一刻 产品构思

# 问题描述

1. 学生每天有大量的自习需求，需要安静，设施齐全，便于集中注意力的空间。而他们的主要学习空间是寻找学校里没有人使用的空教室，存在的问题主要包括：
2. 空教室的数量不够支持每一个想要自习的学生来上自习。
3. 教室由于自习人数过多，难免出现聊天等打扰学习的情况。
4. 教室设施不齐全，空间小，很不方便。
5. 目前学生已逐渐习惯网上购物，通过淘宝、当当、团购网站等享受到了电子商务带来的便利，具备了充足的网购意识和习惯；而目前的自习室存在以下不足：
6. 很多自习室没有网上预订功能，或者没有独立app，预订很不方便。
7. 网上预订功能有限，只能按天预订，不能按照用户需求规划预订时间，导致自习室空置。
8. 网上预订自习室时只能通过文字描述和少量图片了解自习室的布局和设施，没有室内布局图，不便于了解自习室的完整情况

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供获取学校及周边自习室信息的平台，节省了学生查找信息的事件，为自习室提供者提供专门平台进行更好的个性化定制。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学、职技等学校在校生，自习室提供者可以是学校周边自习室商铺，也可以是校内图书馆或自习室；
  + 利用专门整合的优势，为学生提供更多的自习室资源；
  + 提供在线选座服务，便于学生取得心仪自习室座位；
  + 针对学校周边产业，可以提供商家广告位等服务；

**商业模式**

* 在线选座，商家自定义自习室布局；
* 可供选择的自习时长；
* 自习室资源整合；
* 店铺广告及自习室环境排名；

# 用户分析

本产品主要服务两类用户：、

一、17-30岁之间有强烈且强迫的考学、考证需求的人士。例如：备考高中生，本科生，以及社会人士。

痛点：公共资源不足（图书馆或学校自习室）；时间碎片化，每天很难集中一个集中时间段有效学习

二、想要开设自习室的商家

例如：个人商户，考证、考研等教育机构

痛点：同行竞争压力大

# 技术分析

使用语言：Java

使用软件：IDEA，Android Studio ,MySQL数据库

使用服务器：Tomcat服务器

使用框架： 客户端：Android UI框架，Android工具类若干框架

服务端：Spring+SpringMVC+MyBatis，Redis

使用硬件：笔记本电脑，Android测试机

技术难点：支付接口的对接，实现预约座位的功能，商家上架自习室功能

# 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，设计符合管理需求的产品。

IT技术专家：

快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

开发，测试，运维人员：

负责产品编码的实现，确保产品的健壮性。发布产品。

用户代表：

有较多去自习室自习经历的学生，帮助分析群体特征。

**资金**

发布前暂无，发布后需推广资金。

**设备**

一台云服务器，每人一台电脑，安卓开发手机一部

**设施**

容纳7人的工作场地，通畅的网络

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有平台（美团等）服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对自习室平台的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 平台遭到恶意攻击（差评等） | 其他平台对新平台的打压，以及恶意差评等情况 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| 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1个月；
3. 首年无成本
4. 收益假设每年5W；