

需求分析

分析竞争格局，寻找突破点

- 竞品的优点：
 - 主播数量极多，甚至有的产品还有高颜值主播（樱桃、V聊）
 - 资金实力强，可以跟主播签约发底薪
- 竞品的缺点：
 - 竞品的用户体验不流畅，比如花茶，启动App和浏览内容都比较卡顿
 - 竞品之间功能很类似，提供服务的功利性比较强，主要是引导用户加微信，甚至有的会提供擦边球内容，赚快钱（福聊App）

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