易起游综合性数字平台 产品构思

**问题描述：**

1. 国内没有综合性数字发行平台，玩家购买游戏需要到steam去下载，其存在问题包括：

a 、steam下载游戏、软件的时候速度较慢

b、在steam上购买游戏、软件需要开加速器

c、国区价格不是最低

1. 中国是一个巨大的消费市场，但没有一个综合性的数字发行平台。

**产品愿景和商业机会：**

**定位：**为中国玩家提供便利、快捷、快速的综合性数字平台，使中国玩家的生活更加丰富。

**商业机会：**

用户群体基本覆盖所有年龄段，货源稳定。

利用中国市场优势，为用户提供低于其他购物渠道的价格。

利用地域优势，保证网上购买的速度。

针对不同年龄段，提供贴心的推荐商品。

**商业模式：**

物品差价

网络购物

**用户分析：**

本综合性数字平台主要服务两类用户：

1、学生。

愿望：买到实惠、最新、知名的游戏、软件。

消费观念：物美价廉、最好能买到与众不同、彰显个性的物品。

经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格不多的游戏、软件。

计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高。

2、工作党。

痛处：买不到合适的游戏、软件。

计算机能力：不同行业计算机能力不一样。

优势：经济能力强。

**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Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期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

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合学生群体特征提供快速商品定位，同时支持灵活的商品推荐，比如节日、重要事件等；

**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，吸取已有综合性数字平台的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合中国购物模式的产品。

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交易量及灵活变化的商品展示的支持。

学生代表：有较多购买游戏软件经历的学生代表，帮助分析学生群体的购物和消费特征；

工作党代表：主要购买游戏的工作党，帮助分析需求、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；

设备

多台服务器；

**风险分析：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户认可度不高 | 没有足够区别于已有综合性数字平台的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R3 | 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 |