DoMyself 产品构思

# 问题描述

1. 身边没有什么人或者网站有这样的功能和主题
   1. 缺乏创意
2. 现在人们生活越来越好，逐渐注意自身的精神生活，那么艺术是不可少的一部分，我们这个项目是面向所有的网友和艺术爱好者；
3. 艺术没有和生活紧密的结合，人们可选择的喜欢的商品设计较少

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为所有网友提供可供选择的设计和喜欢的图片，并为他们提供销售途径

**商业机会：**

* + 暂时还没有什么人或者网站有这种想法，竞争力较小
  + 人们越来越注重自身的精神感受，潜在市场较大，需求较大

**商业模式**

* 提供销售平台，收取租金
* 商业竞价

# 用户分析

本电子商务网站主要服务两类用户：

* 在校大学生（简称学生）。
  + 愿望：买到好看，时尚，便宜，有趣的东西
* 某小商品市场中的商家（简称商家）。
  + 痛处：传统的销售渠道已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大，商品的流动和更新周期较长（压货、现金流受限）；
  + 计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大销售渠道；
  + 优势：丰富的小商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；

# 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SSH体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云的云服务器平台，价格便宜，性能稳定

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

后台开发上想实现页面PS的功能，但是目前在互联网上没有具体的实现方法

# 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，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，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：主要经营学生用品、礼品的商家，帮助分析商家需求、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

一台笔记本电脑；

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 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R4 | 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 |