

产品方案设计

项目实施可行性

1、行业市场分析

随着智能手机的普及，越来越多的学生希望通过手机而不是纸质记录课程表。所以很多课程表 app 也逐渐火热起来。而经过对市场的分析，我们发现，目前较部分用户对课表的需求都是干净简洁，能快速地呈现课表，没有其他多余的界面以及冗余功能。也有部分用户则希望课表能承担更多的功能。而市场上只有呈现课表功能的 app 十分多，所以要在众多课表 app 中找到我们的市场定位，我们需要加入部分其他课程表 app 没有，但又不显得累赘的功能

2、竞争对手或同类产品分析

目前，app 市场上比较出色并能作为代表的课程表 app 主要有以下几个：

超级课程表

Wake up schedule

小米自带小爱课程表

其中以“超级课程表”为代表的课表 app 一般拥有很多功能，例如课堂笔记、外卖推广，二手市场，一卡通充值、社团推广等功能。此类型 app 较多的功能确实为用户带来不少方便，但也正是太多的功能，也导致了部分用户对其的评价是：功能冗余。

而以“Wake up schedule”为代表的 app 特点是内容简洁。此类型的 app 仅有课表显示功能，一点开图标展示的就是课程表内容，然而这一点也是许多用户所想要的。其缺点是没有其他功能，只能导入、导出、编辑课表等功能。

最后是以“小米自带小爱课程表”为代表的手机系统自带课程表功能，其特点与上述“Wake up schedule”很相似，并且这类课程表属于系统自带性质的课程表，能直接显示在手机的负一页中，较上类型的 app 更具便捷性。

3、自身条件分析

本课程表 app 的想法主要是在直接展示课程表的基础上，添加部分实用的类似课堂笔记、课件导入、作业布置，班级整合等功能。而相比与拥有众多功能和众多页面的第一类课表 app，我们尽量做到在课程表的展示页面上去实现这些功能，为用户提供更好的操作体验。

产品定位

1. 市场范围：本课表 app 定位使用人群主要由学生组成，学生都有对查看课表和查看作业，分享笔记等需求。
2. 功能定位：设置课表能够提供学生对查看当前和未来要进行课程的需要，而导入本节课 ppt 也利于学生在听课的同时对应内容，加深理解，组成班级后学委能够发布作业，则起到提醒作用。本课程 app 除了给学生带来了在学习方面的作用（记录笔记，导入课表，查看作业）等，还有组成班级的社交作用。
3. 本课程表 app 亮点：在课表中导入课程后，点击课表中课程可以导入 ppt 和书本 pdf，使用户更方便地进行学习，组成班级查看作业，形成一种集体型学习的氛围。

产品内容策划

应用流程规划

1. 用户进行注册和登录。
2. 用户输入课表所在网址进行课表读入。
3. 用户可以自由编辑课表内容。
4. 用户点击课程可保存当节课的教材, ppt, 课堂笔记, 课堂上拍的照片以及课后作业等, 方便复习。
5. 作业即将到期时 app 会发送提醒。
6. 课表以及内容能够上传, 也可以跟别的同学组成班级, 共同分享作业和课程公告。

设计与测试规范

设计规范

参考 Material Design 规范进行 UI 界面设计

测试规范

测试方法:

采用手动测试和动态测试

测试内容:

1. 各项功能的实现
2. 软件稳定性
3. 软件性能

开发日程表

10.1~10.13 完成产品设计方案
10.14~10.25 ui 界面学习及设计
10.25~12.10 实现产品所有功能
12.10~12.12 进行软件测试

技术解决方案

1. 开发该 app 的程序设计语言主要使用 kotlin 语言。
2. 学习安卓 UI 设计, 参考 Material Design 规范进行 UI 界面设计, 使得界面简洁美观。
3. 学习并使用 SQLite 存储课表以及用户上传的文件等数据。
4. 课表读入使用 HTTP 访问网络并解析数据。

推广方案

本产品主要针对学生群体, 所以为了吸引足够的用户, 本产品采用以下推广方案:

1. 班级推广: 先在各班学委中进行宣传, 形成各个班级的用户群。
2. 线上推广: 通过微信等社交软件组成的学生关系网进行推广, 比如在微信朋友圈里进行宣传。
3. 线下推广: 通过在校园里发放宣传单, 在华师校内的大学生群体里进行宣传。
4. 活动推广: 在初期举行一些抽奖小活动, 推动正在使用的客户向周边的人进行推荐或者在朋友圈转发帮助宣传本产品。

运营规划书

由于面对的用户是学生，所以本产品主要提供免费的课表服务。产品推出后，初期先在华师校内进行推广，发展用户并获取对产品的评价，方便之后根据用户需求调整功能界面，继续完善 app。后期再考虑推广到更大的平台。