

1.项目总览

- 1.1 项目选题
- 1.2 组员信息
- 1.3 度量数值

2. 项目简介

3.商业模式画布

- 3.1 要点概述
- 3.2 要点介绍
 - 3.2.1 关键业务
 - 3.2.2 客户细分
 - 3.2.3 价值主张
 - 3.2.4 渠道通路
 - 3.2.5 客户关系
 - 3.2.6 收入来源
 - 3.2.7 核心资源
 - 3.2.8 重要合作
 - 3.2.9 成本结构

4.要点关联

1.项目总览

1.1 项目选题

我们小组致力于研发一款技术分享与交流平台——SMTC(Show Me The Code)。

1.2 组员信息

| 姓名 | 学号 |
|-----|-----------|
| 陈籽为 | 191250015 |
| 胡晓通 | 191250048 |
| 丁笑宇 | 191250025 |
| 陶泽华 | 191250133 |

1.3 度量数值

本文档共包含了50个要点与15条关联关系。平均要点数量为5.5个。

要点的联系详见第四部分，每个联系之前有要点位置的标注，例如 1.1.1 表示关键业务 的第 1 条要点的第一小点。

2. 项目简介

SMTC(Show Me The Code)是一款以博客为核心方式的技术分享与交流平台，支持用户以撰写博客，上传项目代码，开麦直播等方式，记录或分享自己的知识经验。其主要功能分为博客服务、企业招聘、付费资源、直播、代码托管工具、技术小组，这六项不同功能为用户通过博客的方式学习/获得帮助提供了一站式的全面支持。既充分考虑用户对效率的追求，改善传统博客投入大产出效益低的缺陷，提高用户的使用体验；也兼顾企业及高校诉求，帮助其宣传自身品牌及技术。

博客服务是针对所有用户提供的服务。内容创作者可以通过撰写发布博客来分享专业的知识技术和经验，获得他人的点赞、评论和打赏等。同时，普通使用者可以查看他人发布的博客，来学习他人的技术和经验。为了改善文章质量良莠不齐，用户搜索时往往找不到自己想要的文章的情况，平台会将用户发布的博客根据主题分入不同的专栏，并且通过算法判断文章的质量，对文章设置设置优先级。在用户搜索博客时根据优先级从高到低推荐。

企业招聘对企业招揽人才和用户寻找工作具有一定的帮助。平台会根据用户撰写的博客的质量、获得的点赞数量、评价数量以及用户被关注的数量等多方面因素来对用户进行综合排名，给合作企业一个直观的参考，帮助他们能够招聘到优秀的人才。同时，平台向用户推送合作企业的招聘信息，为合作企业宣传招聘计划。当然平台也会向企业收取一定的宣传和推荐费用，双方可以借此达到互利共赢。

付费资源。用户可以撰写博客、上传资源并设置成免费获取，与大家开源共享，共同进步。用户也可以将其设置成付费资源，其他用户可以通过购买来获得，给用户撰写博客、上传资源带来一定的收益和继续创作的动力。另外，对于资源需求量大的用户，平台提供了充值VIP的服务帮助其以更少的价钱获得更多的资源。

直播。平台为企业用户提供宣传活动、比赛、招聘信息的直播平台，同时向企业收取一定的宣传和推广的费用。另外平台也会为普通用户提供的分享自身知识和技术的直播平台，观众可以在观看的时候进行打赏，平台会从打赏金额中抽取一部分作为收益。

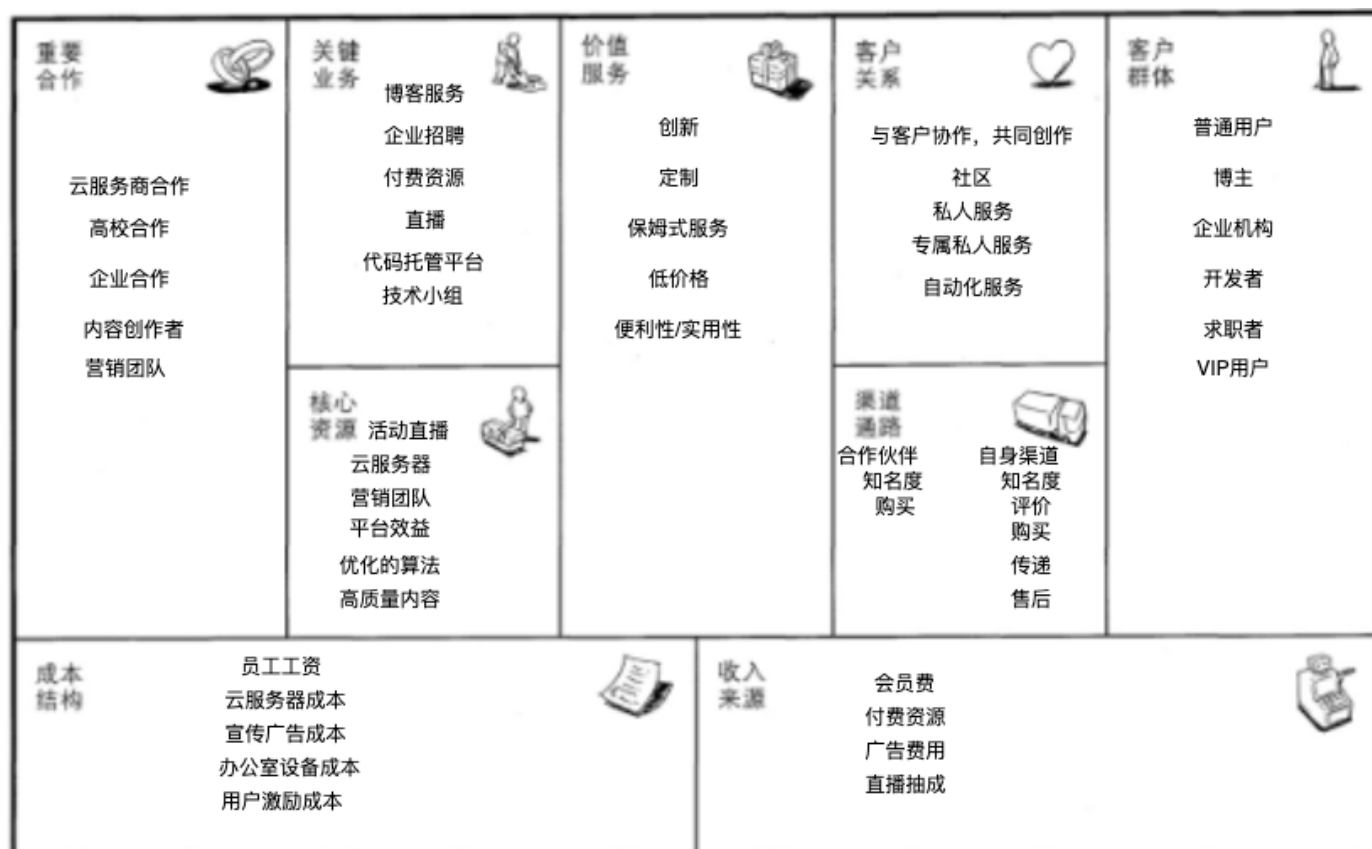
代码托管工具。平台允许使用者可以在发布博客的时候将博客涉及到的完整的代码上传到平台特有的代码托管工具上，方便将自己的代码集成在博客中，供他人查看。使用者也可以把它当作代码存储工具，用来存储项目开发过程中的代码；同时，使用者可以在项目开发过程中，通过撰写博客的方式记录开发历程，项目迭代情况或新的想法。

技术小组。对某个技术话题感兴趣的用户可以在一个小组中分享技术和经验，同时创建管理小组统一的技术博客，以达成对这个话题深入探讨的目的。

我们的项目以低成本，免费经济为卖点，通过赚取足够多的流量，营造良好的网站环境，成为企业不得不重视的国内开发者社区，从而搏得企业的投资，赚取宣传推广费用，以维持网站的生存。

3.商业模式画布

3.1 要点概述



3.2 要点介绍

3.2.1 关键业务

1. 博客服务：针对所有用户提供的服务。
 1. 内容创作者可以通过撰写发布博客来分享专业的知识技术和经验，获得他人的点赞、评论和打赏等。
 2. 使用者可以查看他人发布的博客，来学习他人的技术和经验。
 3. 对于发布的博客根据主题分入不同的专栏，并且通过算法判断文章的质量，对文章设置设置优先级。在用户搜索博客时根据优先级从高到低推荐。
2. 企业招聘：
 1. 系统会根据用户撰写的博客的质量、获得的点赞数量、评价数量以及用户被关注的数量等多方面因素来对用户进行综合排名，给合作企业一个直观的参考，帮助他们能够招聘到优秀的人才。
 2. 向用户推送合作企业的招聘信息，为合作企业宣传招聘计划。
3. 付费资源：
 1. 用户可以上传资源并设置免费或付费，其他用户可以通过购买来获得
 2. 用户充值VIP可以每个月获得一定量的免费下载次数
4. 直播：
 1. 为企业用户提供宣传活动、比赛、招聘信息的直播平台
 2. 为普通用户提供的分享自身知识和技术的直播平台
5. 代码托管工具：
 1. 使用者可以在发布博客的时候将博客涉及到的完整的代码上传到平台特有的代码托管工具上，方便将自己的代码集成在博客中，供他人查看。
 2. 使用者也可以把它当作代码存储工具，用来存储项目开发过程中的代码；同时，使用者可以在项目开发过程中，通过撰写博客的方式记录开发历程，项目迭代情况或新的想法；使用者还可以在项目发布后通

过博客撰写项目配套的使用手册，提高项目的知名度；

6. 技术小组：

1. 对某个技术话题感兴趣的用户可以在一个小组中分享技术和经验，同时创建管理小组统一的技术博客，以达成对这个话题深入探讨的目的。

3.2.2 客户细分

1. 想要发布博客、使用直播平台分享技术的博主
2. 想要查看博客、直播等以获取知识的普通用户
3. 想要使用一个代码托管工具的开发者/开发者团队
4. 想要获得求职信息、企业招聘情况的求职者
5. 想要浏览和下载付费资源，并愿意为其付费的VIP用户
6. 想要通过宣传招聘信息、企业文化、企业技术来吸引更多人才的企业机构用户

3.2.3 价值主张

1. 创新：

1. 目前类似的CSDN、简书、博客园等平台都只支持上传代码片段，没有一个完整的代码托管工具来供用户上传完整的代码项目。因而大家通常需要链接到外部网站来获得完整的代码，极其不方便。平台集成的代码托管工具则解决了CSDN、简书、博客园这些平台的缺点。
2. 与企业合作，通过用户的排名为企业招聘时提供直观的参考。
3. 对于用户发布的博客通过算法判断文章的质量，对文章设置设置优先级。在用户搜索博客时根据优先级从高到低推荐，能够有效解决目前类似的CSDN等平台推荐的文章质量良莠不齐的问题。

2. 定制化：用户可以选择自己感兴趣的技术和知识的类别，定制自己想要的平台首页。

3. 保姆式服务：实现用户轻量化操作，用户发布博客和上传资源时只需要准备好博客的内容和资源，平台就会帮助用户自动完成上传到云服务器并向其余用户展示的过程。

4. 低价格：用户在不付费的情况下也能查看和发布博客、使用代码托管工具等，拥有较舒适的使用体验，也可以花适量的钱获得需要的资源。

5. 便利性/实用性：

1. 用户可以使用平台的代码托管工具更好的管理自己的项目代码，随时随地都可以直接查看。
2. 为用户提供直播平台，只要用户有设备条件就可以很方便的进行直播。

3.2.4 渠道通路

1. 合作伙伴

1. 知名度

1. 可以通过与高校，企业，有影响力的个人进行合作和宣传，提升知名度。
2. 高校方向学生推荐，学生之间可以互相传播以提升知名度。
3. 企业推荐员工使用，增加知名度。
4. 有影响力的个人可以通过直播等方式，获取流量以增加知名度。

2. 购买

1. 与企业、高校合作，为他们提供企业优惠、教育优惠等，高校和大企业等能够以优惠价格购得团体专属使用权

2. 自身渠道

1. 知名度

1. 制作官方网站，方便用户更好的了解我们。
2. 去其他网站（或者是移动App，小程序，广播和电视频道等）投放我们的广告以及友情链接，增加用户认识我们的可能。
3. 努力提高产品质量，消费者就是是最好的免费广告，口碑宣传比广告更起作用。
4. 搜索引擎优化，更容易搜索到我们的网页。

2. 评价

1. 通过问卷、问题反馈、在线客服等反馈机制让用户对产品功能和价值主张进行评估
2. 专门开设一个评价的交流区以供接收用户的反馈。

3. 购买

1. 普通用户可以购买到VIP服务。新用户可免费享受1个月时间的VIP服务。
2. 团体用户可以以优惠价获得VIP服务。

4. 传递

1. 用户即买即用，不存在延时问题。

5. 售后

1. 提供智能客服和在线人工客服以支持售后服务。

3.2.5 客户关系

1. 和客户协同创作

邀请客户创作更多文章，以丰富社区内容、加深内容深度和增强学术交流氛围。对于有精彩见解的客户，可以进行奖励。用户也可以上传资源以共享，共享可以是免费和付费的。

2. 社区

提供在线社区，供客户分享技术和经验，帮助彼此解决问题。

3. 私人服务

提供在线人工客服，可以和客户进行交流并在销售的过程中以及购买完成之后提供相应的帮助。

4. 专属私人服务

对于企业、高校有专门的负责人，负责维系关系、提供专属服务。

5. 自动化服务

可以根据用户喜好生成推荐功能，可以给用户提供推荐文章和代码。

3.2.6 收入来源

1. 会员费

1. 对想要获得更优体验、更多资源的用户，可以收取他们的会员费
2. 向教育机构、高校与企业收取相应的团体专属使用权的购买费用

2. 广告费用

1. 允许其他网站、企业在我们的网站上投放广告，以收取广告费。

3. 直播抽成

1. 当用户进行直播时，观众可以进行打赏，平台会抽取一定的打赏金额作为收益
2. 当企业用户进行直播时，会向企业收取一定的费用作为活动的宣传费。

4. 付费资源

1. 当用户购买下载其他用户提供的付费资源时，平台会从中抽取一定的手续费。

3.2.7 核心资源

1. 云服务器：用户数据存储，用户直播等功能所需要的设备支持
2. 营销团队：对本平台广告营销，以及SEO起作用的专业团队
3. 平台效益：平台的高流量与用户满意度
4. 优化的搜索引擎算法与推荐算法：使用算法判断文章的质量，对文章设置设置优先级。在用户搜索博客时根据优先级从高到低推荐。
5. 高质量内容：用户主动创建的高质量博文，代码资源
6. 活动直播：和企业高校合作，对企业开展的技术论坛，大型活动进行直播

3.2.8 重要合作

1. 云服务商合作：平台提供的博客功能，资源共享功能，代码托管功能，均需要使用云服务对资源进行安全可靠的存储，直播功能同样依赖于大量云服务器实现分流，提供足够的带宽，采用云服务既减少了成本，也优化了用户体验。
2. 高校合作：平台和高校合作，为高校师生提供相对优惠的价格，换取更多的关注与流量，同时也提供了更多的合作可能，为给高校提供定制化服务（如课程辅助管理）创造可能。
3. 企业合作：平台和企业合作，企业可以直接入驻平台，平台的流量可以为企业推广某种框架/技术提供支持，同时，在平台发表高质量博文，代码的用户也可以成为企业的候选人才，平台也可以为企业招聘宣传服务。
4. 内容创作者：平台依赖于内容创作者，内容创作者是平台输出价值的根源，优秀的创作内容为企业带来流量与部分收益（付费内容）；同时平台为内容创作者提供收益渠道，创作者激励，产出高质量内容的内容创作者能够获得企业的青睐。
5. 营销团队：研发岗和营销团队之间的合作能够让平台在用户群体中的知名度得到提升，能使平台成为用户进行代码技术交流的首选。

3.2.9 成本结构

1. 员工工资：平台在开发维护时所需要的开发维护人员的薪资。
2. 服务器成本：在平台开发初期，一般使用成型的云服务平台节省成本，扩大存储空间，提供稳定的服务，需要支付云服务器和对象存储OSS的费用。
3. 广告成本：平台流量，收益依赖于平台知名度，在平台建立初期，需进行较大量的广告宣传来迅速提高知名度，建立在客户群体之中的形象，吸引第一批使用者，之后才能依赖使用者反响实现正反馈的宣传。在此处需要花费较多的广告成本。
4. 办公室设备成本：平台发布之后需要有客服人员以及维护人员持续提供服务，所以需要一定的成本对职员的办公的设备进行一定的维护。
5. 用户激励成本：平台发布之后需要内容创作者提供大量的高质量博文、代码，创造积极活跃的平台环境，从而吸引观望者的加入。故平台应当持续对用户上传高质量的博文（包括从其他平台用户自身已有的创作进行转载）进行一定的资金鼓励。建立适当的用户激励机制需要花费部分成本。

4.要点关联

1. 1.1.1(分享博客)、1.4.2(博主直播)、1.5.1(上传代码)、2.1(博主)传播知识的博主提供了一个记录操作的一站式平台。
2. 1.1.2(查看博客)、1.4.2(观看直播)、1.5.1(查看代码)、2.2(普通用户)提供了一个全方位、多形式的编程知识平台，为想要学习、查找资料的用户提供便利。

3. 1.2.1(用户排名)、1.4.1(企业直播)、2.6(企业用户)提供用户大致能力信息以及宣传企业的平台。
4. 1.5.2(项目代码托管)、2.3(开发者团队)提供了一个访问更加便捷的代码托管平台。
5. 1.2.2(推送企业信息)、2.4(求职者)平台为用户提供了企业招聘信息，方便用户有针对性的进行求职准备。
6. 3.1.1(功能集成)、3.3(保姆式服务)、7.1(云服务器)平台将代码仓库与博文相结合，并将繁杂的操作简化。博文发表与查看更加简洁、直观。
7. 3.4(低价格)、3.2(定制化)平台为普通用户提供了足以基本使用的所有优质功能。
8. 5.4(专属私人服务)、6.1(会员费)平台为期待个性化以及更好、便利服务的用户提供充值业务。
9. 7.5(高质量内容)、4.2.1.3(高质量口碑)、7.4(优化搜索)平台通过优化搜索算法，过滤无效文章，给用户质量更加高的内容，以获取口碑提高知名度。
10. 4.1.1.4(与用户合作)、5.1(和客户协同创作)、8.4(内容创作者)、9.5(用户激励成本)。发布激励计划，吸引更多的优秀创作者以提高平台知名度。
11. 1.1.3(文章优先级)、4.2.1.4(搜索引擎优化)、7.2(营销团队)团队面向搜索引擎对网页内容进行优化，使得网站出现在用户搜索结果首列的可能性更大。
12. 1.4(直播)、6.3(直播抽成)、8.3(企业合作)、8.4(内容创作者)普通用户直播收到的打赏平台将进行一部分抽成，企业通过平台进行宣传时将支付费用。
13. 8.1(云服务商合作)、9.2(服务器成本)平台与云服务平台合作获得定制化服务，给用户带来更加便利、快速的云服务内容。
14. 7.2(营销团队)、9.1(员工工资)、9.3(广告成本)为获得更大的曝光度，将花费更多的成本。
15. 1.3(付费资源)、2.5 (VIP用户)、3.4 (低价格)、6.1 (会员费)、6.4 (付费资源)为用户提供一个分享代码资源的平台。