# 实训产品创意说明

**目录**

[实训产品创意说明 1](#_Toc24374247)

[产品名称：佳+家教 2](#_Toc24374248)

[产品概述： 2](#_Toc24374249)

[创作背景： 2](#_Toc24374250)

[产品创意：描述产品创意亮点 3](#_Toc24374251)

[原型设计：产品原型描述 4](#_Toc24374252)

### 产品名称：佳+家教

### 产品概述：

（描述产品应用场景及具体实现功能！）

随着人们经济条件和思想观念的变化，越来越多的家长意识到教育的重要性，为了孩子买高价学区房、上培训班等等，尽一切努力让孩子接受到更好的教育，不想让孩子输在起跑线。在这样巨大的市场需求下，各类教育培训机构、教育产品也纷纷兴起，而线上教育打破时间、地域、空间限制的这些优势，也受到广大家长的青睐。 而我们想要储备资源以建立一个家教app，让其在众多家教软件中脱颖而出。

此产品针对小学、初高中等求学者以及教育者。

**具体功能：**

1.教育者功能

1）接受任务：平台支持全国各地的教师、大学生入驻，当教师想提供家教服务的时候，可以在线上查看已发布的、可接受的家教任务。

2）任务信息：家教人员在接受到任务的时候，就可以开始查看任务信息并确认是否接受。一旦接受，便会自动与求学者生成联系。可以随时查看任务的状态以及进展等相关情况。

3）教学功能：接受任务后，经过和求学者的沟通确定好教学的时间，协商一致后即可展开教学。

4）钱包功能：教师获得报酬并且体现的功能。

5）直播功能，可通过直播形式教授学习信息

2.求学者功能

1）发布任务：可以直接在此app中发布家教任务信息。

2）选择家教：可以通过分类查询了解相关的家教并支持主动联系与选择，比如选择学科、教育者教龄、性别等。

3）留言功能：可以在线与=对家教人员进行留言，以便于及时地解决问题。

4）支付功能：为买取课程支付相应的报酬。

5）学习功能：这个功能是和教师的教学端相连接的，实现教学者和学习者的连接，学生可以利用这个功能进行学习、提交作业等等。

6）收藏功能：对学习过得感兴趣的内容可进行收藏

### 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：（需求量是指愿意使用这款产品的用户数量，做一款产品必须要满足多数人的需求，并能够为他们解决问题和创造价值；    ）

终身学习是现在的发展目标，家教式app能够满足大部分求学者的需求，在需求量上可以说是有着较高的需求。能够满足大多数人的需要。

2、需求强度：需求强度是指需求对用户的重要性，非常重要的需求称之为刚需，例如买房子为刚需，买游艇非刚需；

对于放学后的学生，在作业方面，并不能及时得到老师的帮助，而家长也有可能帮助不了孩子什么，在线学习，在线求教便是一种极其需要的学习方式，需求强度很大。

3、需求频次：需求频次是指用户在固定时间段内使用该产品的频次，要判定出是否是高频还是低频产品；

随着社会的发展，知识对人的影响越来越大，而求学者也越来越多，这就存在很多对知识无法精通掌握，又缺乏专业老师为其讲解，所以在现代社会，对此产品使用率是极高的，此类产品是高频产品。

4、满足情况：满足情况是指提供给用户的解决方案是否是唯一方案，通过分析满足情况，根据结果进行进一步的分析，如果是唯一方案会加大用户的粘性，提高产品的成功率，如果存在多项可替代方案则需要谨慎考虑；

解决方案不易唯一方案，但是满足率很高，用户粘性可以很好的满足。

5、当前方式：当前方式是指解决用户需求的当前解决方案，可通过对比当前方式，评估你的产品提供的新解决方案是否更有价值；  当前大多数求学者做不到精益求精，而且很难找到老师一对一专门讲解，若请私人辅导，则无疑是一笔巨大开销，而此类软件相对与当前方式来讲，就很好的解决了这个问题，求学者可以既便宜又实用的学到知识，大大提高了学习效率，并很好的、精准的掌握了知识。

6、同类产品：即进行竞品分析，分析行业内竞争品牌的“产品数量”、“用户数量”、“用户活跃度”、“转化率”、“投资回报率(ROI)”、“公司报表”、“客流量”、“客单价”、“利润空间”等方面进行评估；

此同类产品有轻轻家教，家教帮，掌门一对一辅导等软件，根据对此类产品的各类性能分析，评估结果是此类产品在各方面有着更好的发展前途，将被更多地求学者喜欢。

7、风险控制：根据行业内的法律法规等进行风险评估；

此软件严格要求注册者进行实名认证，因此可以大大避免欺骗的发生，同时此软件也会保证求学者和教育者的个人信息保密，所有软件制作以及发布都会严格按照法律要求进行，因此各方面的风险可以降低到最小。

8、成本核算：对“研发成本”、“人力成本”、“推广成本”、“运营成本”、“产品营收”等方面进行评估，综合分析做这款产品能否给公司带来可观的盈利或庞大的用户量。

这款产品有相应的营收方式，通过插入广告宣传，营收利润，成本付出也相对合理，如果将此产品推广出去，相信下载量也是可以给公司带来庞大用户量，及利润，而后可以对此类产品有视频讲解需收一定费用来盈利，因此盈利也会相对提上来。

### 产品创意：描述产品创意亮点

1. 雄厚的师资资源：为了让学生可以学习到专业的知识，将汇集多名专业的师资资源，每一位教师都有着多年的教学经验，为学生提供最专业的教学内容。  
   2、实时监控教学过程：为了让家长更放心的把孩子交到老师手中，平台会实时监测教学过程，并把视频发送到家长的手中，让他们可以快速的查看孩子学习情况。  
   3、一对一教学：平台根据传统教学模式的弊端，为每一位学生提供了一对一教学模式，用户可以线上私聊专业客服，推荐专业的师资，一键报名参加课程即可。  
   4、多门学科知识：为了提高学生的学习兴趣，此APP制作把学科内容垂直细分化，并且按照一定的标签进行设置；用户可免费去阅读，扩大自己视野。  
   5.推送功能：此app可通过推送有意义的视频赚取经费。

### 原型设计：产品原型描述

1. 前端原型：

<https://free.modao.cc/app/d585157b0416ad989a0e69da968f07cdde4a18a0>

1. 后台原型：

<https://free.modao.cc/app/awek8oryv7k28irzoeqnktz8zscr>