**所及App 产品构思**

* 问题描述

1.据分析，生活中人们有自己的想法时，会用喜欢的笔，好看的字，记在专门的本子里。寻找有共鸣的人，交个朋友，交流思想，要找到能明白自己内心所想的人，不同观点也可以一起讨论。

2.以上所述只局限于你的小小的生活圈子里，而我们所要面向的是大众，以及更广泛的区域，让人们更好的交流，寻找知己。

3.目前的文艺类App基本上都是线上交流线上共鸣，用户无法体验到与志同道合、灵魂契合的伙伴之间的面对面交流。

* 产品愿景和商业机会

**定位：**打造一款可以通过文字、图片、音乐等记录生活，寻找用户灵魂深处的共鸣的文艺范App。

**商业机会：**

* 所及我们都app将线上交流与线下活动相结合，以广告推广、活动门票、虚拟道具等作为营收项目，迅速实现流量变现。
* 国内拥有“情怀”的文艺青年有很多，由新闻“世界那么大，我想去看看”引起的微博热搜和新闻推送更是刷新了个网站的头条，红动一时。可见我们有着庞大的用户市场。

**商业模式：**

* 广告推广收费
* 每月线下活动门票收费

* 用户分析

**基于上网用户的细分以及对产品使用群体的预判选择如下条件群体作为所及app的目标用户：**

* 年龄在16-29岁
* 职业为学生或个体户、自由职业者
* 文艺青年
* 文学热爱者
* 音乐发烧友
* 摄影爱好者
* 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JavaScript、ionic、angularjs，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

**平台**

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件，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**

开发技术难点：用户上传音乐文件；

产品设计难点：重点考虑如何符合目标用户群体特征，准确地提供线上推送以及线下活动定位，同时支持灵活的广告形式。

* 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，吸取已有文艺类App的成熟经验，结合实际用户特点，设计更加吸引文艺青年的产品。

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用户量及灵活变化的交流环境展示的支持。

文艺青年代表：在文学、音乐、电影、摄影等领域的资深代表，帮助分析目标用户群体的特征以及偏好；

赞助商代表：赞助线下活动的商家，帮助分析赞助商广告需求、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用户扩充和宣传推广；

**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** | **描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 整体界面风格确定，细节不明确 | 原型稿设计不明确，不完整 | 业务风险 |
| R2 | App开发的进度缓慢 | 因客观因素导致实施时间推后 | 实施风险 |
| R3 | 不够创新，难以推广 | 没有足够区别于已有类似app的吸引力 | 商业风险 |
| R4 | 用户群体对内容上的要求较高 | app整体为文艺风格，因此对内容有较高的要求，但目前没有专业的人来甄别 | 用户风险 |
| R5 | 技术不合适，达不到预期效果 | 技术不合理，给后期维护带来巨大的负担，和维护成本的激增 | 技术风险 |
| R7 | 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 |
| R8 | 技术支持体系无效运转 | 忽略软件质量监督环节 | 质量风险 |
| R9 | 用户信息泄漏 | 由于权限设置不到位 | 安全风险 |

* 收益分析