

WordsAPP

汇报人：刁月蕊

Catalogue 目录

1. 项目实施可行性报告

2. 产品定位及目标

3. 产品内容策划

4. 技术解决方案

5. 推广方案

6. 运营规划书

01 PART

项目实施可行性报告

行业市场分析

全国学生数量统计

全国学生数量总共为2.2238亿，其中小学生数量最多，达到1.08亿，初中生共有5018.44万人，高中阶段有2605.03万人，本科学生有1893.22万人，专科学生有1590.1万人。部分小学的高年级和初中以上的学校都开设了英语教学。2022年有400多万人报名硕士研究生考试，还有大量有出国留学计划、有意愿进入外企、渴望学英语的人群等，中国是全世界学英语人数最多的国家。



在线外语教育市场规模

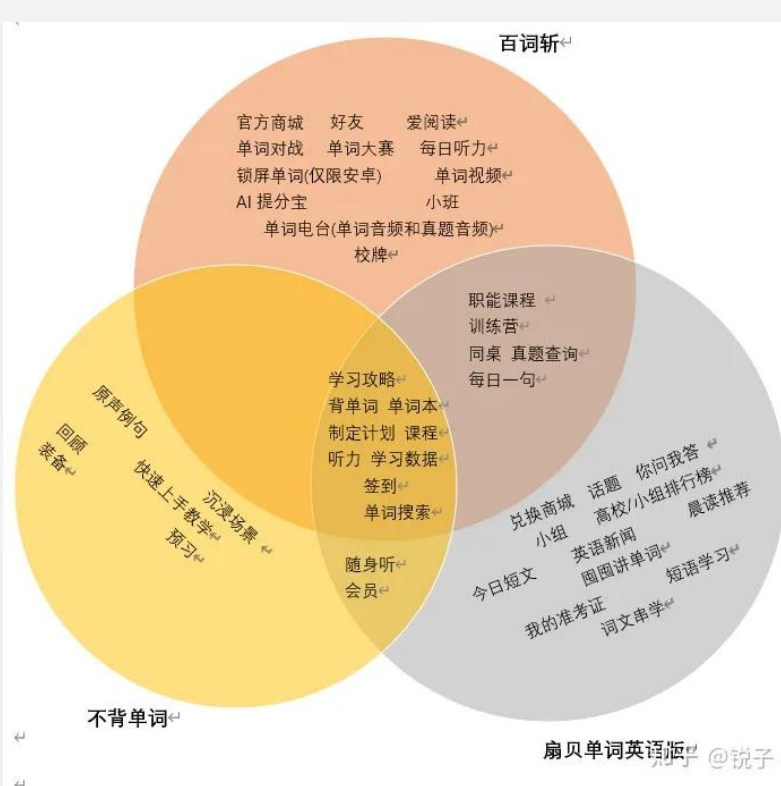
在线外语教育是指以互联网为载体进行的语言类教学与学习行为，市场规模不断增长，预计2023年将达到2660.1亿元。在线教育平台是连接供应商和消费者的中间平台，通过工具类、课程类和社区类三种方式传输内容，实现价值增值。在线英语学习是在线教育领域的热点。

竞争分析

背单词APP市场竞争

目前市场上的背单词APP有：百词斩、扇贝单词、不背单词。

百词斩和扇贝单词英语版功能丰富，拓展了社区、每日英语、真题查询等方向，提供不同的特色模式。



扇贝单词英语版有小组、高校/小组排行榜等社交模式，提供英语新闻、晨读推荐等功能。



百词斩开展了全国大学生英语单词大赛，结合AI提供学习计划，拥有单词对战等游戏模式。

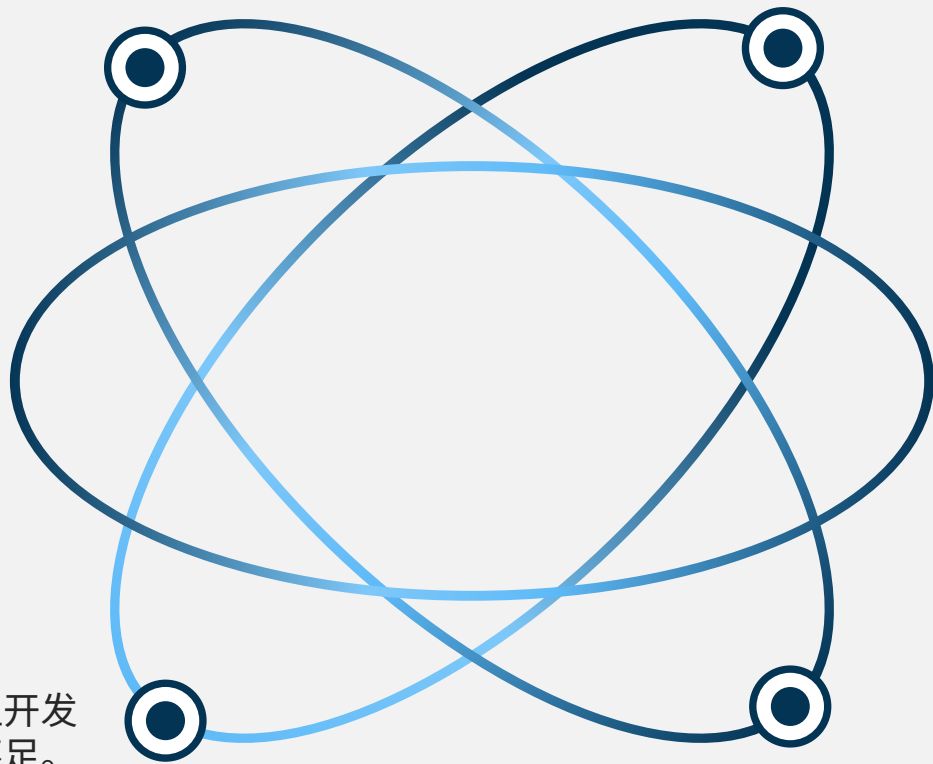


不背单词注重用户体验，操作便捷，适合喜欢安静背单词的用户选择。

自身条件分析

时间、精力和资源有限。

对市场需求和用户体验的洞察力较弱。



作为大学生团队，具备相关专业知识，但开发经验相对不足。

团队规模有限，与专业企业团队相比有差距。

02 PART

产品定位及目标

产品定位



- 打造一个高效、便捷、有趣且高度定制化的学习伴侣。
- 提供个性化的学习体验，结合科学的记忆方法和游戏、挑战等形式，激发用户的学习兴趣。
- 强调定制化，每个用户都可以根据自己的学习需求、学习目标和学习进度，选择适合自己的单词库和学习计划。

目标群体

“

高中生：面临高考英语要求，有背单词需求，但在APP上的活跃度和使用时间相对较低。

“

职场人士：英语能力对职业发展重要，但学习时间有限且容易中断，活跃度和使用时间相对较低。

“

大学生：背单词需求强烈，活跃度和粘性高，是主要用户群体。

03 PART

产品内容策划

应用流程策划



● 需求分析

实现用户数据操作和词频计算，满足用户高效率背诵单词的需求。
利用艾宾浩斯遗忘曲线和用户熟识度相结合安排复习，实现单词背诵效率最大化。
实现学习情况统计，提供用户明确的用户熟识度情况和学习进度。
实现日程提醒，提供用户明确的时间规划。

● 功能设计

复习模块：安排用户背诵单词，更新用户信息和词汇信息数据库。
统计模块：显示用户学习进度统计图、学习情况统计图和艾宾浩斯遗忘数据统计图。
词本模块：变更当前学习的英语词本，查看收藏词汇和搜索单词。
设置模块：设置主题、每日任务量和操作用户数据。
导航栏模块：帮助用户快速切换功能模块，展示模块切换风格。
日程提醒模块：根据用户输入的报名或考试时间，对用户进行日程提醒。

开发日程表

界面设计和开发：4.1- 4.11

复习模块、词本模块、统计模块、设置模块、
导航栏模块、日程提醒模块：4.11- 4.21

初始化用户数据、词汇本数据、词汇数据和
词汇例句：4.21- 4.31



用户交互实现：5.1- 5.5

模块测试和综合测试：5.6- 5.11

Bug修复和性能优化：5.11- 5.21

04 PART

技术解决方案

01

操作系统：Microsoft Windows 10

程序语言：Kotlin

IDE工具：AndroidStudio 2023.2.1.23

数据库：MySQL

99

05 PART

推广方案

线上推广



社交媒体营销：利用微博、微信、抖音等社交媒体平台发布产品介绍、使用教程等内容。



合作推广：与英语学习网站、论坛等合作，进行互推互宣。

线下推广



校园宣讲：组织校园宣讲会，介绍产品特点与优势。

▶ 01

英语培训机构合作：与英语培训机构建立合作关系，将产品纳入培训课程。

▶ 02

举办活动：组织英语演讲大赛、英文名著共读等活动，提高产品知名度。

▶ 03

06 PART

运营规划书

06运营规划

01

定期收集用户反馈，迭代优化产品，提升用户体验。

产品
优化

02

增加新功能，响应客户需求，开发相应功能。

01

建立用户数据收集与分析系统，挖掘用户使用行为和学习成果数据。

数据分
析与决
策支持

02

定期进行数据分析报告，调整运营策略。

01

通过排名活动等方式，鼓励用户分享产品，扩大用户基数。

用户增
长与留
存

02

建立用户积分体系，提高用户粘性。



谢谢大家

汇报人：刁月蕊