商业计划书”

– 销售主张

* 需求已经存在：在快节奏的现代社会，有的人会想要慢下来去欣赏一本书，

感受这种跨越古今的文化熏陶

* 但需要体验更好的产品：虽然大数据书籍检索软件存在，但是一直没有一

款可以拉住大众的心，真正实现阅读爱好普及化，防止大家疲于漫无目的的短

视频消遣。

–定位用户角色

* 我们主要面向精读读者的需求，采用比业界更加精细的写作风格，写作流派分类；
* 我们的软件将区分为基础版和专业版
* 基础版面向初步对阅读感兴趣的读者，主要是扩展用户对不同作品的接收面，提供更加丰富多样的书目
* 专业版面向已经形成独特的个人阅读品味或者需要查找特定资料进行调研的学者，我们将提供专业的帮助

–使用的营销渠道

* 我们的产品将收集用户喜好的书籍并将相关类型，题材或写作手法的作品推荐给用户，大大节省了用户搜索要消耗的精力与时间。
* 如果还有用户的部分需求未被满足；我们将建立用户提出建议奖励免费使用时长的机制，以便于我们提供更好的服务，满足用户的细分需求；
* 营销以产品（product）为核心：提供更方便快捷直观的书籍检索软件，将旧的长期封存的书籍录入大数据并进行调用，主打让客户更快的找到自己心仪的书籍，复兴阅读这种有内涵有沉淀的文化素养。
* 我们应该以合理偏低的价格售卖，以方便更快速的普及和加大软件的知名度，让各界更快地看到我们软件的优越之处。
* **将在各大图书馆和电子书网站实装试行，或者会在微信公众号和小程序给用户提供试用的服务，以助于大众更快的了解软件的操作流程。**
* 我们将使用老用户推荐新用户获得免费使用时长的机制帮助我们进行推广与宣传，进行宣发的博主也可以分发一部分体验码让想了解的用户提前试用到我们的服务。