第2章 營運計畫

1. 可行性分析

▲圖2-1-1系統可行性分析

技術可行性：(我們的技術能做出怎樣的app)

* + - 開發技術：
      * Android Studio：是一個被廣泛使用的App開發工具
      * Java：可以結合Android Studio作為開發的程式語言
      * php 透過此開發套件抓取資料庫的資料
      * Figma 作為設計UI/UX他是非常理想的開發工具
    - 資料庫管理：
      * Mysql 是一個流行的開源關聯式資料庫管理系統，它能夠輕鬆地處理大量數據。

經濟可行性：(圓餅圖，耗費比例)

* + - 開發成本：
      * 人力
      * 時間
    - 未來開發：
      * 維護成本
      * 定期更新成本
      * 硬體資源成本

市場可行性：

* + - 加入答題小遊戲的功能，可以提高用戶對於 App 的黏性，促進用戶體驗和分享。
    - 養狗人數越來越多



▲圖2-1-2 犬科登記數量

1. 商業模式 - Business model

* 目標客層 (Customer Segments, CS)：
  + 愛狗人士
  + 兒童
* 價值主張 (Value Proposition, VP)：
  + 刺激大眾外出的慾望
  + 提供方便快捷的狗狗品種辨識服務
  + 提供有趣的答題小遊戲，讓使用者可以學習更多狗狗基本概念、知識
* 通路 (Channels, CH)與
  + 使用者口碑
* 顧客關係 (Customer Relationships, CR)
  + 社群互動：建立一個社群，讓使用者之間可以互相交流和分享狗狗相關的信息和照片，進一步加強使用者之間的聯繫和互動
  + 反饋回饋：為使用者提供一個評論區，讓他們可以提供意見和反饋，通過回應來改善，讓使用者產生信任和忠誠度
* 收益流 (Revenue Streams, R$)：
  + 上架前：
    - 提供免費的環境，讓大家玩得開心無負擔
  + 上架後：
    - 廣告費：廣告贊助商想要在我們的app內打廣告
    - 會員費：可能會在app推出需要付費的商品，比如說購買遊戲道具等等或是需要升級為vip才有的福利
* 關鍵資源 (Key Resources, KR)與 (特色)
  + 答題遊戲結合辨識
  + 簡單易懂的功能圖示
* 關鍵合作夥伴(Key Partnership, KP)：
  + 狗狗用品商家
  + 應用程式商店平台，提供App上架服務及市場推廣
* 關鍵活動 (Key Activities, KA)：
  + 定期新增答題題目
  + 通過使用者反饋，優化app功能
  + 圖鑑設計得更精緻，更完整
* 成本結構(Cost Structure, C$)：
  + 開發成本：
    - 人力
    - 時間
  + 未來開發：
    - 維護成本
    - 定期更新成本
    - 硬體資源成本

1. 市場分析 - STP

市場區隔

### **(Segmentation)**

目標市場目標

(Targeting)

### 產品定位

### (Positioning)

品定位

Position

▲圖2-3-1市場分析STP

* 市場區隔(Segmentation)：所有會用到我們app的人，在分區塊
  + 目標客戶群為狗狗愛好者、狗狗飼主以及對於狗狗有興趣的人，這些人都對於狗狗有一定的認識和興趣，且願意透過遊戲的方式學習更多關於狗狗的知識。
* 目標市場(Targeting) ：鎖定愛狗人士及兒童
  + 主要針對喜愛狗狗、對狗狗品種有興趣、且喜歡透過手機App學習的年輕族群。這些人熱愛學習和探索，且常常透過手機App來滿足自己的學習需求。
* 產品定位(Positioning) ：
  + 強調「寓教於樂」的理念，讓使用者在學習知識的過程中，不感到枯燥乏味。

1. 競爭力分析SWOT-TOWS或五力分析

▼表2-4-1 SWOT分析

|  |  |
| --- | --- |
| Strengths優勢 | Weaknesses劣勢 |
| 1. 不單是辨識app，還結合了答題小遊戲，讓使用者能快樂學習。 2. 功能圖示清楚，一眼就能看到。 | 1. 初期客群量小，難以打出知名度。 2. 無法跨平台，只能用在安卓系統。 |
| Opportunities機會(改 | Threats威脅(跟其他APP比較) |
| 1. 少子化，養狗的人變多。 | 1. 市面上已有許多辨識app。 |