发现 产品构思

# 问题描述

1. 在校大学生与自己的专业未来领域接触尚浅，未来职业规划不太成熟，所以在毕业后不能很好地与社会职场接轨，存在磨合期，需要找到一种方式让自己在大学时期就能快速地熟悉未来的职场环境；
2. 职场新人初入社会，对于职场规划并不熟悉，所以这时候他们便迫切地需要尽快熟悉职场规则，为后续的发展制定良好的计划，进而加速从职场小白化身职场精英；
3. 职场白领们日常忙于工作，无法抽出大量时间来加深职业技能学习，如果能够利用碎片化时间学习更多知识，进而扩展专业技能、提升自己，便能离他们升职加薪的目标更进一步，加速职场进阶之路；
4. 待业人员在找寻适合自己发展的职业道路，但是现有的职业太多，无法根据自身情况制定比较明确可行的目标，如果有平台为他们提供这样的机会，让他们能够深入接触到更多行业领域的内部环境，对他们来讲会是很好的机会；
5. 现在缺少包含比较广泛行业领域、帮助人们找寻第二职业发展的平台，而越来越多的人面临着跳槽转行的情况，需要一个这样的平台的出现让他们发现自己的更多可能。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**

发现APP是-款主打知识服务的app。旨在通过精品课程视频，音频和文本书籍，包括人文、科学、艺术、商业、互联网、心理、文化、职场等方面，并邀请行业红人来线上解决各种疑惑，最终为用户提供“省时间的高效知识服务”，让其可以利用每天碎片化的时间，在短时间内获得有效的知识和技能。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于在校大学生、职场新人、待业人员，APP内的资源主要定位于购买到的学术网站等的电子书本资料和音频，以及邀请行业红人线上录制的视频课程。消费群体比较广泛，资源丰富且规模较大；
  + 综合各个行业的知识领域，让关注职业发展和拓展更多兴趣的人们发现自己身上更多的可能性，开拓更多的行业领域；
  + 利用划分了不同领域的精品课程，让人们能够轻松找到自己感兴趣的领域，并为人们实现个性化推荐；
  + 提供社区交友和问答模块儿，让人们找到属于自己的组织，和伙伴们交流学习心得、共同成长，为人们排除孤独感、获得成就感；
  + 内置工作用品商城服务，形成传授知识技能与提供工作用具一条龙服务，基于精神上与实际上双层支持，提升用户的信赖感。

**商业模式**

* 物品差价；
* 课程广告及课程推荐竞价排名；
* 商家入驻；
* 办理会员；
* 平台合作；

# 用户分析

发现APP主要服务三类用户：

* 在校大学生（简称大学生）。
  + 愿望：通过一些知识武装自己，同时熟悉未来职场环境；
  + 消费观念：买有价值的东西；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格不多的小商品；
  + 计算机能力：笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
  + 其它：有对自己投入的潜力，会把一些费用花在提升自己上。
* 职场新人（简称新人）。
  + 愿望：想进一步了解职场的生存法则，更好的适应工作；
  + 计算机能力：具备基本的计算机能力，可以熟练操作；
  + 优势：对职场的经验干货需求迫切；
  + 其他：注重自己的培养。
* 待业人员（简称待业人）
  + 愿望：想寻求一个适合自己发展的职业道路。
  + 经济能力：有一定的经济能力，舍得为自己的未来进行投资规划。
  + 其他：有迫切发展的动机。

# 技术分析

采用的技术架构

采用react-native和nodejs混合开发的模式开发基于android的性能稳定的混合型app，前端采用react-native框架，后端技术依靠nodejs支持，通过接口对接实现服务。

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件和腾讯云的云数据库服务，可以在早期享受一年的学生福利待遇，价格和成本最低。

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白领和职场群体碎片化时间的特点，同时支持高效的办公和工作用品商城服务，比如定制化时间表、定制课程等等；

# 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的成熟经验，结合各专业特点和用户特征，设计符合当代青年、大学生等择业学习需求的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保能够及时应对因未来职业变化以及市场变化给该款APP带来的产品变化的支持。

用户代表：有强大意愿想要了解第二专业或者第二爱好的用户，主要多是即将毕业的大学生，帮助分析大学生的就业前景状况以及用户对于第二专业发展的可观性。

公司代表：主要是可支持员工为兴趣投职，而非要求必须专业对口投职，帮助公司分析该类员工的可发展性和技能性。

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 | 顾客认可度不高 | 没有足够区别于已有知识服务类App的吸引力 | 用户风险 |
| R2 | 商家了解不够深入 | 商家对各个方面的职场知识不是很了解，需要做一定的市场调查 | 商业风险 |
| R3 | 实现各行业红人线上答疑有困难 | 邀请到各行各业的专业人士进行线上的答疑解惑有一定的难度。需要及时的寻找资源。 | 流程风险 |
| R4 | 获取最新资料有难度 | 无法及时的收集最新的课程视频、音频和文本书籍。 | 技术风险 |
| 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4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20万，第2年为40万，第3年为60万，第4年为100万；

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 汇总 |
| 成本 | 400000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现成本 | 364000 | 166000 | 150000 | 136000 | 816000 |
| 累计成本 | 364000 | 530000 | 680000 | 816000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 200000 | 400000 | 600000 | 1000000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现收益 | 182000 | 332000 | 450000 | 680000 | 1644000 |
| 累计收益 | 182000 | 514000 | 964000 | 1644000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -182000 | 166000 | 300000 | 544000 | 828000 |
| 累计收益-累计成本 | -182000 | -16000 | 284000 | 828000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 828000 |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 101% |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |