

A2小组汇报



DAIRYNOTE

组员：李炜亮 黄致佳 麦钜基 许嘉强

可行性分析

一、产品定位与竞争分析

随着当今时代的发展，手机拍照越来越受到人们的青睐，拍照软件也在蓬勃发展，利用手机拍摄证件照也在不断发展，并且因拍照而产生的经济效益也大大增加，将会有比较好的市场前景。

可行性分析

二、目标用户分析

美颜相机主要使用人群年龄层分布在20~29岁区间，19岁以下的区间也占据了较大的比重。人群主体为对自拍有需求的年轻男女，多是在校学生以及在职青年员工。

01

可行性分析

三、用户需求分析：

希望呈现出好看的一面，获得别人的好评。

喜欢自拍，有社交需求。

美化照片，增强自信心。

有让自己变美的心。

产品定位

本产品的目标用户是喜欢拍照、敢于尝试新鲜事物、能接受新技术产品的用户群体，因此主要用户群体是学生等年轻人。本产品定位于拍照发照片时不喜欢或者不需要发本人照片而换用另一种更可爱、更形象、更经典的形象去表达照片本人想要表达的内容的用户群体。

产品内容规划

产品的主界面有两个按钮，一个是拍照，一个是p图，拍照功能主要是识别人脸并将其转化为对应的动漫头像，可以支持全身，半身以及头部转化，

p图功能主要是将拍好的图片进行对应的转变，支持局部变化，例如只改变头发或者鼻子或者嘴巴等等。

副界面可以进行动漫定制，例如想在自己的旁边增加自己喜欢的动漫人物，动漫人物可以增加动作设计，背景也可以变化。

03

开发日程表

日期	任务
10. 7-10. 21	撰写产品设计方案
10. 22-10. 31	UI设计
11. 1-11. 30	产品功能实现
12. 1-12. 15	产品测试及总结

技术解决方案

本应用是智能手机上的眼镜去除拍照软件，鉴于`Android`系统在国内的使用率最高，该应用采用`Android Studio-kotlin`语言编写

推广方案

广告推广：首先通过在校园内发宣传单等方式进行推广；其次可以靠组员的朋友圈进行推广宣传；后期则通过网络平台，如微信、知乎等进行智能广告推送，适量投放广告。

用户推广奖励机制：用户通过直推其他用户使用获得积分奖励，积分可以用来换取服务

运营方案

产品刚上线时期：利用免费试用、趣味等特点积累用户群

本产品主要用于娱乐，常用功能免费，部分用户有定制图片需求会收取少量费用

当用户群积累到一定规模时，进行广告投放盈利

谢谢大家！

- 组长：李炜亮 20182131102
- 组员：许嘉强 20182131140
黄致佳 20182131027
麦钜基 20182131034