广告商的投资；

**商业模式**

* 物品差价；
* 店铺广告及商品推荐竞价排名；

# 用户分析

本APP主要使用用户：

* + 热爱动漫游戏
  + 软硬件发烧友
  + 喜欢分享生活的人群

# 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Java、HTML、jsp，后端技术采用Java，可免费快速完成开发。

平台

Tomcat服务器。

软硬件、网络支持

软件：MySQL。

技术难点

UI设计，视频的引入，刷新更新内容等。

# 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APP【例如机核】的成熟经验。

IT技术专家：快速架构和实现信息更新。

用户代表：喜欢动漫，游戏以及乐于分享生活的人群。

商家代表：考吉斯，即本团队旗下项目。

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金对旗下项目考吉斯进行投资；

设备

一台本地PC服务器，多台服务器进行维护；

设施

空教室；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 使用度不高 | 创新点不够，没能与已有APP区别开来 | 商业风险 |
| R2 | 商品购买力不够 | 商品过于大众化，不是特有的 | 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 |

# 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 |  |  |  |  |  |