跑腿APP 产品构思

# 问题描述

1. 在校大学生有非常高的网购或外卖需求，平常在快递代取点取快递和宿舍门口等外卖的人不在少数，到了周末和节假日，取快递的人更是排起了长队，宿舍楼下的送取外卖的人也明显增多。
   1. 一些大学生平时事务繁多，而取快递或则等外卖又会浪费宝贵的学习时间。取快递时这种现象更加明显。
   2. 有时候需要取的快递非常多，自己去取非常困难，或者点的外卖到了楼下，但自己这时还没有回到宿舍，有一个时间差。
2. 大部分大学生在回到宿舍后，可能会突然想到忘记在回宿舍前买自己需要的东西，但一回到宿舍因为学习就不好再下楼出门，这时就会需要有代买东西的需求。
3. 每到周末，很多大学生忙碌一周后都想好好休息，放松放松，和朋友出去游玩或者和舍友打打游戏是常有的事，但是自己的衣服还没有洗，这时就会产生有人代洗衣服的需求
4. 大学生临近毕业，会有许多需要打印的东西，简历，成绩单等等，校内打印店也常常人满为患，这时就需要有人来代替打印文件，节省宝贵的时间。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为本校在校大学生提供跑腿服务，为大学生提供在线的代理寄取快递，代取外卖，代洗衣服，代打印服务平台。以此来使大学生的生活变得便利，节约大学生的宝贵时间。

**商业机会：**

1. 目的用户主体是本校的在校大学生，用户人数众多，产生的需求也足够大
2. 利用广泛的业务范围来吸引用户
3. 针对大学生的需求，提供随点随代的以及贴心快捷的优质服务

**商业模式：**

收取代跑服务费用

# 用户分析

本项目的服务对象是本校在校大学生，因此只对大学生做用户分析

**愿望：**享受优质省力便利便宜的服务，节省自己的时间

**消费观念：**大学生对于消费观念还不是很强，不在父母身边花钱比较随意，自由由自己支配，并且通过调查知道大学生大多比较慵懒，为了省事宁愿花钱买方便。

**经济能力：**大学生的经济能力虽然有限，但是对于花费相对较少的服务大部分大学生都有支付能力。

**计算机能力：**熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高。

其他：大学生有较多的业务需要，各方面都会涉及到提供代理服务。

# 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学生群体特征提供快速商品定位，同时支持灵活的商品推荐，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，吸取已有的代跑项目成熟经验，结合本校特点和用户特征，设计符合本校大学生消费模式的产品。

**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。

**学生代表：**有较多代跑需求的学生代表，帮助分析学生群体的购物和消费特征；

**代跑员：**尽可能的覆盖所有时间段和全校能够提供代跑业务的学生宿舍区。

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宣传推广；

设备

一台本地PC服务器，打印机一台，电动车三台；

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 | 没有足够区别于其他代跑项目的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 人员不能及时到位 | 无法快速招募代跑员和组建技术团队 | 人员风险 |
| R3 | 无法获得足够的前期费用 | 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，团队开始运行时也需要资金支持 | 资金风险 |
| R4 | 无法及时送到 | 根据不同的业务其办理时间也不尽相同，业务中应标记相应预计时间，根本原因在于代跑过程中出现的意外问题 | 流程风险 |
| R5 | 安全问题 | 代跑员工作期间的安全问题，因为地点在校园，安全问题相对较小 | 人员风险 |
| R6 | 代跑员丢失货物，或不守信用 | 没有加强对代跑员的培训投资。 | 人员风险 |
| R7 | 技术支持供应不上，对运作流程不了解 | 没有对技术核心小组进行培训投资 | 技术风险 |

# 收益分析

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为四年；
3. 首年成本为20万成本加10万元推广成本，以后二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，第四年为100万；

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 成本 | 300000 | 200000 | 200000 | 200000 |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |
| 折现成本 | 273000 | 166000 | 150000 | 136000 |
| 累计成本 | 273000 | 439000 | 589000 | 725000 |
|  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 |
|  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -182000 | 83000 | 300000 | 544000 |
| 累计收益-累计成本 | -182000 | -99000 | 201000 | 745000 |
|  |  |  |  |  |
| 净现值 | 745000 |  |  |  |
| 投资收益率 | 103% |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |