综合项目I作业1-个人调研作业要求

作业需包括两个部分:1、市场分析；2、目标用户群体分析，并以PPT格式提交。

产品开发过程从市场调研、用户调研(了解你的用户群体)、发现问题和定义问题开始。这些作业将引导你走上创新点挖掘之路，并将成为你接下来选题和团队选择的基础。

在开始你的创新点定义之前， 我们强烈地建议你先找到一个或者几个（不超过3个）你充分感兴趣的问题，你需要清晰地描述出这个具体的问题，尤其是这个问题是针对什么样的用户群体（我们强烈地建议你选择一个非常清晰明确的用户群体，而不是针对普罗大众。在该文档的第二部分，对“用户群体”有更加清晰的解释）。在此基础上，你需要进一步地分析，解决这个问题是不是具有实用价值？ 也就是说你需要对你想要解决的问题进行市场分析。

**1、市场分析：**

1. 请阅读3篇以上的高质量***行业***研究报告（行业报告应包含的基本内容及分析方式，请参考附件《宠物医疗行业分析报告》），并以参考文献的格式附录在作业后。提取行业分析报告中的评估市场的主要参数（如该市场规模，增长等），并阐述你将选择的细分市场，这些参数具体是怎么样的？
2. 请阅读1篇以上（可具体指向）你选择的想要解决某个问题的***细分市场***研究报告（参考《智能门锁分析报告》），并以参考文献的格式附录在作业后。总结归纳研究报告中评估产品的主要维度（参考page 5），阐述你想要解决问题的主要方面。

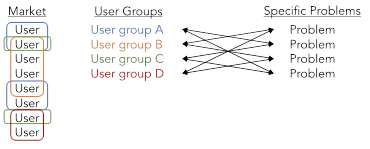
*提示*： 通过细分市场分析， 我们希望你在这个过程中可以清晰地了解你将要选择的细分市场是一个什么样的情况 ； 中如果你没有办法找到具体产品研究报告，请参考报告中的逻辑，直接阐述你想要解决问题的主要方面。

**2、用户群体分析：**

在市场调研之后，你需要进一步分析你的潜在目标用户。如果潜在目标用户是一群拥有相似特征、兴趣或需求的人，那么这个潜在用户群体就只是大的市场中的一个子集。换句话说，只有有着类似的、特定问题的用户才是你的目标用户。

如果你选择了“年轻母亲”这个市场，这个市场就包括所有刚当上妈妈的年轻女性。作为年轻母亲，她们将经历一些随之到来的一般需求，如婴儿喂养、婴儿护理、免疫接种等。但是，他们对这些问题的具体感受，则取决于她们不同的个人目标、价值取向和环境。例如，在婴儿喂养方面，年轻的职业母亲和年轻的全职母亲会有各自特定的、不同需求和痛点，这是由于她们个人目标和背景差异带来的直接结果。而在年轻的全职母亲和没有人辅助(即配偶或保姆)的年轻全职母亲的婴儿喂养经历之间也可以观察到类似的差异。产品通过解决实际问题和满足特定用户需求来与目标用户建立联系。如果产品不能解决实际问题，那么它就会失败，因为用户没有购买的动力。

如上述例子所说，由于用户个人差异，以至于每个目标群体都需要不同的解决方案。也许不同用户群体遇到的特定问题有时可能会重叠(见下文)，但所有新产品开发的出发点都是选择一个特定的问题或需求。



**方法**

了解用户真实问题的唯一方法是直接用户交互。换言之，这项作业的内容不能基于你个人的推断、猜测、观点或你作为个体的单一经历。要完成这项任务，您的目标用户分析必须通过以下方法进行：

•第一手资料(面对面或电话采访)

•旁证（博客、论坛等分享的个人经历)

*注意*：依赖于直接的用户交互也有助于确保用户群体确实存在。如果你非常相信一个用户群体的存在，但不能找到他们个人经历的证据，不要把他们包括在你的用户群体内!

**作业具体要求**

1、市场分析

* 行业分析
* 细分市场分析（具体解决某一问题的市场， 参考智能锁分析报告）

2、目标用户群体分析

* 目标用户的基本特征
* 目标用户群体面临的具体问题（请注明信息来源出处或原始来源链接）
* 目标用户群体如何以不同的方式应对上述问题（基于他们个体的目标/价值观，请注明信息来源出处或原始来源链接）

\*请以PPT形式提交

**评估标准**

1、市场分析

* 调研的质量
* 市场证据的有力使用

2、目标用户群体分析 (关注他们所面对的具体问题)

你如何知道一个项目是否值得做?卓越的产品使用户受益，减少严重的痛点。卓越的产品会令人惊讶，它有着能识别出针对特定用户需求的卓越洞察力。两者都要求深入理解用户群体中的个人观点和经验。你将如何展示你对用户主观体验的理解?从用户的角度出发，你将如何传达问题的细微差别?

* 对用户的理解深度
* 用户问题的具体化
* 定性证据的有力使用