话本小说 产品构思

# 问题描述

1. 随着现代科技的发展，网络文学也开始繁荣昌盛，市场上出现了很多的小说阅读软件但都存在以下的问题：
   1. 纯文字阅读，容易产生视觉疲劳；
   2. 大部分小说都是付费阅读；
   3. 角色代入感不强；
2. 随着娱乐文化的发展，追星成了新一代年轻人的一种普遍现象，但目前的网络文学中的同人文并不普遍无法满足追星追剧人的要求；
3. 目前人们习惯了以读小说、看电视、电影的方式减压，通过百度文学、掌阅、QQ阅读小说软件等阅读小说，具备了充足的对小说的幻想意识和习惯；但这些成熟的小说软件尚存在如下不足：
   1. 阅读形式单一乏味；
   2. 大部分小说都要付费阅读；
   3. 明星同人和影视同人太少，满足不了大多数追星的年轻人；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**以明星同人和影视同人等文学内容为主题的小说内容阅读创作社区，也是对话体小说阅读讨论客户端，有气泡体小说等阅读模式。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位为“年轻人阅读的小说”。消费群体足够大；
  + 利用市场缺乏的优势，为追星追剧群体提供奇妙的阅读感受；
  + 利用追星群体喜欢幻想与偶像的奇缘，小说的库存足够大；
  + 针对追星追剧群体的阅读特点，提供合适、大量、精准的小说推荐；

**商业模式**

* 植入广告；
* 读者点击率，流量费；
* 代理费用。
* 会员阅读分成，订阅分成

# 用户分析

本小说软件主要用户群体为：

* 90后00后。
  + 愿望：以明星同人、影视同人等文学内容为主题，内容有趣，代入感强；
  + 消费观念：小说内容可免费阅读；
  + 其它：有较多的活动专题，例如：以新出的综艺为主题、新上映的影视作品为主题时不时的举行活动等；
* 某运营商（简称商家）。
  + 痛处：传统的小说渠道已饱和、竞争激烈、受新兴网络文学冲击大，如何盈利成了一大难点；
  + 计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和网络文学特色，无法利于其扩大推广范围；
  + 优势：

气泡小说：独一无二的阅读体验，拥有气泡形式，可进行以QQ对话的形式进行互动模拟，设置多个小说角色，有头像，带对话。

超强角色扮演：小说中出现的任意角色，用户可以对其进行COSPLAY，学他们的语气说话，还能伸展小说剧情。

表情包：聊天以及创作功能除了支持图片外，还可以使用表情包功能。

免费阅读：话本小说作品结合用户创作以及网络阅读的免费内容，小说内容可免费阅读。

周边：作品的每一章末尾读者和作者均能发表自己的周边作品，可以是评论，图片等等。

# 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Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合追星追剧群体特征提供快速商品定位，同时支持灵活的小说推荐，比如节日、重要事件等；

# 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，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合某大学生网购模式的产品。

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：；

商家代表：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 | 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 | 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 | 无法实现低于2小时的快速送货 | 2小时从某到某任何一个地方都足够了，真正时间的消耗主要在响应订单、准备货物和到达目的地后快速联系用户 | 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10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |