# 激励师商业需求文档

一、产品介绍

用一句话来清晰地定义你的产品

用一句话来明确表述产品有什么创新，解决了用户什么问题，填补了市场什么空白

用一句话（包括具体数字）来描述产品的市场规模和潜在的远景

用一句话来概括你的产品竞争优势

用一句话来说明为什么我们的团队能够做出来，需要多久能做出来

用一句话（包括具体数字和时间）来概述你的产品多少时间内可以赚多少利润

用一句话来陈述你希望需要的资源支持，以及怎么用

二、产品的商业模式

靠什么赚钱

三、产品的市场分析

宏观行业趋势

微观细分市场

怎么进入并发展

四、竞争对手分析

竞争对手

怎么竞争

五、团队

需要哪些人员

阶段周期

六、产品线路图

功能模块

版本

步骤

时间安排

七、财务计划

收入来源和渠道

收支平衡条件

八、概括起来讲：

1.产品要做什么？（解决什么问题或满足什么用户需要）

2.为什么要做？谈谈背后的原因（背景、市场空间、竞争对手、环境）

3.打算怎么做？（产品规划、模块规划、研发规划、运营计划）

4.需要多少资源？（人力成本、软硬件成本、运营成本）

5.最终能获得什么收益？（带来收入、带来用户、扩大市场、占有市场先机、满足未来三年战略规划等）

6.做这个有没有风险？（开发失败？失去市场机会？失去先机？竞争不过对手？没有带来收入？没有带来用户？与公司战略背道而驰？）商业需求文档

Business Requirements Document

(一般是高级产品经理需要做，一般PPT格式)

一、产品介绍

用一句话来清晰地定义你的产品

用一句话来明确表述产品有什么创新，解决了用户什么问题，填补了市场什么空白

用一句话（包括具体数字）来描述产品的市场规模和潜在的远景

用一句话来概括你的产品竞争优势

用一句话来说明为什么我们的团队能够做出来，需要多久能做出来

用一句话（包括具体数字和时间）来概述你的产品多少时间内可以赚多少利润

用一句话来陈述你希望需要的资源支持，以及怎么用

二、产品的商业模式

靠什么赚钱

三、产品的市场分析

宏观行业趋势

微观细分市场

怎么进入并发展

四、竞争对手分析

竞争对手

怎么竞争

五、团队

需要哪些人员

阶段周期

六、产品线路图

功能模块

版本

步骤

时间安排

七、财务计划

收入来源和渠道

收支平衡条件

八、概括起来讲：

1.产品要做什么？（解决什么问题或满足什么用户需要）

2.为什么要做？谈谈背后的原因（背景、市场空间、竞争对手、环境）

3.打算怎么做？（产品规划、模块规划、研发规划、运营计划）

4.需要多少资源？（人力成本、软硬件成本、运营成本）

5.最终能获得什么收益？（带来收入、带来用户、扩大市场、占有市场先机、满足未来三年战略规划等）

6.做这个有没有风险？（开发失败？失去市场机会？失去先机？竞争不过对手？没有带来收入？没有带来用户？与公司战略背道而驰？）