大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1. 当代的大学生学习压力大，竞争激烈，如果遇到难题无法解决，一时间也找不到专业人士讲解，这个问题可能就被搁置或浪费很多时间来思考，所以希望可以通过这个平台及时的求助并解决问题。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供更及时的解决专业问题的平台，使宝贵的大学生活学习到更专业的知识；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学、职技等学校在校生
  + 可以根据用户经常提问某专业的问题，给用户推荐相关的课程

**商业模式**

* 用户上传某问题的视频或语音帮助他人解答疑惑

# 用户分析

本网站主要服务于大学生和专业人士：

大学生：

愿望：可以及时的解答问题，学习到更专业的知识

消费观念：花最少的钱，解决最难的问题

计算机能力：熟练上网和购买视频，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高

专业人士：

计算机能力：需要熟练上网和上传视频

其它：需要及时的回答学生的问题，随时关注网站动态

# 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、JavaScript，后端技术采用Java，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方便快捷的提问和解答，同时支持灵活的相关课程推荐。

# 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，吸取已有学习交流平台的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合大学生学习方便的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品

学生代表：有学习困难的学生

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

一台本地PC服务器；

设施

软件学院教室工作

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有学习交流平台的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 解决问题不及时 | 专业人士只能看到之后并且有时间才能解答 | 用户风险 |
| 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 |
| R4 | 语音视频不方便 | 专业人士处于不方便的场合，不能及时解决问题 |  |

# 收益分析

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为0，第2年为10万，第3年为25万，第4年为50万，第5年为100万；

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% | | | | |
| 周期 | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 预计成本 | 300000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |
| 预计收益 | 0 | 100000 | 250000 | 500000 | 1000000 |
| 折现因子 | 1 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |
| 折现成本 | 300000 | 182000 | 166000 | 150000 | 136000 |
| 折现收益 | 0 | 91000 | 207500 | 375000 | 680000 |
| 折现收益-折现成本 | -300000 | -91000 | 41500 | 225000 | 544000 |
| 净现值 | 419500 | | | | |
| 投资回报率 | 419500/934000 = 45% | | | | |
| 投资回收期 | 第3年 | | | | |