

讲稿

↓ 因为有不好的情节，于是把名字从“小关”改成了“小科”

↓ 个别情节可能非常离谱，但是由于这一个故事太能装了，就决定尽量都装在这一个故事里了

大家好，下面我来进行“Workeep”商业模式可视化画布的讲解。我们试图从一个程序员小科的故事，基本覆盖画布，可能故事情节不具有广泛性，希望大家理解。（[点击PPT](#)）此外，因为关键业务要点较多，为便于讲解，对换了画布上关键业务和重要合作的位置。（[点击PPT](#)）

故事的主人公小科今年28岁，是某互联网头部企业入职五年的程序员。离双十一正式开启还有五天，新版本发布已经迫在眉睫，（[点击PPT](#)）原先写好的新功能突然被产品经理临时打回，要求调整。小科晚饭都没来得及吃，肝到凌晨才完成新需求。（[点击PPT](#)、[饮食不规律](#)）好不容易提交又看到测试同事反馈回一堆bug。虽然有些崩溃，（[点击PPT](#)）但想到不久前隔壁要么裁员要么降薪，程序员中年危机的帖子铺天盖地（[心理压力](#)），他只好强忍着心跳加快、脑袋迷糊，艰难地去debug。（[点击PPT](#)）长期的久坐和缺乏运动（[运动缺乏](#)），饮食作息的不规律，加上工作的各种烦心事，让小科忍不住去抱怨自己的工作，这进一步降低了工作效率，更难以及时完成任务。小科的生活陷入了恶性循环。（[点击PPT](#)）

像小科这样，缺乏运动、饮食不规律又心理压力大的上班族，（[点击PPT](#)）正是我们App的目标群体。（[点击PPT](#)）

某天中午，小科刚进电梯，就听同事正在讨论一个叫Workeep的软件（[点击PPT](#)、[自身品牌建设](#)），他突然想起前几天摸鱼看某音某乎大眼怪时看到过这个软件的推广（[互联网宣传](#)、[营销推广](#)、[点击PPT](#)），好像是个关注上班族身心健康的软件，毕竟workeep，work+keep嘛。本来小科不打算安装，但听说新用户有各种礼物，就顺手注册了账号。（[自身品牌建设](#)、[点击PPT](#)）

他一打开就获得了[好物商城](#)的优惠券（[点击PPT](#)），直接用优惠券在商城买了一款知名厂家的人体工学鼠标（[物资场地提供商](#)），又把商城首页上广告位的记忆棉坐垫（[广告费](#)）推荐给了同事。继续探索，（[点击PPT](#)）又发现了新功能，可以解决今天中午吃什么的难题——[养胃美食](#)，软件根据几个小条件，自动推荐了高营养的、经专业人士设计的午餐组合（[自动化推荐服务](#)、[专业团队](#)）。小科立刻下单了一批精选的健康食品套餐。收到以后，吃起来也感觉不错。下午，小科意外发现这个软件还有功能[健康助手](#)（[点击PPT](#)），可以提醒自己定时喝水走动，避免久坐。小科不禁点赞：对懒人来说，这软件还挺[便捷易用](#)。（[点击PPT](#)）

终于熬到下班，小科打开软件，（[点击PPT](#)）看到在[健康自测](#)功能中包含普适版和全面版测试（[差异化服务和收费](#)），本着能白嫖绝不氪金，他选择了前者。（[点击PPT](#)）开始自测时，他本着怀疑的精神，一边自测，一边用谷歌搜索题目的相关信息，发现题目设计的确实合理，因为软件有专门的健康知识库。（[点击PPT](#)）

自测结果显示，他的健康状况十分糟糕。幸好软件上有[强身运动](#)功能，（[点击PPT](#)）根据小科的身高、体重和健康状况等数据为他提供了各种恢复健康的运动指导方案（[人人都能享受专属服务](#) [私人定制服务](#)、[点击PPT](#)），他决定从今天开始每晚抽出15分钟改善体质。（[点击PPT](#)）

夜深了，辗转反侧、难以入眠的小科又好奇地打开了软件，他点进了[自由社区](#)，（[点击PPT](#)）小科发现这里有着各行各业的上班族（[上班族交流社区](#)）有土木老哥的吐槽，也有来自陌生人的安慰与鼓励（[多边自由交流的社区](#)、[点击PPT](#)）。小科浏览了一会儿后，顺手点赞了几个帖子（[自助互动服务](#)、[点击PPT](#)），也回复了一个询问互联网大厂工作状况的用户（[内容共同创造](#)、[点击PPT](#)）。

今夜EDG夺冠，无数小青年在社区激动发帖。（[点击PPT](#)）小科发现软件竟然依旧流畅使用，在心里为服务器点了个大大的赞（[高性能服务器](#)、[云服务提供商](#)）。（[点击PPT](#)）

第二天到了周末，最近事业受挫的小科决定好好放松一下，（[点击PPT](#)）他发现软件的暖心小舍功能提供了专业的心理咨询服务([心理咨询机构](#))，颇感抑郁的小科立刻付款，成为会员后([会员费](#))，小科认真与心理咨询师进行了线上对话。经过沟通，小科心情大大舒缓，晚上成功摆脱了困扰已久的失眠问题。长期使用Workeep后，小科在饮食作息、运动习惯、心理状态上都有了明显的改善([打造健康需求的闭环](#))（[点击PPT](#)）。

虽然工作依然有很大的压力，但小科至少重新找回了自己积极的一面，重新充满了斗志。故事到这里算是有了结束，我们商业模式画布的大部分要点与关联也都展现了出来。（[点击PPT](#)）

最后将从软件开发者的视角出发，对画布进行补充。（[点击PPT](#)）

首先软件开发者必然追求与各级政府单位和其他企业的合作共赢；其次是开发者如何计算可能的成本与收入。（[点击PPT](#)）

在小科的故事中，其实已经体现了这些。（[点击PPT](#)）收入可能包括：设计广告位带来的广告费、充值的会员费、推荐商品的渠道分成；（[点击PPT](#)）最后也是易于想到的成本支出：推广的营销成本、合作成本、团队的人力成本、软件产品的运维成本和包括办公楼、工作电脑等的基础设施成本。

到这里，我们的画布也算是完整地呈现了出来！

最后感谢您的观看！