

校园问答平台方案设计

1. 背景

同学们在校园的生活中经常会遇到问题，所以在华星帮帮中经常可以见到有同学提问，比如：看咽喉科去哪个医院比较好，看皮肤科，看牙科，或者是问某某老师的课程怎么样？人怎么样？学校的失物招领处在哪，附近的美食店，修手机店，如何更好应对校招，本校考研情况怎么样，自己的专业是考研还是就业比较好等等，需要同校的同学来回答的问题，这种问题不好在网络上问，需要针对特定的学校来分类询问。校园问答平台软件有针对性地面向华师全体学生及教职工，可以让华师这一社区人群分享、交流生活经历；解决华师师生在学校生活中存在的各种问题；增加在华师工作、学习、生活的人群的归属感。

2. 项目实施可行性报告：

2.1 行业市场分析：

校园问答平台主要针对于华师在校师生，特别是刚入学的新生，对于华师的很多事情都不是很熟悉，通过这个贴吧就可以寻找他人的解答。并且，这个贴吧通过不断的运行，被回答的问题越来越多，华师师生使用就会越来越方便。最后也是最重要的是，每年都有新生入学，因为使用该贴吧可以很快了解学校，所以该贴吧每年将会产生新用户。

2.2 同类产品分析：

现在市场上有各种各样的贴吧，但是校园问答平台的用户群体主要是华师师生，规模和宣传肯定不如百度贴吧等比较大的贴吧，但是小有小的好处，该贴吧能够提供华师师生问各类在校问题的途径，针对性比较强。

2.3 自身条件分析：

组内人员都已经学完 java，本学期都在学 kotlin 编程。

3. 产品定位及目标：

校园问答平台主要面向华师学生，在校园内部提供可以互相交流学习的平台。

用户群体：华师学生、老师、在职人员

产品目标：在华师范围内搭建友好交流的平台，可以用于同学间的讨论交流，也可以用于师生间的交流。同时也可以作为一个向学校提供反馈的渠道，学校也可以通过贴吧平台来征集意见，构建一个学校领导、老师与学生交流的良好平台，以增强师生归属感、构建良好的校园文化氛围，促进学校发展。

4. 产品内容总策划：

4.1 应用流程规划：

1.明确产品需求：

组内人员组织线上开会，明确项目整体的方向、讨论各个功能需求的合理性和可实现性，对现有产品的功能完整性进行评估，最终指定准确的项目实施目标，搭建项目蓝图。

2.UI 界面设计：

组内人员对已有项目进行搭建，进行简单的 UI 界面、布局设计，搭建一个相对完整的前端。

3.后端功能实现

组内相关人员制作好后端接口供前端调用，同时因为我们所制作的是贴吧功能，因此还需要进行服务器的搭建以及数据库的配置，通过后端接口来实现用户、文章等数据表的增删改查功能

4.项目总体完善

在实现基础的项目功能后，后期要考虑进行功能的扩展，如指定热度排序选项和为每个用户的偏好推送相关的文章，以及针对用户的安全性和论坛的稳定性提供更好的保护，优化已有的接口。

4.2 设计与测试规范：

设计规范：

（1）美观性：保证各个按钮之间的间距适中，整体布局符合美观要求，且对各种分辨率机型都有良好的支持。

（2）模块化：将各个功能进行模块化细分，如用户登入注册、用户信息变更、用户偏好定向、个人帖子管理、回复管理、私聊等

（3）兼容性：确保各种机型在运行本 APP 时候不会发生闪退、显示比例失衡等现象

（4）后台管理：后台可对目前论坛情况进行管理，如删除水贴，违规帖子等。

4.3 开发日程表：

工作	开始时间	结束时间	备注
设计 UI 界面	10.15	10.28	根据开源 UI 框架初

			步设计出各个模块的 UI 界面
编写模块功能	10.29	11.15	完成服务端的初步搭建，实现在 Android studio 中的后端接口调用，实现如发帖、注册、登入、设置偏好、浏览等功能
完善模块功能	11.16	12.2	服务端考虑补充前端页面供帖子、用户管理，APP 中的各项模块继续细分完善，时间充裕考虑增加新功能
测试计划设计	12.3	12.6	书写测试计划，对 APP 进行性能和功能测试，如测试其高并发性时的表现
测试计划实施	12.7	12.14	根据测试计划对 APP 进行测试，得出结论
APP 缺陷完善	12.15	12.24	根据结论对 APP 进行进一步的完善
总报告书编写	12.25	项目截止时间	总报告书的编写，准备进行项目总报告

5. 技术解决方案

产品采用 C/S 模式，分为服务端和客户端。

由服务端验证信息，保存数据和处理业务逻辑。客户端来展示数据。

客户端基于 Android 开发，采用 Kotlin 作为开发语言，开发平台为 Android-Studio。

服务端基于 PHP 开发，PHP 处理业务，采用 MySQL 数据库来存储用户数据，开发环境暂定为 PHP7 + MySQL8.0。

6. 推广方案：

为了让更多的华师师生加入到校园问答平台中，我们将对贴吧进行校内推广，计划推广方案如下：

1. 线上：通过朋友圈，年级、班级微信聊天群传播产品介绍推送，提供软

件下载方式，让在校学生可以轻易获取到关于我们产品的信息。我们在校师生的朋友圈大多都是华师在校生和教职工，通过朋友圈和群聊的宣传，可以很快的把贴吧推广到全校师生面前。

2. 线下：通过开学日时进行线下摆摊开展宣传活动。贴吧的新用户大多都是新入学的学生，所以新生进校当天宣传可以给他们带来方便的同时又很好的增加新用户。

3. 其他：定期清除贴吧喷子，水贴等影响用户体验的帖子，给用户带来好的使用体验，可以提高用户对贴吧的认可度、增加用户黏度，从而培养新的核心用户，通过核心用户进一步推广本产品。

7. 运营策划书

初始阶段：

在初始阶段最重要的就是获取用户，前期可以以产品内测的方式，通过微信朋友圈、微信群聊等途径将产品下载链接推送到华师在校师生群体，然后一方面可以让用户提供使用后的反馈，对提供优质反馈的用户的建议予以采纳，根据用户需求有针对性地对产品进行改进；另一方面可以在正式推广前积累一定地优质帖子。到正式推广环节，可邀请内测时的优质用户协助推广产品，通过线上、线下共同进行产品功能介绍、产品特点说明、用户真实体验分享等环节，将本产品推广分享到整个学校。

正常运营阶段：

服务器：定时对服务器进行维修。

体验方面：定时清理喷子以及水贴，并且不断优化界面，增加用户体验。

用户方面：app 获得一定用户以后，刚开始用户会比较多，随着时间的推移会不断有用户流失，留存率随时间推移逐步下降，所以线上宣传定期进行，线下宣传在每年新生入学日进行，保证每年都有新用户进入。