**网上心理咨询 产品构思**

**问题描述**

1. 随着社会竞争的压力越来越大，社会上有很大一部分人在心理上存在着问题，这些心理患者需要有专业的心理老师来帮助他们解决心理问题。而他们寻找心理老师的主要方法是去心理咨询所或者去医院的去寻找，存在的主要问题是：
   1. 、现在心理咨询所和拥有心理诊疗的医院较少，心理患者很难得到及时的心理治疗。
   2. 、需要带电话预约，或者挂号，排队等很多流程，非常复杂。
   3. 、许多患者都会受到时间安排上的约束，假日排不上，工作日没时间。
   4. 、很多心理患者找不到心理咨询所的所在地点。
2. 心理咨询所和医院受空间条件的限制，每天只能有很少数个心理医生坐诊，能治疗的心理患者数量很少。而且经常出现工作日和休息日工作量不均匀的现象。所以心理医生的上班顺序也很难安排。

**产品愿景和商业机会**

**定位：**

为更多的心理患者提供更加方便，全面的心理治疗，可以让心里患者随时随地接受治疗；

减轻心理咨询师的工作压力，避免高峰和低谷阶段，简化预约咨询的流程

**商业机会：**

1、用户主要定位在本市的心理患者，运营商主要是心理咨询所或医院。

2、利用网络便捷的优势，为用户提供便捷的心理诊断治疗服务。

3、利用网络形式的多样化，例如：视频，语音，打字，听讲课程等，为用户提供多种治疗方式。

4、针对每位心理患者的症状，为患者推荐合适的课程，咨询师与心灵鸡汤。

**商业模式：**

1. 课程费用
2. 心理治疗费用

**用户分析**

主要为两类用户服务：

一、心理患者

1、愿望：能够随时随地的接受及时治疗，同时可以找到适合自己的心理医生。

2、消费观念：价格合理，同时能受到适合自己的治疗方式。

3、经济状况：不同的患者经济状况不同，可能差别很大。希望能获得相同水平的治疗待遇。

4、计算机能力：一般，但手机使各种交易使用很熟练。

5、其它：除了心理治疗外，还有其他的娱乐性质的治疗或诊断方式。例如：心理测试题，心理文章，参加心理活动。

二、心理咨询所或医院

1、痛处：传统的预约或挂号方式繁琐，受到工作日的影响，咨询师可能会遇到自己不擅长治疗的病人。

2、计算机能力：较强，可以比较熟练的使用电脑上网和手机上网。

3、优势：有较为正规的模式，还有很专业的心理咨询老师。

**技术分析**

**采用的技术架构**

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用HTML,CSS,js,Ajax，后端技术采用SpringMVC框架，可以免费快速的完成开发。

**平台**

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早起可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

**软硬件、网络支持**

所选平台是强大的服务商，能满足早期要求，无需额外的支持。

**技术难点**

视频播放安全问题；文章格式问题；局部刷新问题；在产品设计上考虑相关项目的推荐和快速定位。

**资源需求估计**

**人员**

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有类似网站的成熟经验，结合用户的特点和时间安排，设计符合本市大多数人应用网络规律的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长的交易量与多用户同时使用的支持。

患者代表：有较多治疗经历的代表，帮助分析患者群体的心理特征和治疗需求。

商家代表：主要是心理咨询所与医院，帮助分析它们的需求与期望等。

**资金**

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成商家扩充和宣传推广。

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 事件描述 | 根本原因 | 类型 |
| R1 | 用户认可度不高 | 没有足够的亮点与其他相似的服务去竞争 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对网络服务了解不足，以及缺乏配合意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法及时联系到患者 | 在患者预约了咨询项目后，忘记时间。咨询师联系不到患者 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |

**设备**

一台本地PC服务器

**设施**

10平米以内的固定工作场地。

**风险分析**