**项目选题计划书**

**项目名称： 二手交易网站**

**团队名称： 火箭队**

**项目组长： 刘方俊**

**项目成员： 何晓天、林楠、蒋鑫、贺俊朋、郑天越、陈天钧**

**指导教师： 陈汶滨**

**编写日期：2019年4月16日**

**项目组：**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **学号** | **姓名** | **角色** |
| 201731062623 | 刘方俊 | **设计师、前端** |
| 201731062419 | 何晓天 | **数据库** |
| 201731062428 | 林楠 | **测试** |
| 201731062621 | 郑天越 | **前端** |
| 201731062427 | 蒋鑫 | **后端** |
| 201731062431 | 贺俊朋 | **后端** |
| 201731062429 | 陈天钧 | **UI** |

目录

[一、项目摘要 4](#_Toc527841910)

[1.1项目背景 4](#_Toc527841911)

[1.2项目简介 4](#_Toc527841912)

[二、市场分析及定位 5](#_Toc527841913)

[2.1 竞争环境分析 5](#_Toc527841914)

[2.2 竞争对手分析 5](#_Toc527841915)

[2.3 市场环境分析 6](#_Toc527841916)

[2.4 产品优势分析 6](#_Toc527841917)

[2.5 产品定位分析 7](#_Toc527841918)

[三、产品介绍 7](#_Toc527841919)

[3.1 产品功能 7](#_Toc527841920)

[3.2 产品特性 7](#_Toc527841921)

[3.3 发展方向 8](#_Toc527841922)

[四、市场与营销 8](#_Toc527841923)

[4.1客户群体 8](#_Toc527841924)

[4.2市场推广 8](#_Toc527841925)

[4.3营销策略 9](#_Toc527841926)

[4.4经营目标 9](#_Toc527841927)

[五、风险管理 10](#_Toc527841928)

[5.1技术风险及对策 10](#_Toc527841929)

[5.2潜在进入者风险及对策 10](#_Toc527841930)

[六、团队介绍 10](#_Toc527841931)

[6.1团队简介 10](#_Toc527841932)

[6.2团队组织 11](#_Toc527841933)

[6.3团队分工 11](#_Toc527841934)

# 一、项目摘要

1.1项目背景

随着电商的不断发展，人们购物的频率越来越高但一些物品的使用率越来越低，特别对于大学生来说，在大学期间我们会购买一些只适合校园生活的一些物品，对于经济条件有限的大学生，为了更好更全面的利用我们的物资，许多大学生进行二手交易。

1.2项目简介

校园二手交易是一个帮助大学生便利进行二手交易的网站。其中包含发布二手物品、发二手物品求购信息。其中二手物品的发布与收购属于基本功能，然后售后服务和租赁功能作为扩展功能，使高校内的二手交易高效化、简便化。

# 二、市场分析及定位

## **2.1 竞争环境分析**

现在有关二手交易的网战、QQ群、APP还是比较多的。但都有各自的缺点，网站、APP用户不集中，无法做到线下交易，QQ群消息容易被淹没、展示性低。

## **2.2 竞争对手分析**

二手交易平台在市面早就出现而且技术趋于成熟，但这些软件在高校内运用的程度都不太高；

高校内主要采用二手交易QQ群，QQ群有着销售信息快速被覆盖，信息展现不全、安全性、售后服务难等等问题；

## **2.3 市场环境分析**

我们的产品主要为校园环境制作，校园里有一些二手交易的QQ群，主要商品都是一些价格比较低廉的日用品或者学习用品，其信誉度不能得到肯定，此产品能够帮助学生甚至老师在低风险的情况下买卖到高质量的商品，并且更加方便快捷。

## 2.4 产品优势分析

在高校内大家都是比较急切的想要把东西卖出（大四毕业时期），而卖出东西的主要对象又是高校在读学生；一般的软件对象太广，难以在短时间找到顾客难以满足大四学生的要求，而QQ群的功能不全面，信息展示不全，安全得不到保障；我们的优势就是两者的劣势，一个可以满足高校使用的校内二手交易网站。

## 2.5 产品定位分析

（1）产品目的

一个帮助大学生便利进行二手交易的网站,面向高校，同时又有各项基本功能保证交易的高效简便的完成。

（2）目标人群

同一个高校的学生（职工，附近人群）

# 三、产品介绍

## 3.1 产品功能

基础功能：

1. 商品分类浏览
2. 闲置发布
3. 求购物品
4. 收藏功能

扩展功能：

1. 售后服务（问题：二手物品本身就是有问题的）
2. 租赁功能
3. 推荐相似物品功能

## 3.2 产品特性

面向高校的一个专门的二手交易网站，便利高校学生日常闲置物品的售卖（特别是毕业生）。

## 3.3 发展方向

完善系统功能，给用户提供更优质的售后和物品鉴别服务。以一个高校为试点随后向其他高校辐射。

## 4.1客户群体

校园群体（大学生与大学工作人员）

## 4.2市场推广

采用地推的方式，通过向校园成员推荐产品；

参加一些网站设计大赛，扩大知名度；

通过向同学介绍产品，在各个学生QQ群里推广；

线上推广，微信平台、贴吧等进行推广。

## 4.3营销策略

对于用户所有流程均不收取费用

收入来源主要来源于广告

## 4.4经营目标

让在同一个的同学都了解这个软件，大部分同学（毕业生和新生）都使用该软件。从一个高校开始向其他各个高校扩展

五、风险管理

## 5.1技术风险及对策

由于网站开发团队接触都不多需要进行一个系统的学习。然后团队编程经验不足，在一起完成编程的过程汇中可能会出现一些问题。

团队成员的学习劲比较足，通过网上的学习或者想老师寻求意见，应该可以解决大部分问题。

## 5.2潜在进入者风险及对策

本产品在市场上已经比较出成熟，所以在初期投入市场过程会有较大的推广风险。

该网站的推广还是一个问题，怎么提高网站的知名度。

与本校的二手效益机构合作，让他们帮助我们推广。

# 六、团队介绍

## 6.1团队简介

1. 团队名称：火箭队 ；

（2）团队人数：7 人 ；

（3）团队准则：越挫越勇，永不放弃；

（4）团队特点：团队在各方面都有擅长的人可以做到优势互补；学习能力较强，可以高效完成任务；

## 6.2团队组织

|  |
| --- |
| 产品经理  算法工程师  测试员  后端工程师  前端工程师  UI设计+原型  文档撰写员  数据库设计 |

## 6.3团队分工

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **队员姓名** | **队内身份** | **主要任务** |
| **刘方俊** | 产品经理（队长）  文档撰写  前端工程师 | 规划项目进程  组织会议、分配任务  参与文档拟写 |
| **何晓天** | **前端工程师**  **数据库设计** | **前端开发**  **数据库设计** |
| **林楠** | **数据库设计**  **测试员** | **数据库设计**  **测试** |
| **郑天越** | 后端工程师  算法工程师 | **后端开发** |
| **将鑫** | **前端工程师**  **算方法工程师** | **前端设计**  **算法设计及开发** |
| **贺俊鹏** | **后端工程师**  **算方法工程师** | **后端设计**  **算法设计及开发** |
| **陈天钧** | 后端工程师  算法工程师 | **后端开发**  **算法设计及开发** |