# 实训产品创意说明

**目录**

[产品名称： 2](#_Toc14418908)

[产品概述： 2](#_Toc14418909)

[创作背景： 2](#_Toc14418910)

[产品创意： 3](#_Toc14418911)

[原型设计：(非必须) 3](#_Toc14418912)

（构思实训产品创意，认真编写如下文档，模板内容可删除）

### 产品名称：Devotion

### 产品概述：

游戏论坛，可创建不同游戏的小组，爱好同一个游戏的玩家在对应的小组内进行交流，讨论攻略该游戏的策略，也可以晒战绩以及抽到的ssr卡或者其他道具，也可以在论坛中发帖寻求一起玩游戏的同好（像类似王者荣耀或QQ飞车这种游戏，在需要上分或者参加晋级赛的时候就可以大概率保证队友不坑）；此外在游戏允许的范围内（例如闪耀暖暖这种单机游戏玩家无法进行交流），可进行道具的交换或出售自己不需要的一些道具。

### 创作背景：

​在开发一款产品前，首先要做的就是分析这个产品背后的商业需求，主要通过以下八个方面进行分析。

1. ​需求量：在需求量这一方面，目前游戏的玩家众多，一个比较能集中玩家讨论的论坛需求量还是比较大的，他们也可以通过别人的帖子对游戏多一些了解，像攻略类的游戏就可以避开一些误区（但也在一定程度上削减了游戏的多元有趣）

2、需求强度：非刚需 大部分游戏（非单机）其实内部也有聊天组队功能，单机类游戏有很多UP主也会出攻略视频

3、需求频次：低频产品？ 应该是一般会在遇到问题时打开论坛看是否有人遇到同样的处境，寻求解决方法，但不排除有注水的玩家，或者游戏刚出时安利和观望的玩家。

4、满足情况：并非唯一方案，现在网络普及，信息也是爆炸，从很多渠道都可以得到想要的信息，但是Devotion包括的游戏比较全面，获取信息相对于其他比较便捷。

5、当前方式：目前很多对游戏的讨论比较集中于官网，信息零散

6、同类产品：同类产品存在，但数量较少

7、风险控制：论坛的玩家多的话避免不了出现问题，所以从一开始就要制定严格的规定，对于某些违法扰乱风纪的行为必须禁止。并且由于允许进行的道具交换，交易的过程中风险较高，建议走正规的交易渠道（比如咸鱼）

8、成本核算： 研发成本和人力成本应该是比较低的，在前期推广的时候可能会需要的资金多一些，用户量应该会比较多，访问的流量变现也是比较可观的收益。

### 产品创意：

Devotion旨在能够集思广益，大家因为对游戏的热爱来到这里，希望他们能在这里得到启发，也可寻一好友，更多的是不要被游戏困住，在游戏内可恣意潇洒，在游戏外也能意气风发。

### 原型设计：(非必须)

初步产品功能需求梳理清楚之后，需持续跟进，确定产品原型图。

