

视觉化视频地址

作业内容：两个视频

作业要求与安排

作业提交与评分

视觉化故事文案

Story1：热梗搜索者

Story2：潮流追逐者

Story3：词条贡献者

公司视角

总结

视觉化视频地址

<https://www.bilibili.com/video/BV1AV411Y7Fp>

【点赞、投币、转发、收藏谢谢谢谢！】

作业内容：两个视频

- 可视化讲述你们组大作业提交的商业模式画布，视频时长不超过8分钟
- 形成可视化故事时所有组员在场的讨论花絮，视频时长不超过5分钟

作业要求与安排

- 故事讲述方式：本ppt第19页，教材149页

Story1：热梗搜索者

主人公周红霞今年48岁，是一位普普通通的在职工人，同时也是一个16岁女孩的妈妈。

周红霞发现自己跟女儿的似乎关系越来越远，女儿总是在刷手机，跟朋友们说着一些奇奇怪怪的词汇，“千层饼”，“大气层”等。当她向女儿询问时，总会得到女儿不耐烦的回答，“这是我们年轻人的事，一时半会儿解释不清楚，你自己不会去查么？”但是周红霞对手机的操作并不是很熟悉，况且百度上并不是总是能找到满意的答案，而且一个新词有时会牵扯出另一些新词。

这一天，周红霞在路过的地铁站台上看到了“啥梗”的展板广告——“让聊天不再有隔阂”(**渠道通路**)又想起了自己在抖音快手上经常刷到的“啥梗”团队发布的短视频，决定下载软件来查一查女儿口中说的奇奇怪怪词语。

啥梗为用户提供了自助查询服务(**客户关系**)，用户搜索一个词汇可以很方便的得到他们的解释，而且还会有与此相关的热词可供查看(**关键业务**)，啥梗提供了简洁UI，方便用户的操作和使用(**价值主张**)。

在使用了这款软件后，周红霞对于女儿的生活更加了解，一家人有了更多的话可以聊，降低了他们之间的交流成本(**价值主张**)，周红霞也更加愿意向有同样困惑的家长推荐这款软件(**渠道通路**)

Story2：潮流追逐者

主人公马国保是一个软件学院大三在读学生，选了所有选修课的他学业十分繁忙，成堆的ddl压的他喘不过气。他很少有时间刷b站、知乎、微博，导致他经常跟不上同学们聊天的节奏。群里充斥着“肉单充饥”，“年轻人不讲武德”，“闪电鞭”，“凡尔赛文学”等新奇的梗，还有同学对这些梗的二次创作，马国保同学想要融入他们，但是当他问同学时，他们又说这一句话解释不清楚让他自己上网搜索。当他在百度上搜索马保国时，展现在他面前的是马保国的生平事迹，这些碎片化的信息极大增加了马同学的搜索成本。

而我们的“啥梗”平台提供了自助查询服务（**客户关系**）。用户可以通过搜索”梗“的关键词来了解相关梗出处、用法、释义等（**关键业务、价值服务**）。

然而每当马同学搞懂了一个梗，新的梗又出现了，他总是out的那个，这使得他非常烦恼。为此，我们提供了热梗实时百科（**关键业务**）和自动化推荐功能（**客户关系**），能够让用户跟上时代潮流，保证你可以做同学中最会玩梗的仔。

我们为用户进行二次创作（**客户关系**）提供了一个了对梗二次创作的平台，可以针对时事对梗进行二次创作（**价值服务**），例如永不迟到的苏联笑话，同时还可以通过购买会员增值服务获得更加优质的体验（**收入来源**），商家也愿意在我们的流量平台上推广产品。（**收入来源**）

当同学难以解释一个梗时，可以向同学推荐”啥梗“（**渠道通路**），同时在梗的高密度产生地（与b站，斗鱼、微博、知乎等平台合作（**合作伙伴**）插入推广链接（**渠道通路**）以及软广植入。

Story3：词条贡献者

贡献者CS->内容定制VP->词条上传KA->客户共同创造CR->文化交流VP->激励/签约CS->热词解释KR

随着最近来自“啥梗”平台的“大司马的千层套路”在各大流量平台的大火，网名“啤酒人”的古拉加斯同学，对这个平台产生了浓厚的兴趣。（**客户细分**）

他一直是主播大司马的狂热粉丝，从来不吝啬在各大平台上传播大司马语录，迫不及待地他打开了“啥梗”平台。一下子就被平台的贡献词条吸引住了，完美契合了《大司马语录》传教士的需要。

“啥梗”平台将内容自由定制作为价值服务，让用户可以对某一个热词进行自我独特的自定义解释、tag等等，也可以自己新建词条，打造新梗，给予贡献者极大的创造空间。因此，我们开展了词条上传的**关键业务**（词条上传），为贡献者析梗、造梗提供保障，进而也维系了客户共同创造的**客户关系**（客户共同创造）。

不同领域的贡献者通过不断析梗造梗，传播各自领域的文化，促进了文化的融合，体现了“啥梗”促进文化交流的**价值服务**（文化交流）。为了保证高质量词条贡献者的积极性，“啥梗”为其提供创作激励，发放激励金甚至签约（**成本结构**）。通过高质量词条贡献者的积极工作，他们提供的“热词解释库”将会是我们的核心资源（**核心资源**）。

同时我们可以利用流量平台（**核心资源**）邀请众多热梗相关的人物（**重要合作**），帮助他们推梗，造梗，乃至提供大量的数据服务（**收入来源**）达到宣传和促进文化交融，同好交流的目的（**价值主张**）。而粉丝们也会纷纷涌入支持，通过会员等增值服务获得更好的体验（**收入来源**）。

公司视角

为了开发本产品，我们通过与软件公司合作的方式开发，借助租赁的服务器存放用户数据（**重要合作**）。我们拥有一支强大的产品运营团队（**核心资源**），保证产品的健康迅速发展，并且紧跟实时热点，争做互联网的弄潮儿。

总结

最后是我们的视觉化商业模式画布全貌，感谢您的收看，祝您身体健康，再见！