# 问题描述

1. 现如今，IT成为每个人熟知的名词，人们越来越多的使用各种软件，网站，而这些离不开编程，越来越多的人学习编程，更有家长从小抓起，从小想要培养孩子编程思维
2. 社会越来越离不开各类软件和网站等，需要培养大量的技术人才

# 产品愿景和商业机会

定位 为儿童提供锻炼编程思维的平台，使得他们编程思维从小得以开发

商业机会 消费群体主要定位于有培养孩子编程能力的家长 消费群体很大

商业模式 收费插入广告 学习课程收费

# 用户分析

本儿童编程软件主要服务一类用户：

希望孩子从小锻炼编程能力的家长

愿望：希望孩子的编程能力能得以锻炼

消费能力：价格在接受范围内，愿意为孩子投资

经济能力：一般从小培养孩子编程能力的家长家庭条件都不错

# 技术分析

采用的技术架构

基于互联网的WEB后台开发提供服务。以Android Studio原生开发平台和blockly-android开源框架为基础完成开发。

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青少年儿童群体特征提供软件定位，设计符合青少年儿童审美的界面，简单的便于青少年儿童理解的UI交互设计，同时支持课程推荐，热门小游戏推荐等；

# 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，吸取已有儿童编程的成熟经验，结合用户特征，设计符合儿童学习编程的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保儿童能从中快速培养编程思维的支持。

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用户扩充和宣传推广；

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 | 家长认可度不高 | 没有足够区别于其他儿童编程软件的吸引力 | 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 |  |
| 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 |  |