Part 0. Opening

PPT P1

在两天的Hackathon中，我们以“如何改变1300人生活工作方式，让大家每天都能使用我们的APP”为基础进行了头脑风暴，现在展示的是我们初步的解决方案——“有你APP”。

PPT P2

这次的sharing分为六部分，会从背景和价值来介绍有你APP的核心关注点，从功能和UI上介绍有你APP给用户带来的体验，最后从特点和运营介绍有你APP如何与用户产生良性互动。

Part1. Background

PPT P4

在头脑风暴的环节，我们尝试回顾一些在生活中出现频率比较高的问题，继而加以总结，如PPT，我们有想去了解他人的意图，但无奈没有一些比较好的渠道，比如我住在唐家，周末想去爬山，但却无法找到志同道合的同伴，从而放弃。再比如我有一些公司内部技术上的想法，但局限于工作圈子，无法得到更多的comment，从而局限。正如上述两个例子，产生这些问题的根本原因，大致归结为圈子小，渠道少，需要有一个具有归属感的平台作为支撑来容纳更多的人加入。

PPT P5

我们生活在一个互联网的时代，虽然能让我们的工作越来越快，但也让人之间的连接越来越弱，一个明显的例子就在我们的珠海ISD中，我们往往和自己team相交甚密，但和其他team的人却连系薄弱，即使我们在一个公司工作，在为同一份事业献出自己的努力，但是在我们的ITA，我们可以发现另一面，虽然一个班的同学被分到了不同的team里面工作，但仍然通过ITA这个平台保持着不错的连系。在这个背景下，我们尝试让有你APP作为一种方式，来加强整个ISD中的人际连系，最终让每个人都连接在一起。

PPT P6

我们对有你APP的产品定位如PPT，有你APP定位于公司内部人群，为员工提供建立相互连接的桥梁。作为气氛相对轻松的内部平台，提供知识交流、活动召集、公告传播等功能。让用户借助有你APP来整合零碎时间，加强人际连系。

Part2. Value

PPT P8

再来说说我们想给用户带去的Value。我们希望能够借助有你APP使得ZHA ISD的全部人员去扩展自己的生活圈，让我们的teamwork可以扩大到整个ISD，让每个人的关系更加密切，在这些基础上，也让大家有知识交流的途径，从中得到自我提升。另一方面，因为DEV很少接触真正的user，也希望借助有你app让VBC和DEV的联系更加密切，DEV能够了解user，VBC能够接触DEV

Part3. Function

PPT P10

基于我们的核心价值，有你APP有三个大功能点：杂谈、事儿和个人，杂谈主要提供知识交流方面的功能，包括问答分享，面向VBC-DEV之间的内部系统交流以及话题。事儿主要提供活动召集方面的功能，包括发起和参与活动，物品互换。个人主要提供用户自身有关的功能，包括成就、威望积分、收藏喜爱、查看参与过的杂谈和事儿。接下来我们将使用UI prototype来具化这些功能。

Part4. UI

PPT P12

UI 部分

Part5. Feature

PPT P14

至于为什么我们会如此强烈地去推广我们的APP呢，有以下优势，接下来我会一一列举，  
首先它是依附于微信，所以可以借助这个平台做到随时随地地使用，换言之用户能够很便捷使用我们的APP。比如当前公司内部的俱乐部活动，一般是通过email发布，再收集个人意愿，效率比较低，也有可能因为邮件太多而会导致遗漏，但如果在我们的APP中，就可以将发布和收集意愿的功能集中，这样也更简化我们的操作。也就是因为微信的这个平台，我们可以随时随地使用，也就是说我们可以利用我们的零碎时间去做这些事情。  
  
基于公司的层面，我们的用户群体会锁定到在职员工，这将会使我们的用户群体之间有较高的信任度，在这个大前提下，我们就能更轻易地融入APP圈子当中，从而让加入活动的门槛变低，比如VBC有很大一部分是女生，对于大多数女生而言，不可能去参加陌生人较多的活动，因为我们会考虑到安全性的问题。另外，我们的APP也更容易产生归属感，让用户觉得自己是圈子中重要的一员。  
  
另一外面，在ISD中，我们可能跟自己team里面的关系相对而言比较密切一点，但是各个team之间的交流可能会很少，不过在我们的APP当中，每个人都是重要的参与者，从而加强每个人之间的联系，打破原有的孤岛效应。在这个基础上，我们可以收集到更多的数据，假以时日我们可以使用数据挖掘之类的手段去进行数据分析，得出一些有价值的信息。  
  
如果APP能够持续运营下去，就能够成为我们公司一个具有象征意义并且文化沉淀的产品，也可以成为公司的一个标志物。  
  
整个珠海ISD中有1300多人，很难去挖掘到每个人的特色，所以在使用我们app的同时，可以突显并且挖掘出我们的个人特色，不论是在事儿模块或者是杂谈模块都可以让别人了解到自己的特色。

Part5. Operation

PPT P16

接下来呢就是我们的运营部分，首先呢，我们需要先引入第一批的用户

我们通过以下5个方面做app的初始引流： 第一点，公告： 我们可以请求HR发出一份声明，以后所有的活动公告，比如说规定假期，台风天气，班车路线信息等等都通过我们的小程序进行发布， 引导用户通过我们的小程序查看公司的内部消息第二点，活动： 把RC俱乐部引进来，让他们通过我们的小程序发布活动，这些活动都是有稳定的参与人群的， 可以先引导这部分‘忠实粉丝’先用起来第三点， 请求一些大牛发布各类文章，作为一个可以展示大神技能的一个平台，让他们可以持续地进行产出，当然其他用户可以对这些文章进行打赏。第四点，比赛： 组织一些比赛，如前几名人气活动、热门文章比拼，引导用户发布跟多高质量活动和深度好文。 组织： 官方可以组织一些跨部门的联谊大会，通过名额竞争的机制提升用户参与的热情

PPT P17

有了我们初步的用户群体，我们就要考虑怎么留住这部分的用户，并持续去扩展使用小程序的人群，可以做到引导用户持续关注的，我们想到了两点：1. 一个是话题，我们可以提供一个在公司内部比较热门的话题，如内部系统有什么不完善的吐槽话题，去引导用户发表自己的言论和见解，这也在一定程度上连接了dev和vbc，让他们在这样的一个平台上去尽可能的沟通。

2.一个是积分制度： 用户发起的活动或者发布的文章都可以获得一定的积分，用户可以将获得的积分进行一些小礼品的兑换，并且通过我们积分的统计，有个积分的排行版，有了这样的一个排行版可以彰显他们的成就以及威望，这样的话就会更加促使他们，让他们更加愿意在我们的平台上展现自己的才能。而且对于我们公司来说，在这样一个APP上知道了每个人的擅长点，也更好的去决定把他们放到适合自己的一个resource pool.3.随着我们用户量的增多，我们也会根据用户的反馈去尽可能改善我们的功能，让我们的APP更加的适用于我们的客户。