# 养生类APP 产品构思

# 问题描述

越来越多的人有了养生方面的需求，人们更注重养生，包括食物养生、运动健康、理疗调养等方面。虽然大家有了这方面的意识，但是缺少这方面的专业性知识。主要有以下几点：

* 1. 缺少专业性的指导，大部分人群只能盲目养生
  2. 缺少获取专业养生知识的渠道
  3. 养生没有计划，没有足够的耐性去完成每日的养生
  4. 与相同的群体交流沟通不方便
  5. 一些理疗器械，以及一些养生食材的购买

# 产品愿景和商业机会

**定位：**

为人们提供一个可以获得相对专业的养生知识的平台，督促用户完成养生目标，帮助用户更好地进行养生。

**商业机会：**

1. 用户群比较宽泛，面向有养生意识的群体，群体比较庞大
2. 利用相对专业的养生知识，提供更有效健康的养生信息
3. 针对每个用户的体质测试进行贴心的服务、推荐

**商业模式：**

1. 广告
2. 养生食品、理疗器械的销售

# 用户分析

**本产品面向两类用户：**

**一类是有养生意识的用户**

1. 年龄分布： 具有养生意识的年轻一代、需要养生和强身健体的年老人群
2. 愿望： 获取相对专业的养生知识，健康养生，强身健体
3. 计算机能力： 大部分可熟练上网并且购物，年老人群可在子女帮助下进行体质测试等工作，相对来说比较方便

**一类是销售养生食物、理疗器械的商家**

1. 痛处： 传统的销售渠道已经饱和，竞争激烈，市场小，受新型电子商务冲击大，商品流动周期长
2. 计算机能力： 很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大销售渠道
3. 优势： 丰富的货源、丰富的销售经验

# 技术分析

**采用的技术架构**

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用ionic，后端技术node.js，可免费快速完成开发；

**平台**

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件

**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**

用户强登录的信息存储问题；

缓存内容，在无网络情况下仍然能获取的问题；

上传图片的技术问题

# 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，吸取已有养生类APP的成熟经验，结合用户特征，设计符合受众进行健康养生产品。

**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。

**用户代表：**

有较长时间养生经验的用户代表，帮助分析养生群体的特征；

**商家代表：**

主要经营养生食材、理疗器械的商家，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 | 用户认可度不高 | 没有足够的吸引力以及绝对专业的能力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R4 | 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 |