大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1、某市大量在校大学生每天都有在线视频学习的需求，包括教学课程（如：专业课，必修课）、兴趣课程（吉他课、英语口语课）等；而他们的主要学习途径是现在网上比较正式的学习网站，存在的主要问题包括：

* 1. 开设课程面向全国学生，并不针对某高校，对于一些必修课程，与学校所讲课程不符，不适合每个高校的学生；
  2. 一些兴趣类的课程（如：吉他，手工等）较少，无法满足大学生的多样化需求；
  3. 开设课程的一般为比较专业的老师，课程价格较高；
  4. 没有相关线下学习指导的机会，缺乏实践性；

2、某市大量在校大学生都会根据自己的特长或者兴趣爱好加入一些组织，享受到组团学习和线下学习带来的效益，具备了自主学习和帮助他人学习的意识和习惯，但这些成熟的组织尚存在如下不足：

1. 学习时间限制，不能保证每位学生在组织学习时都能到场；
2. 教学内容没有视频记录，大家不能随时回看想学的内容；
3. 授课者不能得到相应的收益；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供在线授课、申请场地线下学习的学习网站，使宝贵的大学生活变得更加丰富多彩。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学的在校生，不同专业的学生擅长不同的事情，保证开设课程的多样性；“授课者”和“学习者”规模足够大。
  + 利用学校地域的优势，为学生提供安全、可靠、方便的线下学习的场地；
  + 使学校的组织更加方便、高效的的组织大家学习；
  + 针对某市的学校特点，提供高效、贴心的推荐课程、快速学习课程、快速开设课程等服务；

**商业模式**

* “授课者”收益的分成；
* 课程广告及课程推荐的费用；

# 用户分析

本学习网站主要服务两类用户：

* 在校大学生（简称学生）。
  + 愿望：将自己擅长的知识教给大家，获得一些收益，同时学习一些自己感兴趣的课程，最好有线下学习实践的机会；
  + 学习观念：所学课程通俗易懂，最好可以找到兴趣相同的人组团学习，避免学习过程太枯燥乏味；
  + 经济能力：有生活费额度的限制，但消费需求潜力大，尤其是价格不高的但对自己有帮助的课程；
  + 计算机能力：熟练上网和在线学习课程，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
  + 其它：有较多的且不同的特长，例如：钢琴、英语口语、计算机编程等；
* 某校的学生组织（简称组织）。
  + 痛处：传统的授课方式需要大量的人力、物力甚至财力，无法统一每位学生的学习时间；
  + 计算机能力：很一般，尤其对计算机编程没有深入了解，无法做出成熟的可供大家使用的学习网站；
  + 优势：拥有成熟的授课方式，学生的认可度比较高，可以以较低的价格提供较多高质量的视频课程；

# 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HTML、CSS、jQuery、JavaScript、ajax，JSP，后端技术采用hibernate、spring框架，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里的云服务平台支撑应用软件，学生申请价格比较低，毕业后转向收费（价格不贵）；

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

* 在线直播，直播同时在线人数以及同步性存在技术上的问题；
* 一些内存较大的视频上传时间较大问题；

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本产品的学习背景和定位，吸取学校组织的教学经验，结合用户特征，上传某市大学生感兴趣的课程。

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课程展示的支持。

学生代表：有较多在线学习经历以及有特长的学生代表，帮助分析学生在线学习的好处，并传授将自己的特长转化为知识传授给感兴趣的学生的经验；

组织代表：长期教授学生一些基本技能或大学生感兴趣课程的组织，帮助分析一些教学经验；

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宣传推广；

设备

一台本地PC服务器；

设施

学校的一些适合学生教学活动的空闲场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 组织参与度不高 | 组织对在线学习信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 线下场地申请不到位 | 由于学校一些政策，可能不能申请到满足学生线下学习要求的场地 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 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 |

# 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%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加1万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年2万；
4. 收益假设第一年为2万，第2年为5万，第3年为8万，第4年为12万，第5年为20万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 30000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 27300 | 16600 | 15000 | 13600 | 12400 | 84900 |
| 累计成本 | 27300 | 43900 | 58900 | 72500 | 84900 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 20000 | 50000 | 80000 | 120000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 18200 | 41500 | 60000 | 81600 | 124000 | 325300 |
| 累计收益 | 18200 | 59700 | 119700 | 201300 | 325300 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -9100 | 24900 | 45000 | 68000 | 111600 | 240400 |
| 累计收益-累计成本 | -9100 | 15800 | 60800 | 128800 | 240400 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 240400 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 283% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第2年 |  |  |  |  |  |