Memo 产品设计方案

组名 2018-5-memo

目录

V	1emo 产品	品设计方案	1
ř	∸品概述		2
	-,	项目实施可行性报告	2
	_,	产品定位及目标	8
	三、	产品内容总策划	8
	四、	技术解决方案	9
	五、	推广方案	.10
	六、	运营规划书	.10

产品概述

本产品为一款用户体验至上的便签应用,具备随手记事,记账等基本功能。支持时间自动记录,地点标记记录,图片导入,语音输入(语音转文本)等功能,方便随时随地对景物,感想进行记录;记账功能内置基本计算功能,方便进行统计;另具有 app 全局或局部便签加密功能,保障隐私安全。提供便签内容导出,可导出为图片进行分享,亦可导出为文档进行保存。

一、 项目实施可行性报告

1. 行业市场分析

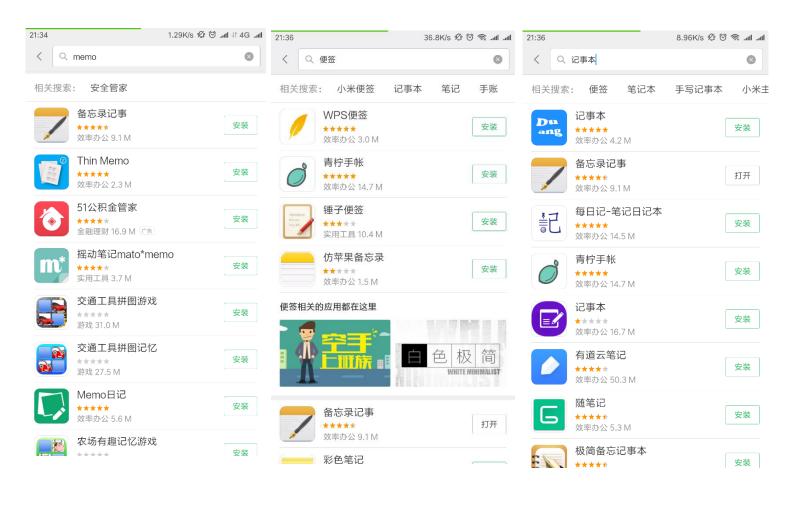
便签作为手机的基本应用, 自智能手机诞生以来, 一直作为手机不可或缺内置应用之一。然而, 手机内置版本的便签一般来说功能比较单一。因而各大应用商店中也有各种各具特色的便签类app。而其中比较成功的案例, 具有以下一项或多项特点: 强大的云同步功能, 方便于跨设备协同工作; 独具特色的记录方式, 如时间轴等; 专注于单一记录功能的极简设计界面等。

2. 同类产品分析

对应用商店: 小米应用商店, 华为应用商店

进行关键词搜索: memo, 便签, 记事本

小米应用商店搜索结果:



华为应用商店搜索结果:



其中搜索排名和评分靠前的 app:

WPS 便签:

界面简洁,具备插入录音、图片,应用密码锁功能;但插入图片时不可编辑,密码功能不能对单独便签使用。









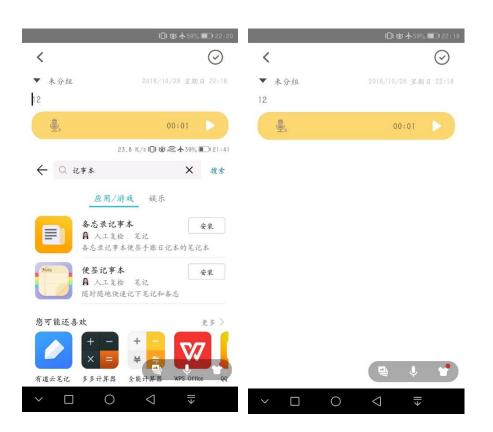


备忘录记事本:

界面简单, 具备基本功能,

包括录音,图片等







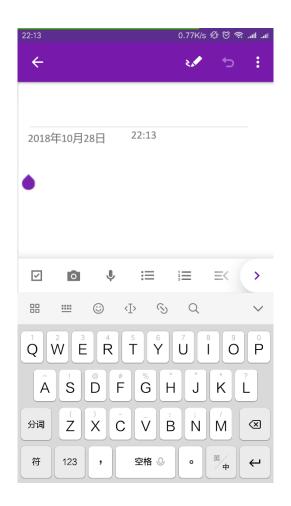
其他优秀相关 app: OneNote, 小米便签

OneNote: 具有优秀的跨平台工作功能, 支持多种字体与笔触样

式, 提供录音功能, 特点在于强大的编辑排版功能,

但体验远不及在 PC 端及 iPad 等大屏设备。

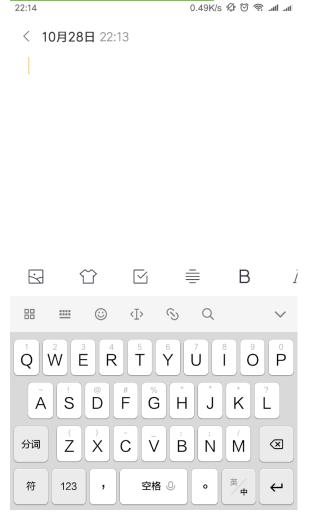




小米便签:

界面简洁清新,有多种颜色的便签主题可选,可插入图片,不可插入录音。





3. 自身条件分析

由于技术及经费问题,本产品不提供云服务,这是对比于 OneNote,印象笔记等具有强大同步功能的 app 的明显劣势,所以更应该关注于不注重同步、跨设备使用的场景,如随手记录的小提醒,需要保护的私密文本等;在简单易用的同时需不失亮点特色功能。

二、 产品定位及目标

本产品是在基本便签功能上对少数几个使用场景进行特定功能加强的 app, 重点强化分享与记账的功能。目标是成为一款随手可用, 使用便捷, 操作友好的 app。

1. 用户群分析

本产品主要面向的是高校学生以及刚毕业工作的年轻用户。 对于老龄用户,此类 app 应更加简单易用,还应针对于字体大小 之类的方面进行优化。对于中年用户,内置应用即可满足他们对 便签 app 绝大部分需求,用户群不大。而对于年轻用户,他们更 乐于去发现新鲜有趣的事物,也会不满足于功能单一基础的 app, 对于喜欢社交的他们,分享功能更是一个重点功能。

三、 产品内容总策划

1. 应用流程规划

本产品从功能上划分, 主要包括以下模块:

基本文本编辑模块:基本的文本显示与编辑;

图片添加模块: 在文本中插入图片,包括对图片的预处理,如裁剪等;

语音输入模块:插入语音,以及对语音的播放;

位置信息及时间记录模块:对便签编辑时的位置与时间信息进行记录;

记账模块: 提供表格式的便捷记录与统计功能;

数据存储模块:对应用数据进行数据库或本地存储;

加密模块: 为便签提供加密功能;

数据导出模块:将便签导出为图片或文档,提供一键分享功能;

2. 设计与测试规范

界面设计遵循 Material Design,app 采用模块化设计及测试。

3. 开发日程表

第九周完成基本文本模块及大概界面设计,

之后每一周针对一个模块进行深入开发。

四、 技术解决方案

本产品为 Android app,开发主要环境为 Windows 系统+

Android studio 开发平台

技术参考文献: https://developer.android.com

界面设计: Material Design

五、 推广方案

本 app 定位为快捷易用的记录工具,提供导出分享记录功能。

所以可以在 app 中添加微信和微博等社交平台分享功能,即将便签中的内容导出为图片格式并在右下角添加 app 水印,然后通过 API 一键分享到朋友圈,微博。还可以联系少数派,最美应用等数码自媒体进行推荐,获得更大的曝光率。

关键难点:在用户愿意使用本 app 的基础上,应具有一些使得用户愿意使用该 app 作为分享文本或图片到朋友圈的特点,如独具特色的排版方式,对图片编辑的良好支持,方便快捷的一键式操作等。存在问题:对于只想使用 app 作为个人私有记事本的用户,不存在分享所带来的推广效应。

六、 运营规划书

基于当前国内 Android 应用运营现状,本产品发布初期对用户提供完全免费的使用。通过微信,微博等网络途径对周边进行初步宣传。 当应用具有一定量的用户后可以考虑以下商业运营模式:

1. 广告服务

通过在应用中不影响使用的空白位置中加入少量广告以达到商业运营以及提供后续版本更新动力的目的; 植入广告不可以牺牲用户体验为代价, 如应用启动界面加入广告就违背了快捷的基本点。

2. 会员服务

对应用进行升级以提供会员特别版本,同时应保持普通用户版的功能

完整性。会员功能可以有去广告,提供更丰富的应用界面选择,提供特别的导出样式等。

在进行商业运营后, 更重要的保持对应用的优化与更新。