

需求分析

找到可以做的机会

- 突破机会：
 - 竞品主要以套路和感官刺激为主，很少有面向用户经常性的情感需求，那么就有机会提供更有价值的服务
 - 目标人群生活枯燥，在远离家乡的大城市居住，缺乏人情关怀，可以通过运营的方式，筛选会聊天的主播、制定面向不同需求的用户（孤单、高兴、倾诉）的聊天策略，给予用户关怀
 - 主播提供的也是正当服务，增加获得收入的途径，平台也能获得商业利益
 - 我们有能力把产品体验做的比竞品好
- 可能的风险：
 - 提供人情关怀的门槛较高，主播方的供给可能跟不上；我们没有资金优势，用户流量很难起来，容易陷入先有鸡还是先有蛋的困境
 - 应对：和主播建立强合作关系；推行由用户拉用户的机制

功能策划