

## 二手市场信息平台（产品运营）

### 一：产品研发期：

1:产品研发期：为用户提供二手交易平台。在这里，用户可以作为买家, 搜索到各类物品。以便宜的价格买到物品 同样 用户也可以作为卖家 将自己闲置的物品提供信息后进行发布。 平台将维护买家和卖家共同利益。

### 2.产品上线前：产品定位：a：目标市场定位：西邮校园

	大一	大二	大三	大四
书籍	主做推广	收集 推广	收集 推广	主做收集
数码	收集 推广	收集 推广	收集 推广	收集 推广
生活用品	主做推广	收集 推广	收集 推广	主做收集
其他				

b：产品需求定位：为学生解决旧物处理难题及为学生提供性价比高的二手产品

c：产品测试定位：考察学生对产品的偏好 理解 以及方便程度

d：营销组合定位：在这款产品中用户能体验到作为卖家和买家不同的利益感受

e：差异化价值点定位：与其他产品不同的是这款产品面对校园 交易方便 易物简便 双方互赢 面对西邮学生 也有了更高的安全保障

目标用户：西邮全体师生

二：产品内测期：通过做推广，了解在不同年级间学生的需求状况，通过发传单 讲解 微信 微博 贴吧等社交工具

#### 1:收集用户行为数据

a：点击 转化和订单。

b：不同指标间的横向对比，数据的变化是什么 背后的原因是什么。

#### 2:相关回馈问题

一	二	三
买家有何不便 商品信息不完整 卖家不能 及时回应 .....	卖家有何不便 东西不能及时卖出去 存放时 间太久 东西刷新率低.....	双方在交流及交易中的问题 在网页上留下的联系方式太 少或者不常用 不能及时交流 东西图文不符 导致面对面交 易不能成功.....

3:进行产品优化及总结：收集数据 总结数据 收集用户感受 总结优点

点 改出符合用户感受的产品，再进行上线。

三：产品成长期：通过活动策划： 1:用微博 微信 贴吧 短信文案等方式吸引用户点击 2:用故事 段子 话题 场景等方式引起用户兴趣 唤起用户需求

微博	微信	贴吧	qq .....
通过实验室的人发微博并开启定位系统艾特一些周围的大V用户 提高曝光率。eg：西邮官微。西安校园.....	通过公众号 朋友圈以及红包形式做推广.....	在西邮的贴吧上推广转化款产品 并不断顶帖 介绍这款产品的优点.....	
需求	结构	流程	总结

四：产品成熟期： 1:做好产品服务：

1:定期收集用户感受 2:不断改善产品 优化产品 3:通过活动或优惠增加曝光率 吸引更多的新用户 留住更多的老用户 使新老用户有更大增加幅度

2:做好用户服务：

1:建立起产品和用户的桥梁作用 2:做出用户使用后的感受调查 及时反馈

不一样的交易 不一样的体验 不一样的自由

—



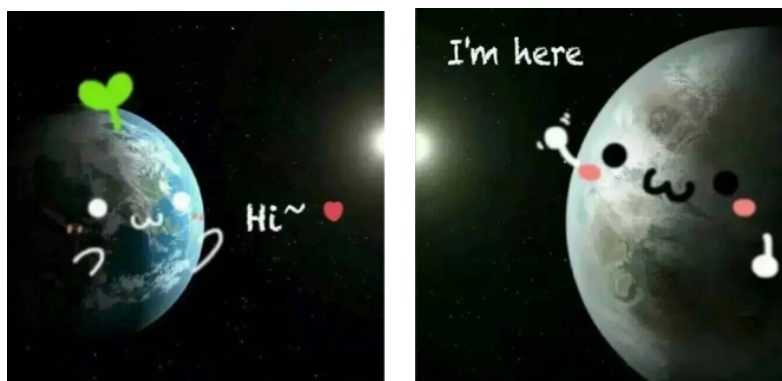
在这里你可以将自己旧书 旧数码.....一些你不需要的 不知道该如何处理的旧物  
进行交易。不仅可以解决你的处理难题 还可以赚取一定的费用 一举两得

## 二



这里是提供信息的平台 有足够详细的产品信息 有足够清楚的用户信息  
做到交易足够自由 我们只为你找到你需要的

## 三



在这个专注校园旧物交易的信息平台里 我们不仅可以体验到处理旧物  
收获利益的快乐 还可以在此期间与校园不同年级 不同专业的人进行交  
流和互动 说不定还能在此遇到那个志同道合的他 体验不一样的乐趣

## 四

在后期可能还会增加一个 VIP 这么一项 使这个平台能留住更多的旧用户吸引更多的新用户 为用户谋得更多的福利

总之 西邮二手交易信息平台是一个提供信息 展示旧物 足够自由的易物平台 是一个服务于所有西邮学生的交易 交流平台