# 问题描述

1：每个学校都有很多社团活动，社团一般都是在中午宣传，这种宣传方法覆盖率不高，且比较耗费人力，比较花费时间，宣传成本高。

2：学生需要用课外活动来丰富自己的学校生活，但是无法准确的把握社团活动的信息。如果错过社团宣传的时间，极大可能就会错过这次活动。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为各个社团以及在校大学生提供安全、高效、真实的社团活动平台，使大学生可以锻炼自己，从而使课外生活可以更加丰富。也能可以社团的工作效率。

**商业机会：**

* + 用户群体主要是定位各个社团，在校大学生，服务群体数量大。
  + 很多学生都很愿意参加社团活动，参与率高
  + 浏览信息方便，课随时随地报名参加，及浏览量大；
  + 可拉拢商家，在平台上进行有偿宣传。

**商业模式**

* 商户招聘广告的费用
* 社团信息排名的竞价

**用户分析**

蚂蚁寻物APP主要服务3类用户

* 在校大学生（简称学生）。
  + 愿望：可以有一个方便、安全的平台，可以找到适合自己的社团活动。
  + 时间：学生的课余充沛。
  + 计算机能力：熟练，计算机和手机普遍精通，检索信息能力强。
  + 其他：会根据自己的实际情况选择活动参加，而不是被动的背社团选择。
* 社团负责人
  + 痛处：宣传不到位，导致很多很有价值活动可能因参加人少或者宣传不到位作用没有得到更好的发挥；
  + 计算机能力：熟练，可以熟练的操作计算机；
  + 优势：可以得到更好的宣传，也不用浪费人力。
* 商户
  + 痛处：新开的商家没有太多的知名度。
  + 计算机能力：熟练，熟悉计算机和只能设备。
  + 优势：可以让更多的在校大学生了解商品，提高了商业竞争力。

# 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，吸取已有二手市场的成熟经验，结合学校特点特点和学生、用户特征，设计符合某大学生网购模式的产品。

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：有较多购物经历的学生代表，帮助分析学生群体的购物和消费特征；

商家代表：主要发布招聘信息等；

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

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生注册率低 | 平台没有太大的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对APP的了解不够、配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现按地区划分学校 | 技术不行 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 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 |

# 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10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |