**启动项目之idea**

半年之前想过几个idea, 否掉了几个，包括这个被最近才慢慢接受的idea：

**一：实用场景模拟：**

广州大学城学生A（男）经常到新天地巴黎欧莱雅理发店理发，今天走进理发店，发现理发师换了，之前心仪的理发师不知去向，面对陌生的理发师，心里有想法：我现在不可能不理或换一家吧，这新手理发师吗？会理出想要的效果吗？我想要的的发型我能描述，但是他能听懂吗？效果未知，花了钱又不想理出来很难看，我可很在意形象啊（服务员：请先洗洗头吧？）尼玛我该怎么逃？洗头中...(服务生：你要哪个价位的服务？）我一脸蒙逼，一般又太草率，店长级又坑钱吧........经过种种不确定，A终于不明不白被理了发，不明不白地被收了钱。理得好时自我感觉没抱怨，理得不好时，如上种种困惑重现，回家还抱怨几句。

广州大学城学生B（女）很少换一次发型，今天终于想尝试一下新的发型。B想：那么多发型可以选择，我该选择哪一种呢？适合我吗？价格贵吗？如上A的种种困惑在B上也难免重现。

**二：项目设想**

如果有一个东西可以为我做如下服务该多方便--在我踏入店前就能知道附近有那几家还不错的理发店，该店有多少理发师，理发师的价位及工作经历如何，会多少技能，有多少种发型可选择？会显示该理发师历史作业示范的照片？这些示范中有没有跟我脸型相似的人？效果怎么样？我之前理过的理发师是否还在该店服务？

**三：可行的解决方案**

针对如上问题，有一种服务，为消费者提供些许服务，这种服务可以满足消费者的需求，这就会是一个可行的方案--（一切以消费者为中心，让消费者感觉生活因此而更加便捷，更加舒心）。

**四：将方案加入项目**

互联网思维：线上线下O2O，用互联网思维取代盲目认知，在线上寻找消费者，然后将他们带到现实的商店中。这会是支付模式和为店主创造客流量的一种结合（对消费者来说，也是一 种“发现”机制），实现了线下的购买。它本质上是可计量的，因为每一笔交易（或者是预约）都发生在网上。这种模式应该说更偏向于线下，更利于消费者，让消费者感觉消费的较踏实。

基于O2O,我们可以构想一个类似现如今成功案例如美团,饿了么等方式运营的产品，以浏览器为载体的商业网站，该网站主要功能为实现架起消费者与商家之间的桥梁。具体功能见项目开发实施计划书（策划中）---该文档会根据团队的讨论决定最终要采取的实施方案。

**五：团队内调研问题反馈**

1.为什么只有网站，没有APP？

解释：身边消费者都有一个对下载APP的抵触心理，网站以手机（或PC）必备的浏览器为载体，在初期的推广中，显然网站更易存活下来，一个简单的链接，在微信朋友圈，空间，微博等大众喜爱的平台推广。而当我们的产品形象做上去之后，我们再开发APP，或许此时就有实力跟大咖产品叫板了，至少也有自己的立足之地，用户也会接受下载APP。

2.怎么盈利（盈利模式怎么样）？

一般来说网站盈利模式会很多，就本项目而言：产品初期肯定不可能实现盈利，只有在被大众接受之后才会有机会盈利，普遍的盈利有：1：向消费者收费，比如会员，特惠推荐等。2：向商家收取订单费。3：一定浏览量的网站可植入广告，向广告商收费，比如一些公众号靠流量打广告。

3.技术如何实现？

技术上，团队现在有三到五个技术人员，都熟练前端，一个熟练后端，其他了解后端（待学习深入），一个可靠的美工。

4.市场客观情况怎么样？

初步市场调研发现，完全一样的网站市场上并没有，在美甲领域有一家很成功的平台跟我们的http://www.dudumeijia.com/。

5.具体消费客户不是很明确？

（调研中。。。 你怎么看？）

**六：市场调研分析报告**

**参考文档：**

O2O模式：

<http://zhidao.baidu.com/link?url=EYMZG5FPWFaEEazAUEjXhlTXiYPeGKoGUF2Yn0_mRR9YTJu83ijj3_QUkTDVzTQ9gFUTVHpCinlm9WJEgqsBQSHNTJNtqz_DokDjokwo1jy>

网站盈利模式：

<http://zhidao.baidu.com/link?url=jDkznTj25GKAyzkMy9ZEpG41Pqdt1Db52loYPOil-pOCUZr4KzRYjhP8To4iQJHdW3vwmJfJ8QT3NsvDdJWGigWUzzNN6PGjpqrmiKmvbrK>

**PS：【商业计划书乃创业团队最高机密，团队任何人不得泄露】**