# 分享吉大APP——需求分析

## 1.需求分析

对于吉林大学校友，分享平时的生活只能在微博、抖音、快手、知乎、小红书等等app上，或者在朋友圈和qq说说平台上分享，可见分享的需求分为三个群体：分享者、平台、受众。

用户则同时是分享者和受众两个角色，在有新奇事物想分享时，用户是分享者；在无聊想玩手机时，用户是受众。受众的需求很小，虽然无法做到利用大数据来分析用户喜好，但是可以将分享内容分类，只需通过审核将分享内容限制在合法合规的范围，即可满足受众需求。而分享者需求则是我们开发这个软件的最重要原因。

上面提到的微博、抖音、快手、知乎、小红书等等app和朋友圈的平台，是将用户定义为个人，受众则是全体公众（或朋友）。而吉林大学各种公众号和表白墙，分享者和受众虽然都是吉林大学校友，但是由于分享内容过于单一，审核和后台处理，内容的选择有太多主观性，充其量也只局限于平台的使用者。

而这时，一个未被满足的需求：针对一个分享者和受众都是吉林大学校友的一个开放的，内容只要合规合法即可上传的信息共享平台。这是一个空白的小市场。

在这个平台上，想报考吉林大学、还没入学或者刚刚入学的新生可以在小程序中浏览吉林大学的各种风景、故事、地理、学术和自然环境等等自己想了解的内容，可以使想报考吉林大学的学生明确自己的目标，使还没入学或者刚刚入学的新生快速了解吉林大学的方方面面。

吉林大学的校友可以在平台上分享新鲜事或者新闻；可以分享自己与好朋友的美好经历；可以分享自己社团的活动和团建，以起到宣传的目的；可以分享自己的爱好，以找到志同道合的伙伴或者另一半；可以分享自己的竞赛和考研经历，给学弟学妹们分享经验；可以在平台上找到与自己共同考研的小伙伴、一起自习的朋友；可以在平台上寻求帮助等等等等。

已经毕业的吉大校友可以在平台上分享毕业照，给学弟学妹分享毕业的经验，发在平台上记录以便以后回忆。

综上，针对还未入学、正在读书、已经毕业的学生，我们作出了针对性极强的功能需求，以做到开发的功能不浪费任何成本投入。

## 2.市场分析

### 2.1目标市场

基本市场：

吉林大学学生群体庞大，平台用户有无限的可能，而这也是最基本的要素，如果再算上学生用户的周边用户，如教师、家属。

未来市场：

以吉林大学为基点，呈辐射状进行发展，对各个高校进行相应分区的开发开展。

### 2.2市场的容量和趋势

用户：

我国大学生数量庞大，并且随着国家的发展，以致教育水平、大学生人数比例都在以良好的趋势不断提高，并且如今的用户更趋向于手机的使用，并且愿意去对自己的生活进行内容的分享。

技术：

英语水平的提高，编码能力的提升，软硬件各种方面的提高

### 2.3竞争分析

2.3.1现有竞争者

吉林大学官方微博

吉林大学相关公众号：

吉林大学还睡呀、吉吉如意令

吉林大学校园平台：

表白墙、吉林大学皮皮鸭

2.3.2新入竞争者

其他正在开发与本平台性质和发展方向相似的平台

2.3.4风险分析

由于研发人员过少，维护成本过高，软件一旦出现bug导致系统崩溃，维护进度将会十分缓慢，导致用户体验急剧下降，从而导致用户流失；其次，由于缺少自动图片审核，一旦人工审核缺失，将会导致违法违规图片上传成功，使其他用户体验下降，造成用户的流失。甚至造成不必要的麻烦；最后，由于是微信小程序，社交属性与朋友圈重叠，容易造成用户粘度下降，使开发者的投入沉没。

对于用户而言，由于程序开发维护人员过少，成本过高，一旦程序难以为继停止更新或者下架，对于投入成本的用户来讲是巨大损失，甚至会造成用户的数据丢失。

## 3.上传审核

用户将所需上传的文字、图片和视频上传至数据库，经程序关键字屏蔽后进入人工审核，人工审核后才能放到平台上分享给其他用户，这样可以保证平台的绿色和健康，最大程度提升用户体验，营造一个平和友善的氛围。