**一、项目概述**

1. **项目名称**：Budgie 面对于年轻人的记账软件
2. **项目背景**：
   * 目前的记账应用都需要用户手动输入收入和指出条目，在自动记账的方面，除了微信和支付宝内置的支付记录以外，没有别的第三方记账软件可以实现自动记账。而微信和支付宝的支付记录又功能单一，不能设置总支付限额等问题。
   * 作为在校学生，很多时候到了月底会发现自己的余额不够，自己的生活费总是提前花完，所以萌生了要记账的想法。但是下载了诸多软件，发现大多数软件界面复杂，风格单一，使用起来步骤繁琐，并不能很好的满足的学生的需求。
3. **项目目标**：
   * 开发一款面向于大学生的记账软件。

**二、产品与服务**

1. **产品功能**：
   * 注册&登录
   * 记录支出：记录具体支出金额，记录支出原因。
   * 记录收入：记录具体收入金额，记录收入来源
   * 自动分类收支类型：运用AI自动识别收支原因，分类到不同类别。
   * 设置月花费限额：每隔一段时间有限额提醒，如果花费超过限额也会有提醒
   * 可视化图表：会有柱状图和饼状图用于显示本月的花费情况，可以清晰的反应不同类型的支出和收入占比，
   * 月度报告：每个月生成个人的收支报告，使用AI生成一些建议，比如这个月要是支出超过限额，则会智能生成省钱建议。
   * 账单提醒：由于大学生的水电费和学费之类的支出，很长时间支付一次，每次的金额很高，所以我们可以提前设置日期，专门提醒用户预留对应金额。
   * 宿舍共享记账本：可以设立宿舍共有限额，用于支付宿舍的共同开销，比如宿舍团建开销，宿舍订水的开销等。
   * 提供学生优惠信息：和一些平台合作，提供给大学生一些优惠券以及一些打折信息。
   * 多语言：便于外国学生使用。
   * 多币种：适用于留学生，可以获取时事的汇率，记录不同币种的收支。
   * 个性化UI：满足年轻人对于个性化的需求，提供多种主题记账，不想传统记账软件死板，可以自行选择。
   * 同步和备份：用户信息可以上传云端以及下载。
   * 社交板块：可以以学校为单位开发社交圈，交流省钱心得。
2. **产品优势**：
   * 提供定制化服务：由于我们的软件只面向大学生，软件的功能都是为大学生量身定制的，能够带给我们的目标用户更好的体验。
   * 智能化服务：通过智能模型生成的省钱建议，以及利用AI技术自动识别收支原因并分类，减少用户操作，提高记账效率。
   * 用户体验良好：采用简洁美观的用户界面设计，操作便捷，易于上手。同时，提供多种提醒方式和个性化设置，满足用户的不同需求。

**三、市场分析**

1. **目标市场**：
   * 目标用户：在校大学生（主要），一部分的住校初高中生。
2. **市场规模**：
   * 根据新华社北京2024年3月1日电（记者 唐健辉）教育部1日，举行新闻发布会，介绍2023年全国教育事业发展基本情况。2023年，我国各种形式的高等教育在学总规模4763.19万人。所以目标用户数量规模巨大，有良好的商业前景。
   * 根据教育部、人力资源社会保障部召开的2024届全国普通高校毕业生就业创业工作视频会议，2024届高校毕业生规模预计1179万人，同比增加21万人。可见目标用户数量在逐年增加，并且增长趋势愈加猛烈，有良好的商业前景。
3. **市场竞争分析**：
   * 目前市场上的记账软件主要有随手记、挖财、口袋记账等。这些软件或是功能单一（仅提供基础的记账和报表功能），或是用户界面不够友好，或是缺乏针对大学生群体的特定功能，如宿舍共享记账、学生优惠信息等。
   * 本项目的竞争优势在于提供多功能整合、智能化记账、个性化服务和优秀的用户体验。通过AI技术实现收支自动分类，提供月度花费分析和预算管理，以及社交功能的引入，增加用户粘性。
   * 通过不断优化产品功能和服务，提高用户满意度，树立品牌形象，扩大市场份额，如与校园周边商家合作提供优惠信息，增加用户使用的附加值。
   * 利用数据分析工具，跟踪用户使用行为和偏好，为产品迭代提供数据支持，确保产品与市场需求保持同步，提升竞争力。

**四、营销策略**

1. 社交媒体营销：利用大学生常用的社交媒体平台，如微信、微博、抖音等，进行宣传和推广。
2. 校园合作：与大学校园合作，通过校园活动、社团赞助等方式提高品牌知名度。
3. 口碑营销：提供试用期或免费版本，让学生有机会尝试软件的全部功能。鼓励他们分享使用体验，利用用户推荐来吸引新用户。
4. 捆绑优惠：与学生常用的服务或产品（如外卖、电影票等）合作，提供捆绑优惠。
5. 持续迭代更新：根据市场反馈和技术发展，不断更新产品功能，适应用户需求的变化。

**五、财务计划**

1. **收入来源**：
   * **高级功能订阅**：提供高级功能订阅服务，如AI智能财务分析、专家理财指导等，用户付费解锁更多功能，例如增加预算类别、高级报表导出等。
   * **应用内广告**：在App内展示广告，通过与广告商合作，收取广告展示费用。
   * **数据服务**：向第三方提供匿名化的用户消费数据报告，帮助他们更好地了解大学生消费趋势。
2. **成本预算**：
   * **研发成本**：包括App开发、维护、升级的费用，服务器租赁、数据存储和备份的费用。
   * **市场营销成本**：包括社交媒体广告、校园合作、线下活动、合作伙伴佣金等费用。

**六、风险评估与对策**

1. **技术风险**：
   * 可能面临软件开发进度延迟、技术难题无法解决等风险。
   * 对策：加强项目管理，制定详细的项目计划和时间表，确保项目按时完成。同时，加强技术研发，提高技术水平，解决技术难题。
2. **市场风险**：
   * 可能面临市场竞争激烈、用户需求变化、产品曝光率较低等风险。
   * 对策：加强市场调研，了解用户需求和市场动态，及时调整产品功能和服务。同时，加强市场营销，提高品牌知名度和用户覆盖率。
3. **法律风险**：
   * 可能面临知识产权纠纷、数据安全等法律风险。
   * 对策：加强知识产权保护，确保 App 的合法性和合规性。同时，加强数据安全管理，采取多种安全措施，保护用户数据安全。

**七、总结**

**Budgie项目旨在开发一款专为大学生设计的记账软件，通过提供定制化、智能化服务和优秀的用户体验来满足目标用户的需求。项目通过社交媒体、校园合作等多渠道营销策略推广，同时注重持续的产品迭代和市场反馈。在财务计划上，通过订阅服务、广告和数据服务实现收入，同时合理控制成本。项目面临的风险包括技术、市场和法律风险，已制定相应的对策以降低风险。**