

产品调研报告V1.0

一. 行业调研

根据行内头部企业的发展趋势和增长情况等，预测行业天花板/蛋糕有多大

1.1 选择行业

- 目标产品所处的行业以及相关行业
- 政策导向
- 增长趋势/风口判断

1.2 基本信息

1. 行业概念界定
2. 发展历程
3. 业态分析（行业特征，服务流程，产业链-上下游企业产品、服务、业务模式）
4. 现有挑战
5. 发展趋势

1.3 企业调研

1.3.1 业务流程拆解

1.3.2 商业模式分析

- 1 业务场景：远程医疗
- 2 - 业务所处阶段：探索期
- 3 - 商业模式：toB-提供产品套餐包这样的付费形式，为医院/医联体提供全行业、全流程的解决方案，详见下方的图4，商业模式的深入探索详见下方的表1
- 4 - 落地策略（应用对象：医疗机构）
- 5 1. 定位：针对资源共享、线上会诊的需求，以视频、语音、图文、网络通讯等技术为基础，为医疗机构提供科室之间、协作机构之间的远程医疗协同解决方案
- 6 2. 整合腾讯体系下腾讯云、微信、觅影、视频和支付等产品和其他合作伙伴的产品服务
- 7 3. 通过腾讯优图和腾讯觅影医疗影像识别技术方面的积累，提供基于云平台应用的全业务、全协作、灵活精细的影像科室工作流程管理

1.3.3 总结

SWOT 分析+重要结论

- 行业调研结论：
- 【1】
 - 【2】
 - 【3】

二. 市场调研

根据行业内特定领域直接和潜在竞争对手的调研，预估所在企业能分到多大的蛋糕

2.1 选定市场

- 政策导向
- 增长趋势/风口判断

2.2 基本信息

- 1

2

3

4

5
1. 行业概念界定

2. 发展历程

3. 业态分析（行业特征，服务流程，供应链-上下游企业产品、服务、业务模式）

4. 现有挑战

5. 发展趋势

2.3 市场评估

2.3.1 市场规模/天花板

2.3.2 市场增长模式

2.3.2 总结

市场调研结论：

【1】

【2】

【3】

三. 竞品分析

主要的竞争对手有哪些？
别人是通过什么方式来解决相同或类似问题的？
各有什么优缺点？

2.1 体验前的自我认知

体验人	
个人诉求	<div><div>- 目标用户画像和实际用户画像</div><div>- 功能的实际使用场景，使用流程和优化策略</div><div>- 有数据支撑的行业认知</div></div>
可能的偏见	<div><div>- 相对重视数据获取和技术实现的难度</div><div>- 忽视数据中可能存在的幸存者假设</div></div>

2.2 体验内容

2.2.1 xxx

--	--	--	--	--

体验时间	体验机型	体验产品	一句话简介/slogan “用什么方式、解决了什么人、在什么地方、遇到的什么问题”	版本

- 产品功能（必须）
 - 架构展示 – 流程图
示例：<https://shimo.im/docs/bY2qOthbw4cMK9jt/read>
 - 不同产品功能架构之间的差异化分析 – 韦恩图
 - 核心功能/业务分析及建议
 - 选取产品的核心功能模块（至少3个）
 - 展示 – 数据支撑（来自市场调研）
 - 产品的优化方案 – 文字+数据+原型图
 - 示例：<https://shimo.im/docs/ayF8H4lo10g49q0w/read>
- 用户体验历程（必须）
 - 确定用户故事和用户画像
 - 收集故事和产品的市场表现：通过用户访谈、问卷调查、可用性测试，在各渠道（App Store、安卓商店、易观、艾瑞、腾讯指数、百度指数、极光大数据、aso100、易观、贴吧微博和项目组自己的需求反馈通道）收集并整理
 - 建立画像
 - 基本信息：年龄、性别、消费能力、地域分布等
 - 典型特征
 - 产品相关
 - 使用场景：用户在什么情况下会使用产品
 - 用户行为（反馈、体验方法等）
 - 用户价值（能力、习惯等）
 - 用户访谈
 - 根据做出的用户画像，设计问题列表，进行深度访谈
 - 完成调研后，根据**访谈信息表**再次完善用户画像和场景
 - **需求分析和需求验证**
 - 展示 – 流程图（visio，亿图图示）；用户故事地图
示例：<https://shimo.im/docs/ASY2FDtcWTsSxOnd/>
 - 展示 – 数据支撑（产品的市场表现、用户数据分析）
 - 优化建议 – 文字+数据+原型图
- 运营推广方案（可选）
 - 支付宝案例：<http://www.woshipm.com/operate/3471858.html>
 - 如果有目前正在进行的运营活动，参与进去，举出一例进行分析
 - 此活动，是怎么样使用户满意，给产品带来了什么价值？（是活动有新意，打动了用户，给予用户产生共鸣的感觉；还是通过砸钱，给予大的优惠力度等等）
 - 优化建议 – 新方案

结论：

【1】结合产品体验，提出对产品市场、产品实际用户和目标用户的理解，挖掘尚未被满足的需求

【2】结合核心业务分析，提出新的产品功能架构或产品设计方案，对方案按一定维度进行排序，方便下一版本的开发优先级划分和任务排期