**黑龙江110**

商业需求文档

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 文件状态：  [√] 草稿  [ ] 正式发布  [ ] 正在修改 | 文件标识： | 312-HLJ110-RD-UR |
| 当前版本： | V1.3 |
| 作 者： | 冯婉仪 |
| 完成日期： | 2019-11-18 |

目 录

[1. 摘要 - 1 -](#_Toc411245548)

[1.1. 文档目的 - 1 -](#_Toc411245549)

[1.2. 参考文档 - 1 -](#_Toc411245550)

[1.3. 术语与缩写解释 - 1 -](#_Toc411245551)

[2. 项目的价值 - 1 -](#_Toc411245552)

[2.1 社会价值 - 1 -](#_Toc411245553)

[2.2商业价值 - 2 -](#_Toc411245554)

[2.3 用户价值 - 2 -](#_Toc411245555)

[2.3.1 市场价值 - 2 -](#_Toc411245556)

[2.3.2 投资价值 - 3 -](#_Toc411245557)

[2.4项目价值分析总结 - 3 -](#_Toc411245558)

[3. 路线规划 - 3 -](#_Toc411245559)

[4. 历史回顾 - 3 -](#_Toc411245560)

[5. 项目预算 - 4 -](#_Toc411245561)

[5.1. 研发成本 - 4 -](#_Toc411245562)

[5.2. 运营成本 - 4 -](#_Toc411245563)

[5.3. 营销成本 - 4 -](#_Toc411245564)

[5.4. 风险评估 - 4 -](#_Toc411245565)

[6. 总结 - 4 -](#_Toc411245566)

[7. 附件（调查报告图表） - 4 -](#_Toc411245567)

# **摘要**

## 文档目的

黑龙江１１０属于为黑龙江省公安机关政务服务的系统，报警出警不收费，这个项目看似毫无盈利点，但是如果上线运行并切实落到实处，对比传统的报警方式可以很大程度上提高公安机关处理警务的效率。线上可视化报警平台可以让警方第一时间获得一手消息，也能为警方智能规划警力部署和最佳路线。从另一个层面来讲节约了更多的人力物力和财力，也算是一笔可观的盈利。

线上接警管理平台软件是报警服务产业的核心，并且其发展一方面伴随着终端需求和内容演变，另一方面反过来引领行业发展走向。互联网时代，去中心化是每一个服务型行业的必然，报警服务运营商作为这条产业链上的连接纽带，其作用可以说是十分重要。

## 1.2. 参考文档

# *宏泰科技，可视化报警器具有不可忽视的优势，搜狐，2018-12-28 16:15*

# *聚展网，智能安防时代 安防报警市场发展状况，百度，2019-11-16 08:32*

*毕倩倩，浅析可视化联网报警市场的发展与未来趋势，济南智安科技有限公司，２０１９－０５下半月刊*

## 1.3. 术语与缩写解释

|  |  |
| --- | --- |
| **缩写、术语** | **解 释** |
| RD | Research and Development engineer，研发工程师，对某种不存在的事物进行系统的研究和开发并具有一定经验的专业工作者,或者对已经存在的事物进行改进以达到优化目的的专业工作者。 |
| UR | User Reqirement，用户需求。 |
| BRD | “商业需求文档”的英语缩写，全称为：Business　Requirement　Document |

# 项目的价值

## 2.1 社会价值

“黑龙江110”平台设计了多种服务功能，通过网络进行资源整合与信息共享，对于综合提升警务活动效能、便利公众服务需求、发挥多部门协同联动优势等都具有很好的价值，符合社会主义核心价值观。

## 2.2商业价值

依靠对大数据分析报警运营服务商可以从海量的警情数据中挖掘出有用的信息，促进报警运营服务从“事后查看”向“事前预测”转变。通过关联分析，拓展产品，挖掘产品价值，提升报警运营服务商的核心竞争力。根据对警情数据的分析，可以提供某个地区的警情预测，便于企业、政府、消费者及时调整自己的安保措施。根据对消费记录的分析，可以识别出潜在的用户群或者即将流失的客户。根据对维修记录的分析，可以对设备进行更全面的监控和主动维修来降低设备的误报率。根据对逾时未设的分析，可以识别出哪些用户需要提早提醒布撤防。

随着移动互联网、社交媒体的发展，人们的生活越来越离不开互联网，我们每个人在互联网上都会或多或少的留下自己的数据印迹。而对于企业来说，怎么通过对大数据的分析抓住自己感兴趣的线索才是关键。因为在互联网时代，谁有数据和对大数据的强大运算能力，谁就有制胜的砝码。任何公司、任何系统的核心都是数据，把消费者行为利用各种方式进行分析预测，可以让企业更加主动的了解和感知消费者，帮助企业提升营销的针对性，减少投资的风险。

## 2.3 用户价值

通过大数据分析和挖掘用户群的文化观念，消费收入、消费习惯、生活方式等数据，将用户群体划分为更加精细的类别，报警运营服务商可以根据用户群的不同可以制定不同品牌推广战略和营销策略，提高用户的忠诚度、培养能为企业带来高价值的潜在客户，提升报警运营服务商的市场占有率。

运用大数据模拟实境，发掘新的需求和提高投入的回报率。移动互联网飞速发展的时代，大部分的数据广泛存在于社交网络、电子商务等之中。在这些数据中，仅依托社交网络而存在的数据对企业开拓新的市场需求就是一个巨大的机遇。每天我们在网上点一个赞、或者随意的发表一句感慨，在我们普通人看来，它传递的价值是有限的，但从大数据分析进行审视，它带来的价值将大大提升。试想一下，如果我们可以被授权可以从微博的数据中挖掘我们感兴趣的词汇，当有人在微博上发出“小区的安保差”之类的吐槽后，通过对数据的分析和提炼，这个人甚至这个小区的住户都可以成为报警运营服务潜在的用户。

## 2.3.1 市场价值

可视化报警市场和联网报警市场形式十分复杂，公司的黑龙江110产品在上述可视化报警市场未来两年内的状况是可观的。新技术的全面应用将使公司的黑龙江110产品扭转传统联网报警市场中应用不够轻巧的局面，使其变为小程序，用户使用起来就会更加快捷方便。所以，公司的产品有在当今可视化报警市场上继续占领着机会。

可视化联网报警未来发展态势是积极乐观的。虽然目前国内从事可视化联网报警的企业不多，在一段时间内，可视化报警可能完全取代不了传统联网报警，且目前来说，传统报警还是主流，但视频复核作为增值业务和辅助联网报警进行核实出警是不可少的。因此，可视化联网报警是必然趋势，这是报警行业发展的必然方向，虽然它的大规模应用还需要很长一段路要走，但其未来市场表现将不可估量。

## 2.3.2 投资价值

可视化报警联网的统一管控平台，视频联网报警的整合应用，合理有效地利用了前端报警资源和报警探测器设备，实现了资源共享，充分发挥了平台统一管控的作用，在充分利用有限资源的同时，提高了资源的使用效率，全面提升了安全防范的技术水平。如此一来，不仅仅是个人发生事故向公安机关报警这一个方向，还可以充分利用现代科技进行拓展，可供商家使用，比如珠宝店和小区物业等，投资价值还是非常有前景的。

近年来，我国防盗报警器的销售数量和总销售额均以年均30%-60%的幅度高速攀升。具体来看，2016年我国防盗报警行业市场规模为180亿元左右，2017年突破200亿元。据中商产业研究院预测，2018年我国防盗报警行业市场规模突破250亿元。

## 2.4项目价值分析总结

# **路线规划**

该项目首先应该完成最基本的报警功能以满足客户的需求，尤其是视频报警和静默报警这两大功能要在第一版中必须出现，这是产品的亮点，显著区别于传统报警方式的一点，要让客户在第一版中看到希望，可以继续改进下去。下一阶段开始对多种报警方式进行进一步的完善与添加，让客户根据自身有多种选择，除此之外还可以加上举报的板块，向警方举报违法犯罪的线索，此时客户就会更加期待其他的新功能上线。紧接着，由于功能越来越多，下一个阶段就可以推出APP版本，在APP中会新增亲友互助的模块，让客户不仅可以自己用，也可以绑定亲友，在夜跑时或是乘车，会见陌生人等多种场景下确保人身安全，不仅顺应潮流还能保护自己的安全。为了让客户愿意下载APP，会和小程序中的线索举报联系在一起，并且APP中也会开辟出一个版块用于发布公安机关的悬赏通知，用户可以提供线索，警方可依据线索重要程度及受理情况给予一定的奖励，但是只有在APP中可以提现到账户。

# 历史回顾

伴随着国民经济的快速发展，人民生活水平的提高，人们对安全的需求也变得日益强烈，不仅仅是财产安全需求，更重要的是生命安全的需求。可视化联网报警正是在此基础上诞生的。可视化联网报警依托视频报警技术，不仅实现报警的可视化，而且更智能，并与互联网应用融合，必将推动可视化联网报警市场进入一个新阶段。

可视化联网报警产生的原动力是想根除传统联网报警的弊端。传统联网报警存在诸多问题:第一，误报率相对较高，误报容易浪费人力。第二，无法针对不同用户提供差异化需求。市场内电话报警产品同质化严重，所有厂商研发的新品功能几乎相同，最后演变成价格和价值的竞争，没有差异化判断。第三，缺乏有力的录像取证。传统报警不能够准确地把握事发当时的情况，容易给破案或处理案件造成一定的难度。同时电话报警给单用户的价值感不足，产品做不到差异化，市场发展很难进一步扩大。于是，报警+视颊组合形成的可视化报警成为行业发展趋势。

# 项目预算

*获利 = 商业价值 – 成本。 做产品就好像再投资一个项目，对于可能需要付出的成本必须进行合理估算，才能做出合理决策。*

## 5.1. 研发成本

## 5.2. 运营成本

## 5.3. 营销成本

## 5.4. 风险评估

# 总结

客户价值、商业价值、成本估算，都应该有可以评估的方式、方法。每个阶段都需要有明确的目标。

**７.附件（调查报告图表）**