明心心理咨询网 产品构思

# 问题描述

在我国社会变革和经济专柜的过程中，每一个人都面临着日益激烈的生存竞争和发展竞争，告诉变化的社会和经济环境已经成为对大众心理素质最为现实的挑战。人们在现实生活中可能面对各种情绪及心理问题的困扰，生活中有许多线下的心理咨询室，但仍存在诸多不足：

1. 对于用户：
   * + 1. 需要花费一定的往返路途时间，需要花费一定的时间精力；
       2. 交通或者吃饭等问题等产生额外的费用
       3. 不能随时随地进行心理咨询，缺乏便利性
       4. 有些人性格比较内向，不适合进行面对面咨询，或者语音及文字等其他的方式更适合这部分人。
2. 对于事务所：

1.地域受限，无法跨越地理位置问题，难以发展。

2.资源难以重复利用，且不便于共享，比如咨询师的课程。

3.客户流量低，知名度低，需要利用互联网

4.局限于原来的面对面咨询方式，咨询师存在许多碎片时间无法利用。

**产品愿景和商业机会**：

定位：

1. 为线下心理咨询提供优质的在线服务平台，并能扩展课程，文章，心理日记等
2. 为有心理问题的人提供一个心理咨询，课程学习，经验交流的平台

3．为有心理烦恼的相同类型的人提供在线交流的平台

商业机会：

1. 心理咨询师能够发布在线的可重复使用的资源，包括文章，视频等。可供许多人重复购买。
2. 在线心理咨询（视频、语音、文字），是其主要的在线业务。

3.可以推荐咨询师，推荐相关问题的书籍，视频资料等，收取推广费用。

商业模式

* 课程收费
* 平台收取一定的差价
* 线上线下相结合的方式
* 广告费用

**用户分析：**

本心理咨询网站主要服务用户：

1. **付费用户**

* 愿望：心理问题想要咨询，但有的用户由于自身原因不愿意到咨询所去咨询，而且希望节省一定的其他费用。
* 群体特点：心理问题比较严重且原意为了解决问题而花费一定的费用
* 消费观念:够解决自己的痛苦是目标，原意支付费用

**（2）普通用户**

群体特点：没有迫切的解决心理问题的需求，进入平台没有明确的目标，可能只是做一下了解或者信息收集。

愿望：满足一下好奇心，为他们提供免费的课程和文章资料以及相关的信息的了解。

消费观念:不愿意付费。

（3）事务所咨询师

* 愿望：能够获得报酬及用户的好评，扩展其客户量
* 群体特点：有文化有咨询经验，能够解决用户的心理问题，但收益及用户的评价是主要关心的问题

**技术分析**

采用的技术架构

后端主要使用的框架为：Hibernate,spring, springmvc

前端主要采用：html, js , css

平台

* “蚂蚁金服”和“易宝支付”平台，来实现在线支付和资金流的回溯。
* 阿里云平台，来实现短信发送服务的管控。

软硬件、网络支持

* 先将Tomcat作为web服务器，时机成熟时购买高性能服务器。
* 软件：关系型数据库

技术难点

1.ajax的应用

2.WebRTC实现在线的语音视频聊天

3.发送短信服务

**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以及具体的需求，吸取已有心理咨询网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计恰当的在线平台。

Scrum master : 带领团队，确保团队成员正确的做事。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对开发过程中遇到的问题提供技术支持。

用户代表：有心理问题困扰的人，帮助分析用户群体的需求及群体特征。

心理咨询师代表：帮助提供心理咨询师的需求及工作需求

资金

开发人员资金、服务器、存储设备、短信平台费用、运维人员、心理咨询师的工资

设备

多台本地PC服务器；

设施

100平米以内的咨询师团队的工作场地；

**风险分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 客户认可度不高 | 没有足够区别于已有心理咨询平台服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 信息安全度不高 | 缺乏信息安全技术人员对产品漏洞进行预防与修复，容易造成用户信息的泄露及支付问题 | 技术风险 |
| R3 | 知名度不高 | 由于没有知名度，可能很难再已有市场占有一席之地 | 用户风险 |
| 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 |