

在线阅读项目启动文档

组员信息

姓名	学号
浦隽轩	181250115
陶志豪	181250130
黄成东	181840090
李沛洋	181840123

度量数值

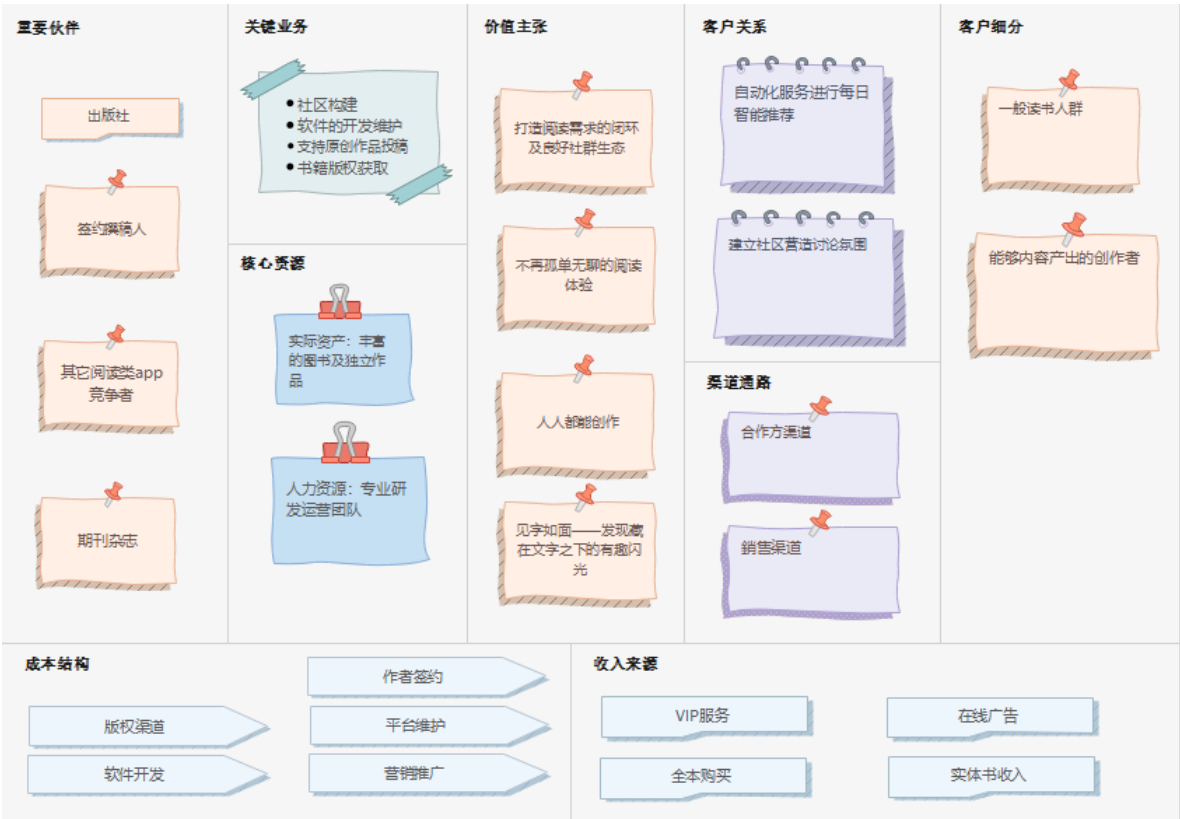
29个要点，11个关联

项目题目

1. 项目简介

- 我们组计划开发一款支持在线阅读电子书的软件产品。该产品从满足用户阅读兴趣出发，同时鼓励用户在读书之余进行交流和内容产出，从而打造阅读需求的闭环和良好的社群生态。丰富的阅读资源和良好的社群生态是该产品的核心优势。

- 商业模式画布



2. 商业模式画布

2.1 要点介绍与分析

2.2.1 客户细分

1、读书人群

- 本产品的客户包括读书喜好不同的各类人群，其中也包括部分乐于分享读书体验的人群，他们可以在论坛进行讨论推荐，他们也可以给作者反馈，活跃产品氛围。

2、创作者

- 我们产品也包括了喜欢写作，有内容产出的创作者，他们能够给产品带来源源不断的优质内容，与此同时，还能够在论坛与读书人群进行交流，形成正向反馈，促进产品的生命力。

2.2.2 价值主张

1、打造阅读需求的闭环及良好社群生态

- 本产品致力于满足用户从选书到买书再到读书和评书的一个完整的需求链条。在这里，透过友邻的标记、所创建的书单、阅读笔记分享或者读后书评or平台编辑的周期精选推荐or设置个人偏好等后的“猜你喜欢”推荐，以及进一步地分类和条件筛选，用户能够很轻松地找到适合自己口味的书籍。
- 社区生态的搭建和培养是我们产品运营的重要一环。其一是对社区调性的引导和把控：和谐的互动氛围，让用户从分享与被分享的正反馈过程中获得愉悦与价值；其二是对社区内容发布的大力支持，内容可按综合排序或时间轴排序，用户产生的想法或新奇观点通过点赞、评论、关注、转发和收藏能够得到他人的认同与尊重，达成深层次的精神需求。

2、“不再孤单无聊的阅读体验”

- 平时阅读可能经常会遇到在途中感到枯燥搁置，或者缺乏监督与激励没有动力读下去的问题。为了解决这点，我们加入了共读功能，用户可以选择几位好友创建或者直接加入共读小组开启阅读目标和计划，定期更新自己的阅读进度和感想。在紧迫感和群体的推动互勉下，不但更容易坚持下来，还能对书有一个多向度更深刻的理解。为了让阅读过程变得更加生动有趣，我们考虑加入成就和徽章系统，展示用户阅读历程；另外，用户在阅读电子书时可以针对某一页具体部分通过弹幕或者贴条发表吐槽或者看法。

3、“人人都能创作”

- 我们着力挖掘民间优秀的内容创作者，鼓励并接受个人投稿，评审质量通过后可发布在为独立作者专门开设的一个原创作品板块，作者后续可获得相应收入分成。

4、“见字如面——发现藏在文字之下的有趣闪光”

- 我们相信文字背后的热爱、力量和真知灼见的价值。虽然平台受众相对多元，但无论是阳春白雪还是下里巴人，都能够“以书会友”，虽未曾谋面但见字如面，各抒所见引起共鸣，收获纯粹真诚的关系。

2.2.3 渠道通路

1、合作方渠道

- 我们拥有大量优质可靠的合作方，他们的渠道有利于我们产品的推广传播，让我们产品有更大的影响力。

2、销售渠道

- 我们的产品可以进行书籍产品的销售，该通路在可以给创作者带来可观收入的同时，也给我们的读者提供了便利的获取实体书籍的途径。

2.2.4 客户关系

1、建立讨论社区

- 我们十分欢迎用户在社区里积极留言并进行互动，反馈产品使用的问题、心得或者建议。我们会定期总结社区留言并对其所反馈的问题进行解释说明。

2、每日精选服务

- 我们会根据广大用户的总体喜好以及用户个体的偏好对每位用户进行个性化的每日更新的精品书籍，精品文章的推荐。

2.2.5 收入来源

1、VIP服务

- 用户可选择充值享受VIP服务，在VIP期间，用户可以阅读APP中的全部电子书资源。

2、全本购买

- 对于仅对部分书籍感兴趣，并且想长期阅读一本电子书的用户来说，可以选择全本购买的服务方式。从而用户可以获得永久阅读所购买书籍的权利。

3、在线广告

- 电子书章末和社区内部安置有不影响用户体验的广告，有会员权限的用户可选择隐藏广告。同时用户可以观看广告一定时间，获得短期的免费阅读权限。

4、实体书收入

- 对于喜欢收藏实体书的用户，可以通过进入APP内部的电商平台，购买相应电子书的实体版本。

2.2.6 核心资源

1、丰富的图书及独立作品

- 与众多出版社、主流电子期刊达成合作，上架正版电子图书和电子杂志；与民间高质量的内容创作者签约，发布优秀的原创作品；未来或许还会开放自出版纸质图书。

2、专业研发运营团队

- 产品的开发、测试、部署、版本迭代、运行维护都需要专业技术人员的技术支持，是项目成功的保障。

2.2.7 关键业务

1、社区构建

- 社区的构建是我们最重要的业务之一，社区是让产品拥有持续生命力的源泉所在，构建良好的社区氛围既有利于让读者之间享受到与交流的快乐，也有利于创作者与读者之间的反馈交流，从而产生更加优质的作品。

2、软件的开发维护

- 保证产品的可靠与先进也是我们重要的一个业务，软件的开发更新让产品更加美观、高效、流畅，软件的长期维护也让我们的用户能够使用到可靠的产品，保证日常使用的稳定。

3、书籍版权获取

- 获取书籍版权是增强我们竞争力的关键业务之一，一个平台获取到更多的书籍版权，就能吸引更多不同类型的读书人群。

4、支持原创产品投稿

- 支持原创产品投稿，让原创优质产品的不断产生，是让我们产品走向可持续发展的重要业务，我们拥有良好的社区吸引读者与作者，对原创产品投稿的更多支持才能让产品中优质原创书籍占到越来越大的比重，从而形成产品独一无二的竞争力。

2.2.8 重要合作

1、与出版社的合作

- 出版社是本产品的正版书籍的主要来源之一，同时，与出版社的合作也可以给本产品的优秀写手（比如小说的同人文、同人外传作者）用户提供更多的平台来刊载其产出的内容。

2、与撰稿人的合作

- 与我们签约的撰稿人可以不断给本产品带来优质内容，起到很好的吸引其他用户或非本app的用户来阅读、讨论的作用。

3、与销售团队的合作

- 与销售团队的合作可以很好的分担在对该产品进行推销时的压力，使得我们可以专注于产品的研发

4、与期刊杂志的合作

- 与期刊杂志的合作可以给本产品的优秀写手（比如书评作者）用户提供更多的平台来刊载其产出的内容。

5、与其它阅读类app竞争者的合作

- 我们可能会在某一个/一些技术点，比如如何构建和谐、具有可持续性的阅读社区等共同存在的问题与竞争公司进行探讨合作，实现部分的资源互惠共享。

2.2.9 成本结构

1、版权渠道

- 读书软件最大的优势在于丰富的阅读资源。软件上线后应当通过相应渠道，购买足量电子书的版权。

2、平台维护

- 在软件上线以后，需要进行长期的平台运营和维护。无论是服务器资源还是运营维护所需的人力资源，都需要一定成本。

3、软件开发

- 软件开发过程需要专业研发团队的支持，员工工资年薪不等，但均为不可变的固定成本。

4、营销推广

- 在软件起步阶段，需要通过不同的平台进行广告植入，或者通过发放福利邀请用户免费体验所产生的费用，根据软件发展情况进行调整。

5、作者签约

- 在用户内容产出的过程中，可挑选其中优秀的产品，签约相关创作者。

2.3 要点联系

1、人力资源与（成本结构中的）软件开发、平台维护

- 软件开发和平台维护过程需要大量优秀的人力资源，因此需要支付相应的工资

2、研发团队与软件开发

- 软件开发属于复杂的脑力活动，需要专业的人士组成研发团队参与开发

3、合作方的认证授权与同合作方的合作

- 通过与出版社、期刊杂志等版权方合作，获得相应的电子书资源和实体书贩卖渠道

4、图书资源与其它阅读类APP竞争者

- 通过与其它阅读类APP合作，获得相关电子书版权

5、社交平台与广告费

- 社交平台有大流量，大批客户资源，因而在社交平台推广的产品更容易吸引广告方的眼球

6、签约撰稿人和“人人都能创作”的价值主张

- 通过签约，可以让有志于创作的阅读爱好者以创作者身份进行写作

7、研发团队和打造需求闭环的价值主张

- 要满足相应价值主张，需要研发团队在开发前进行相应考量

8、一般读者与“不再孤单无聊的阅读体验”

- 通过读者之间的互动，让阅读体验不再孤单

9、自动化推荐与软件开发

- 自动化推荐算法需要研发团队进行不断开发完善

10、讨论社区与软件的开发和维护

- 通过获取用户在讨论社区的反馈进行针对性的维护，并对软件进行升级

11、运营团队和销售渠道

- 通过运营团队最终获得实体书相应的销售渠道