

产品设计方案 --Task board

邹闯
郑中
柯俊炜
黄荣延

20182131111
20182131127
20182131049
20182131155

LOGO

Contents

01.可行性报告

05.推广方案

02.产品定位及目标

06.运营规划

03.产品内容策划

04.技术解决方案

part 01

可行性报告

行业市场分析

人是社会性生物，在日常生活中我们经常需要其他人的帮忙和协助。例如当你想委托人去帮你拿快递时你并不知道有谁有空可以帮你，在想承接一些合作的项目时，并不知道有谁和你有相同的意愿。现阶段人们的解决方法大多还保留在，使用社交软件进行沟通的阶段，例如在各个群里面发布自己的委托，但是这样有它的缺点，发布的信息会被其他的聊天刷没，而且一直在群里发委托，也对个人形象有一些影响。因此一个任务委托的app是有其市场空间的。



竞争分析

网络上现在主要存在两种相似的app，1：“悬赏兔”类型的，是面向这网络上的设计援助的app，在给予委托方需要的设计或者回复后，委托方会给予一定的报酬。2：“Worktile”类型的，是面向企业或者是有统一目标的团队的app，里面主要的功能还是项目的分工和进度的汇报，里面的任务和委托是团体的任务，并不是个人的任务和委托。在团队作业时确实好用，但是并不能解决“拿快递”之类的个人任务。我们打算设计的task board则是面向于日常和个人的，用于方便个人的生活，以及一些小团体的内部生活管理，还有就是在界面的设计上，风格会更偏向于游戏或者影视作品里的冒险者公会的任务布告栏的样子。



自身条件分析

我们的团队配置并不是特别好，队员们都是刚刚学习android开发的新手，都没有合作开发app的经验，因此task board的开发必定是艰难的。还有就是由于对于android开发的不熟悉，并不清楚一些功能的开发的难易程度，对于一些预计的功能可能不能够顺利的实现。但是还是有一定的优势的。由于还在学习阶段，之后也有顺利实现的可能性。借助网络上的一些教程和文档，应该可以解决很大部分的问题。并且我们的开发采取多个目标分层实现。应该可以做出一些东西出来。

Part 02

产品定位及目标

2 产品定位 目标

LOGO

本产品是一个致力于帮助用户解决日常生活的一些问题，以及一些小团体的日常工作分配的app，希望能给用户带来像游戏或者影视剧里的公会任务系统一样的体验。

目标一 学生

大学生一类的小团体是比较需要这类软件的，由于离开家庭单独来到学校，所以需要附近的同学来进行帮助，他们会产生比较多的任务和委托，还有就是大学生们会比较频繁地接到来之学校，比赛之类需要组队的要求，这个app可以协助他们完成组队的工作，像rpg一样的使用体验，也会是他们比较喜欢的。

目标二 家庭



家里有小孩的一些家庭，在家务的方面可以使用，可以把每天要做的家务登记在app中，然后家庭成员各自选择希望的任务去做。风格的rpg风，更能吸引小孩子的积极性。

Part 03

产品内容策划

1

发布任务

2

承接任务

3

查询记录

这三个功能是最基本的功能，要实现它还需要很多的小功能去支持，比较核心的是要把用户的圈子里的用户连接起来的功能，有点像qq和微信的群聊，还有就是任务公布时怎么共享给要被共享的人，还有就是有一个任务被承接了该怎么把这个任务删除掉，这样才能实现发布和承接任务，一开始可能不支持多个“群”的功能，就只有一个团体。不过这样用来家务使用和宿舍内使用，体验rpg任务系统的趣味还是能实现的。

4

实现每个用户可以进入多个“群”

第4个功能如果实现了，app就基本能实现大部分的功能了。

5

奖励机制

第5个功能如果实现了，比如可以通过完成任务可以获得该群的积分的机制，然后用积分对换该群的设置的奖励。app的风格就更明显，而且也可以更好的去鼓励用户去承接任务。



6

Ui皮肤

可以用承接任务的积分去购买。或者其他的形式。总而言之就是可以加一个换界面的功能

7

提醒功能

实现提醒功能提醒，比如一个“群”已经发布了n个任务，但是用户已经好久都没接过了，就提醒用户去承接承接任务。



Part 04

技术方案

本产品基于ANDROID 10开发，主要的开发环境是：android studio
解决技术问题主要方法：面向百度

part 05

推广方案

消费者分析

产品的目标群体有学生、老师、一些小团体以及家庭等。需要统一管理任务以及确认任务完成情况

心理分析

每天面对干巴巴的任务总会枯燥乏味，对此我们也有深刻的体会。有些人可能会寻求一些新鲜感从而更换一个与众不同的界面，从而产生与众不同的心理满足。

1

校内推广

同上述的产品对象一样，大学生是主要面向的对象，大学生对该app有比较大的需求，并且也对新的app比较好奇容易安利。

2

B站推广

b站上其实有很多app，网站的推荐视频。可以自己剪切安利视频并且投稿。而且b站二次元浓度比较大，对于像rpg一样的风格，会有不少人喜欢。

3

贴吧、微博

毕竟一般新的app的第一批用户都是那些比较沉迷于网络的人，向他们推荐，说不定会有人愿意试一试。



4

和熟悉小孩子玩的时候使用

小孩子，这个是这个app特有的可以推荐的人群，这个app应该挺适合小孩子玩角色扮演的。可以通过该方式，即可以让小孩的家长了解到该软件，还可以增加下载量，有利于之后的推广。

5

朋友圈等推广

现实中在自己的一些小团体里面也可以推广，先在自己的圈子里推广起来。再通过使用过这个软件的同学或者老师把软件推荐给其他人。

在寒暑假返乡期间，可以给身边的亲朋好友，以及同辈推荐此软件，让有兴趣的人推荐给身边的其他人，从而实现地区间、学校间的传播。并且团队的每个人都是联系这些人的一个点。对搜集用户需求与意见都很有帮助。



6

其他推广思路

后期如果市场反应还行可能会考虑加入代理商，让其他平台的账号也可以登录软件并使用。创建软件的官方网站，供有意使用的用户下载使用，以及实现发布新闻、更新和与搜集用户意见等功能。

如果上述过程顺利，还会考虑扩充团队阵容，让美工方面更好，并在此基础上增加一些别的功能。

线下也可以在获得允许的情况下在一些人流量较大的地方搭建摊位，让路人下载APP，并送出小礼物。从而实现线下用户拉新。

入驻360手机助手、豌豆荚、应用宝等的平台，拓宽软件的下载途径。



Part 06s

运营规划书

1

1. 保证task board能正常运行。团队在app开发完成后，在小范围人群投放使用，经过多次测试修复后才正式投放市场
-

2

2. 明确产品定位和目标。Task board是一款面向个人以及团队的辅助工具，目标就是为了更好地帮助团队进行分工管理以及完成任务，同时也可以帮助更多人解决日常生活需求。
-

3

3. 确定团队分工。本团队共有4人，在app上线后，团队分为推广组和运营组，推广组的主要工作就是把task board发布到各大平台并进行推广使用；运营组则负责日常维护。后续更新则由整个团队共同开发。
-



1

1. 根据运营状况，阶段性的优化产品。在上线后，继续优化task board的原有功能，开拓新的功能，并在一段时间后推出优化的新版本。
-

2

2. 推广策略。根据上线后的使用情况，加大推广力度，在朋友圈或者微博等平台上传使用产品视频或者宣传广告，增加产品热度。
-





6.3 后期日常工作

1

1. 数据分析：通过收集用户使用信息有针对性的对task board的部分功能进行优化或摒弃，满足用户的日渐更新的使用需求。
-

2

2. 意见反馈：关注各个发布平台的用户评价，及时对用户的意见做出相应的调整、反馈。
-



6.4 收入与资金

1 收入

前期因为软件比较小众，因为此软件偏向功能性，创造收入应不影响用户的使用体验。可以尝试在打开时的加载界面等地方进行广告位合作。后面美工水平提高之后可以推出一些收费的UI界面，用户想更换时需要付费购买。

2 资金预算

2. 前期线上宣传基本零成本，线下摊位宣传时的杂项费用预计一千左右。

谢谢观看

邹闯
郑中
柯俊炜
黄荣延

20182131111
20182131127
20182131049
20182131155