**项目前景与范围文档**

**目录**

[1 业务需求 2](#_Toc509777183)

[1.1 应用背景 2](#_Toc509777184)

[1.2 业务机遇 2](#_Toc509777185)

[1.3 业务目标与成功标准 2](#_Toc509777186)

[1.4 业务风险 2](#_Toc509777187)

[2 项目前景 3](#_Toc509777188)

[2.1 前景描述 3](#_Toc509777189)

[2.2 主要特性 3](#_Toc509777190)

[2.3 假设与依赖 3](#_Toc509777191)

[3 项目范围 3](#_Toc509777192)

[3.1 第一版范围 3](#_Toc509777193)

[3.2 后续版本范围 4](#_Toc509777194)

[3.3限制与排除 4](#_Toc509777195)

[4 项目环境 4](#_Toc509777196)

[4.1 操作环境 4](#_Toc509777197)

[4.2 涉众 5](#_Toc509777198)

[4.3项目属性 5](#_Toc509777199)

# 1 业务需求

在这个互联网的时代，大家都熟悉了网购来丰富我们的生活，但是由于现在的电商平台进入门槛较低，鱼龙混杂，很容易买到假冒伪劣甚至具有安全隐患的电脑，而各个企业自主的商品平台就由于产品过于单一而无法满足用户多种种类的需求。我们这个平台就是旨在为用户提供各大网站中口碑较好，且通过专业认证的电脑产品，通过我们独立自主的评分标准来为提供的电脑产品进行系统的评分，从而给用户提供性价比最高的电脑产品。

## 1.1 应用背景

全国每年有上千万的高考毕业生，根据他们进入大学的时间推算，一年内基本九成以上的学生会配备一台电脑因为高考每年都有，所以每年的学生电脑需求就有一千万的数量。而学生更倾向于网络购物这种时尚的方式。

每年的毕业生都会选择就业和升学，他们中的半数以上都需要更换大学时期的电脑，由于在大学期间他们习惯了网上购物，而且网购拥有更多的货源以供挑选，所以他们的首选当然是在网上购物，但是总是由于贪图便宜和辨认不当而买到不甚满意，甚至后悔的电脑产品。

## 1.2 业务机遇

鉴于目前的电商平台由于进入门槛低而鱼龙混杂，很多创业者将目光投向了优选产品，我们的项目定位也是在此，我们将各大电商平台的精选商品，高评价商品作为优质资源引入我们的平台，由于电脑作为高端消费品，所以网购新人没有什么网购经验但是普遍都期望以更低的价格买到更好的电脑，所以我们将电脑的具体使用体验作为一个重要评价标准，同时加入价格和耐用性等来为电脑综合评分，并将评分原因作为产品简介以供用户查看。争取为用户提供尽量简单的比较标准，同时又能让用户买到满意的产品。

## 1.3 业务目标与成功标准

业务目标：

B0 – 1：在第一版应用后的3个月内，吸引各大平台一半以上的电脑买家

B0 – 2：在第一版应用后的6个月内，减少九成以上的买家退货申请

B0 – 3：在第一版应用后的12个月内，提高20%电商平台出货量

成功标准：

B0 – 1：在第一版应用后的3个月内，用户评价满意率九成以上

B0 – 2：在第一版应用后的6个月内，提高50%的用户量

B0 – 3：在第一版应用后的12个月内，产品评价均分超过各电商高分商品

## 1.4 业务风险

RI – 1：被同类型的优选商城挤占市场，可能性：中，影响：大

RI – 2：商城名气过小，无法吸引各大平台的卖家资源，可能性：大，影响：中

RI – 3：由于不能试用导致仍会有差评出现，可能性：大，影响：小

# 2 项目前景

由于我国正在飞速发展的阶段，电脑的普及已经超过七成，而且新世纪一定是物联网的纪元，而电脑作为最大的物联网接口平台相信在不久的将来一定会成为橡手机一样的人手一台的生活用品，所以一个优质的电脑电商平台相信一定可以吸引更大的客户资源。

## 2.1 前景描述

对于那些刚刚高考完的青年人来说，这个系统是必备的，因为每个人都想要在基于自己分数的考虑上来报考那些最好的学校，我们这个系统能够对你的分数和高考排名来进行智能的分析，通过对前几年各大高校的录取人进行全方位的分析，再加上庞大的数据支持，可以给这些青年提供一个可靠的院校推荐，这既能节约时间，又能够缩小他们对于院系选择的盲点，更能让分数的利益最大化。

## 2.2 主要特性

FE – 1：各平台评分最高的产品进行首页推荐

FE – 2：根据用户搜索习惯进行个性推荐

FE – 3：不断根据用户的反馈进行评分修正

FE – 4：不定时采用暗访员调查产品属实度

## 2.3 假设与依赖

1.能和阿里、京东等大平台达成合作，共享数据。

2.和线下的电脑公司巨头进行合作，厂家直销。

# 3 项目范围

## 3.1 第一版范围

可以收录几个大型电商平台的电脑资源信息，同时可以根据用户的购买习惯进行新手购买推荐，作为一个专门做电脑购买的电商平台，我们可以将电脑按照各类复合要求进行细致的分类展示，例如可以将电脑的价格、耐用度、性能、品牌等信息作为筛选标准，平台将根据后台规定好的算法在资源库中进行筛选和比较，最终在客户面前展示出的就是平台核算后的优质电脑商品顺序。

## 3.2 后续版本范围

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 特性 | 版本1 | 版本2 | 版本3 |
| 可以共享各平台用户数据和个性化信息。 | 不实现 | 实现 | 实现 |
| 根据用户购买习惯，信用度来为用户筛选个性化的推荐商品以及优惠力度。 | 不实现 | 实现 | 实现 |
| 可以将和电脑有关的各类外设作为套餐产品加入到电脑售卖中来增加吸引力 | 不实现 | 不实现 | 实现 |

## 3.3限制与排除

限制和排除的示例如下：

1-1：用户对于平台的判定机制抱有怀疑，可以在各电商平台寻找同样产品进行查看对比。

1-2：用户没有购买记录导致没有个性化产品推荐，可以直接查看平台根据综合评分推荐的产品，同时加入个性化限制来搜索心仪的产品。

1-3：平台用户没有站外链接的访问权限，在后续版本中争取共享用户信息，可以直接进行站外验证访问。

# 4 项目环境

## 4.1 操作环境

电脑海淘作为虚拟店铺，最重要的就是用户的信息安全，所以用户备用信息采用非联网式硬盘存储。因为在后续的发展中可能会与其他电商平台进行合作，所以在将来可以直接访问其他平台的数据来分析用户的数据。因为每个用户的特点不同，所以会出现不同的访问界面来给满足客户需要，例如新用户和老用户就会进入不同的引导界面来选购商品。假如用户选择直接生成个性化订单时就会直接使用用户的购买记录，评论需求来信息来筛选合适商品并生成订单

## 4.2 涉众

系统的主要面向对象是八零后、九零后，因为这一代人更多的接触了电子产品和物联网教育，他们对于这一部分的需要是其他年龄段的人所不具备的，他们的生活也和电脑产品已经水乳交融，所以是主要市场。而年龄较大的群体因为学习能力有限，电脑更多的是用来休闲娱乐，不能做生活必需品，所以只能作为辅助市场。

## 4.3项目属性

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 属性 | 执行者 | 约束因素 | 可调整因数 |
| 进度 |  |  | 在十六周之前完成 |
| 特性 |  | 能根据用户特定需求和习惯来推荐性价比高的产品 |  |
| 质量 |  | 能够满足用户的需求；不占用特大空间；产品安全 |  |
| 人员 | 一位组长和四位组员 |  |  |
| 费用 |  |  |  |