偶然  (一个文艺的文字交流平台) 产品构思

问题描述

1. 无论是中考、高考两大关键性考试，还是平时的小考不断，大考不停，对于在上学的学生来说，收集几个不错的句子、阅读几篇优秀的文章，都可以为他们在语文和英语考试中助力更高分。在笑学生以往获取这些内容的主要途径是通过各类书籍、练习题册、试卷等纸质类材料，亦或者在各大文学类网站搜索。这些方式遇到的主要问题有：
2. 纸质类材料不易携带，本就任务繁重的学习生活如果再增加一大堆课外书籍，会对学生学习空间和身体造成一定的负担。
3. 纸质类材料虽然符合人们的传统阅读习惯，但是书籍买入后内容就已经固定，无法更新，如果多次购买，也会造成一定的经济负担。
4. 倘若在网络上搜索获取资料，容易接触到部分不良信息、非法诈骗内容，对学生的身心健康有非常大的影响，同时各种网站鱼龙混杂，加之需要注册等，往往导致学生个人信息安全不得保障。
5. 除了有任务的学生，还有很大一部分文学爱好者用户对诗、词、句、文、乐有很大的需求。这部分文学爱好者，更多可能是已经步入社会的上班人士，闲暇之余阅读几篇美文放松自己，亦或者几首歌曲舒缓大脑，而这部分人群遇到问题要更为困难：
6. 大部分文学爱好者已经步入社会，再有各自工作的情况下，很难抽出时间和空间去拿着书找个舒适的位置静静阅读，甚至于带书也成了一种困难事情，更多时候只能拿轻薄的杂志打发时间，而这种杂志又无法满足所有人的阅读需求。
7. 工作中的休息时间很少，让用户去花费一定时间在网络中漫无目的地搜索想要的内容不太现实，而且同样也会遇到个人信息安全不得保障的问题。
8. 还有一部分用户喜欢在社交网站上分享自己所喜欢的作品，而恰恰他们也正好缺一个可以轻松分享包括诗词句文乐内容的简易且美观的分享方式。
9. 还有一部分原创作者，无论是创作简短的话语还是颇具内涵的诗词句，亦或者更长的文章、小说，并渴望将之投放在网络平台上，供读者阅读的，乃至想要从中获得一定收益的，也会在创作时遇到一部分问题：
10. 有些平台缺少推荐位，不能很好的为自己的作品进行宣传，进而可能导致一篇佳作泯然众人矣。同时，也可能因为自身的文章风格、类型与平台本身受众不符，导致读者并不能很好地接受。
11. 当原创作品发布后，不能很好的与读者交流改进，亦或者无法改动已上传作品，或没有改动作品的历史数据，难以对比前后优劣。同时，一部分渴望得到读者支持（包括打赏、购买作品等）的作者也没有相应的获取报酬的来源。

产品愿景和商业机会

**定位：**为需要字词句文积累的在校学生、有大量阅读需求的文学爱好者（尤其是因工作繁忙缺少寻找时间的上班族）、希望发布作品吸引读者乃至获得收入的原创作者。

**商业机会：**

* + 在校学生长期稳定需要有关文学内容方面的知识积累，且市面上这类APP很少，很容易获得市场优势。在职工作者缺少能够轻松统合诗词句文乐的APP，且网络资源往往伴随着大量的杂乱无章的其他内容，影响阅读体验。
  + 现在人们更关心个人隐私信息问题，而一款对文学爱好者来说可以获取多种文学资源又能尽可能确保个人信息的APP无疑比其他鱼龙混杂的网站要好得多
  + 对于普通的小型散文、散文诗、现代诗作者来说，创作容易，发布难，很少有可以有序发布，规范操作的APP。而如果在APP上发布内容可以在获取粉丝的同时得到一定的写作收入，自然可以带动原创作者加入，进而带动读者加入

**商业模式**

* 平台广告费用；
* 原创作者打赏利润分成；
* 用户VIP功能充值

用户分析

偶然(一个文艺的文字交流平台)主要服务三类用户

* 在校有文学需求的学生（简称学生）
* 愿景：看到有文学需求的作品文章
* 消费观念：能省则省，但是愿意为了爱好和学习买单
* 经济能力：有支持在校生活的生活费，但零花钱相对较少
* 计算机能力：熟练上网和使用手机app，笔记本电脑和手机的普及度十分高
* 其它：除了能摄取文化知识，学生们更渴望在学习的过程中能和其他人交流
* 已经工作的但有大量阅读需求的上班族（简称爱好者）
* 愿景：在职工作者缺少能够轻松统合诗词句文乐的APP，且网络资源往往伴随着大量的杂乱无章的其他内容，影响阅读体验。希望能找到一个可以获取多种文学资源又能尽可能确保个人信息的APP
* 计算机能力：熟练上网和使用手机不缺乏使用计算机的时间
* 经济能力：有收入，有能力负担自己的爱好
* 消费观念：平时缺好爱好，所以消费时愿意为自己的爱好买单
* 希望发布作品吸引读者乃至获得收入的原创作者（简称创作者）
* 痛处：传统纸媒日渐衰退，竞争激烈，受新兴电子阅读冲击大，且对于现代作者而言，创作容易，发布难，缺少可以实现有序发布规范操作的app
* 计算机能力：有一定的计算机能力，可以实现基础的发布修改文章，但不能很好的利用互联网的优势分享他的文章
* 优势：有扎实的文学修养，能写出很好的文章吸引流量获得粉丝后可间接帮我们推广这款app，同时带动更多原创作者的假如，进而吸引更多用户

技术分析

采用的技术架构

以基于安卓的APP应用方式提供服务。前端技术主要采用原生安卓开发程序和MVP设计模式，后端技术采用JFinal，可免费快速完成开发；

平台

购买并采用了腾讯的云服务平台支撑应用软件，团队先购买了一年的云服务器，如后续有需要可扩展其他的服务；

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，产品注重UI简洁和功能使用，着重于学生和文艺青年的使用体验，旨在用美观的页面和实用的功能来吸引用户；

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，吸取已有关于文章推送app的成熟经验，结合推广的用户特征，设计符合大众文化审美的产品。

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的文化审美产品量的展示的支持。

资源检索人员：定时定量地检索支撑app文化审美的产品资源，并检测合格性

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文化产品扩充和宣传推广；

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 | 用户认可度不高 | 没有足够区别于已有文化推送服务app的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 文化资源不够 | 无法获得足够的文化资源创建的来源 | 资源风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R4 | 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5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10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |