# 问题描述

1. 全国存在很多高校，每年都会涌现大量的本科生毕业。出国留学成为毕业生的热门选择之一。相关留学机构龙混杂，资质不一。学生了解相关信息的途径也很少。存在主要的问题包括：
2. 网络上关于出国留学的信息，大多是留学中介投放的广告，有用的真实信息很少，学生获得信息的途径很局限

b)有些留学机构并不具备相关资质，并且收费很高

c)学生备考时间有限，网站提供的垃圾信息或者广告很多，学生备考进度受到影响

d）网络上提供的留学相关信息比较粗略，没有办法解决学生全部的问题

2、有出国意向的学生，雅思、托福的考试是出国的必经之路，主要存在的问题包括：

a）考试难度大，没有专业的老师辅导

b)网络上提供的网课画质音质很差

c)网络上相关留学信息琐碎杂乱，没有整合好的信息

3、有出国意向的学生学业基础不同，网络上单一的网课不能满足不同程度学生的需求，导致部分学生不能有效利用高效课堂

4、留学签证面试问题角度刁钻，部分同学有被拒签的经历

5、留学生出国后，主要存在的问题包括：

a)国外黑中介很多，欺骗留学生花高价住到条件不好的寄宿家庭

b)留学生来到一个完全陌生的环境，周围没有志同道合的人进行交流

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为有留学意向的学生实时提供准确、实用的最新留学信息，上架最新的留学资料及网课。针对每一个考生定制1对1特色留学报考计划，合理安排考生时间。帮助同学寻找志同道合的留学生朋友。为留学生提供交流平台。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于全国有出国留学意向的学生群体。留学相关信息源自与本平台合作的正规留学机构。消费群体足够庞大，信息资源准确。
  + 利用手机app的优势，为学生提供一手留学信息资源
  + 利用和大型留学机构合作的优势，上架最新名师课，以及线下面授课
  + 利用生源多的优势，已经成功留学的学长学姐，可以在本app上分享自己的经验
  + 针对学生基础不同的情况，app提供定制1对1特色留学报考计划，为每位用户定制专属课表

**商业模式**

* 与正规留学机构建立长期合作模式，从机构以团购价购买优惠课程
* 学生用户通过app购买资料、网课等

# 用户分析

本app主要服务两类用户：

* 有留学意愿的学生（简称学生）。
  + 愿望：希望得到最新准确整合好的留学信息，希望出国前的考试、签证等能够顺利通过，希望了解出国前需要做哪些准备工作；
  + 消费观念：买到性价比高的学习资料，如果有名师的线下课，有意愿去花费比较高额的费用去听课；
  + 经济能力：选择出国的学生家庭收入基本在中产以上，足以支付学生出国前期准备的费用；
  + 接受能力：学生对新事物的接受能力高，对于手机app的使用的依赖性会比其他年龄段群体高；
* 留学机构（简称机构）。
  + 痛处：各类留学机构日益增多，竞争压力激增。大型留学机构收费高，生源不足；小型留学机构，本身机制不成熟。机构多倾向于线下授课，但机构又多在一、二线城市，不能满足其他地区学生的需求。有些大型机构拥有自己的app但是功能十分局限；
  + 优势：丰富的办理留学签证的经验，拥有良好的师资团队，可以提供高品质的网课、直播课、线下面授课等。教师丰富的教学经验可以帮助不同程度的学生找到适合自己的学习方法；

采用的技术架构

以基于互联网的APP应用方式提供服务。前端技术主要采用java，jdk，安卓，后端技术采用java技术，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合学生群体特征提供快速定位，同时支持灵活的推荐，比如房租信息、教学视频等；

# 资源需求估计

人员

**1.项目经理：**负责项目立项、需求调研、需求分析、系统开发、系统部署实施等过程的管理； 负责项目团队管理和项目开发工作，包括确定项目的人员工作安排；编制项目开发计划；识别和控制项目风险；有效控制项目开发过程和项目质量；参与项目评审评估会议；有效管理项目资源，为项目所有成员提供足够的设备、有效的工具和项目开发过程；负责与客户的沟通，有效的控制客户需求，解决项目开发过程中遇到的质量问题和管理问题；负责项目资料的收集、整理、建档、保存。

**2.产品经理：**业务需求调研；同行业及相关行业的市场情况调研；系统产品功能、架构规划；协助、引导业务提交需求；沟通、收集、跟进业务需求，并完成需求分析；业务功能，流程和用户界面的设计；协调业务和IT双方，从而确保按时、保质、保量的推出产品或者新增系统功能；管理和控制业务需求变更；制订系统评估指标，参与系统的评估与验收；日常需求、功能优化版本规划及跟进管理；系统使用情况分析及跟踪；系统问题跟踪；定期组织内部和外部用户的系统进行满意度调查；

**3.技术专家：**快速架构和实现产品，同时支持未来由于对商品需求的变化所做出升级和修改。以及对产品的日常维护，对漏洞的修复。

**4.UE/UI设计师：**负责移动APP的界面交互和视觉设计工作；参与APP用户需求研究和可用性分析；制作APP界面和交互原型,设计视觉元素；持续优化UE设计规范及流程

**5.测试专家：**负责公司软件平台相关产品及解决方案测试；编写制定测试计划、测试方案和测试用例，保证项目质量和进度；跟踪产品的问题或者缺陷进行后期维护；编写性能、自动化测试脚本；测试流程和测试方法的创新和改进。

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金进行宣传推广。

设备

一台改配置的电脑和一套开发软件。

设施

网络通畅的固定工作场地。

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| 1 | 平台不接受推广 | 平台对产品的了解不够、信心不足，宣传初期没有收到好的反响 | 商业风险 |
| 2 | 用户认可度低 | 没有足够区别于已有产品的吸引力，使用不方便等 | 用户风险 |
| 3 | 无法按计划完成产品 | 项目所要求的技术成员不具备或掌握不够，解决不了中途出现的问题或达不到需求 | 技术风险 |
| 4 | 产品设计困难 | 人员数量不足，能力不足，对项目的了解不清晰 | 人员风险 |
| 5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品宣传推广时，需要大量的资金，目前团队无投资，没有稳定资金来源 | 资金风险 |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |