美爆la 产品构思

# 问题描述

1. 生活中的许多年轻女性，年轻男性越来越关心自己的颜值，越来越关心自己的皮肤状态，关心购买的产品是否适合自己，包括：化妆品，护肤品等；通过多方面渠道了解并改善自己的肤质问题，包括通过各大博主的推荐，不同平台用户的护肤品使用感受以及推荐，存在的主要问题包括：

* 每个人的肤质不同，需求不同
* 化妆品的种类繁多，化妆品的品牌繁多；护肤品的种类繁多，护肤品的品牌繁多，护肤品的功效繁多，选择机会太多，不能选出真正适合自己的产品
* 化妆品和护肤品的价格高低不等
* 担心购买的产品不适合自己
* 担心产品的成分问题
* 男性，女性的对产品需求不同
* 对于产品中的各个成分不熟悉，不认识

1. 越来越多的用户关心产品中成分的含量以及成分的功效，而商家对于产品宣传时，对于产品的主要功效以及能够实现功效的成分进行大篇幅的宣传，对于产品中的其他成分不做过多介绍与说明。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**主要为爱美人士和注重皮肤保养的人群，大学生占比较多，为其提供对于皮肤保养最经济优质的选择，使得用户的皮肤变得越来越好，用户越来越美。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于爱美人士和注重皮肤保养的人群，大学生占比较多，用户使用足够多；
  + 根据肤质推荐最经济实用的产品，可以通过链接线上购买和实体店购买相应的产品，用户可以选择最实惠的方式；
  + 可以针对用户正在使用的护肤品进行成分检测，检测是否符合用户的肤质；
  + 用户可以进行互动，分享经验；
  + 可以记录用户的肤质变化。

**商业模式**

* 免费推荐产品，增加用户量；
* 推荐店铺产品的链接（广告）；

# 用户分析

本化妆品推荐app主要服务用户：

* 在校女大学生
  + 愿望：希望对自己的皮肤状态进行了解，买到适合自己肤质的化妆品，希望了解化妆品成分，查看是否适合自己；
  + 消费观念：希望根据肤质了解到最经济实用、最适合自己的产品；
  + 经济能力： 经济能力不足以支持购买太多大牌化妆品，希望能购买到价格、效果都合适的化妆品，得到最优惠的选择；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
  + 其它： 希望能实时了解自己皮肤状态，得到意见和建议，和更多爱美人士共同交流经验。
* 上班族、宝妈等爱美人士
  + 愿望：希望及时了解自己皮肤状态，找到适合的化妆品，以节约更多时间；
  + 经济能力：已具有一定消费能力，希望购买到效果强大、适合自己的大牌化妆品；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
  + 其他：没有太多时间逛街的爱美人士，更希望自己能找到一个可靠的向导为自己的美妆之路提供意见，与他人交流护肤经验。

# 技术分析

采用的技术架构

以基于安卓手机端应用方式提供服务。安卓端使用Android Studio进行开发，数据库模块使用orm框架，服务器端使用IntelliJ IDEA。

平台

初步计划采用阿里云平台支撑应用软件，阿里云基础架构已经相当成熟，稳定性、速度、安全性都很可靠，对于新用户优惠力度很大。

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台阿里云的强大，满足早期的需求，无需额外的支持。

技术难点

开发技术难点：建立数据库匹配不同肤质适合的化妆品及其成分，市场上各大化妆品的成分和适合人群；

产品设计上重点考虑如何符合用户需要推荐最优产品，做到客观公正准确，关注社区讨论的公正性和负面评价的处理。

# 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，吸取已有美妆推荐app吸取成熟经验，结合我们大学生以及宝妈这些爱美人士的需求特点和用户特征，设计符合某市大学生以及宝妈模式的产品。

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；

宝妈代表：有爱美需求的宝妈代表，想要改变自己容貌的让你帮助分析他们需要的护肤品，拒绝踩雷。

商家代表：主要经营学生护肤品、彩妆商品，为好的护肤品商家进行推广，从而使自己获益，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 | 宝妈们认可度不高 | 宝妈们对这类app的了解比较少 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 美妆商家对该app的了解不够、信心不足，并且缺乏一定的合作意识 | 用户风险 |
| R3 | 检测的偏差 | 拍照检测皮肤存在一定误差，拍照的人光线等多种因素可能影响生成结果 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队进行开发 | 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 |
| R6 | 用户体验不明显 | 该app是一个循序渐进的调理过程，可能会遇到心急的用户，看不到明显效果时会给予差评 | 商业风险 |

# 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%；
2. 项目长周期设为4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，以后三年假设升级维护费和推广为每年15万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为20万，第3年为50万，第4年为100万；

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 汇总 |
| 成本 | 300000 | 150000 | 150000 | 150000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现成本 | 273000 | 124500 | 112500 | 102000 | 612000 |
| 累计成本 | 273000 | 397500 | 510000 | 612000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 200000 | 500000 | 1000000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |  |
| 折现收益 | 91000 | 166000 | 375000 | 680000 | 1312000 |
| 累计收益 | 91000 | 257000 | 632000 | 1312000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -182000 | 41500 | 262500 | 578000 | 700000 |
| 累计收益-累计成本 | -182000 | -140500 | 122000 | 700000 |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 700000 |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 114% |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |