乐动云APP 产品构思

# 问题描述

根据中华人民共和国国家教育委员会令第8号，响应国家关于倡导中小学生德智体美劳全面发展的建议，学生体育教育被愈发重视，7-12周岁青少儿需要体育运动，存在主要问题包括：

1. 体质问题

青少儿缺乏日常锻炼，没有合理的运动计划

1. 部分青少儿沉迷于网络游戏，缺少锻炼
2. 课业繁重，缺乏锻炼时间与机会
3. 青少儿自身对于体质的忽视
4. 家庭体育教育问题
5. 家长过于重视学业教育，忽视体育教育
6. 家长对于孩子体育锻炼认知不足，缺乏对亲子运动的了解
7. 运动形式问题
8. 运动形式单一，缺乏多样运动方式
9. 运动场地受限，部分运动无法开展

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为青少儿提供体质测评机制、完整的运动教育计划，增强青少儿身体素质，并帮助父母记录孩子的体质成长过程中，增进亲子关系

**商业机会：**

1）用户群体主要定位于青少儿父母，用户群体庞大，且青少儿父母对于孩子成长愿意主动去了解和实践。同时基于国家重视青少儿体育发展与父母希望自己儿女健康成长的现状，父母愿意为孩子花费金钱

2）教练等有丰富体育从事行业经验的人员，渴望有一个平台去兜售自己的录制课程，同时家长可以找到适合自己孩子的课程，实现共赢

3）利用多种采集青少儿数据的方式，保证数据分析的精准

4）对于想培养体育生的家长，可以给出更加精确的培训计划

5）成长轨迹使得父母在培育孩子过程中，愿意去通过软件记录孩子成长

**商业模式**

* 商业广告；
* 付费体育相关课程；
* 付费的更多定制运动培训计划

# 用户分析

本APP主要服务的用户：

1、8至12岁孩子的家长

（1）愿望：希望能够用有效的方式提高孩子的身体素质。

（2） 经济能力：对于孩子的培养，大部分家长不遗余力，对于教育的消费需求大。

（3） 痛处：没有合理的方式去有效的提升孩子的身体素质，有些家长与孩子沟通方式较少，增近亲子关系的方式可能不足。不知道孩子大概的身体素质如何，以及没有一个合理的计划去安排孩子的学习和体育锻炼。

（4） 其它：部分家长喜欢拿其他家长的孩子和自己家孩子比较，爱和其他家长交流分享。

2、某运动培训机构老板（简称商家）

（一期功能暂时不涉及商家功能，后期开发将加上该部分）

（1）痛处：传统宣传销售渠道竞争激烈，急需拓宽业务。

（2）互联网能力：经常使用微信朋友圈等方式进行宣传，能够熟练使用APP。

（3）优势：有充分的少儿体育培训经验，可以根据孩子的几个微小动作来判断孩子的身体状态，能够从专业方面指导孩子进行运动。

# 技术分析

采用的技术架构

基于移动设备APP应用提供服务。语言主要采用JAVA，可移动端开发主要使用AS来集成一些框架，环信IM等，后端使用Eclipse采用JFinal简化开发，到后期会使用Spring框架来转接。

平台

前期开发实验阶段主要使用本地的Tomcat服务器、MySQL数据库、环信IM开发平台提供支持，后期可采用阿里云部署，实现脱离本地的服务器和数据库。

软硬件、网络支持

软件需要AndroidStudio、Eclipse、MySQL、阿里云服务器支持。硬件和网络暂无其他要求。

技术难点

在社区功能的实现上，多人群组聊天需要攻克。少儿体制成长记录打卡模式，仍需要进行详细设计。在后期如何部署到云服务器上仍需学习。如何根据定位模式来将使用人群划分社区需进一步考虑。

# 资源需求估计

相关人员

1.项目经理：根据自身的项目管理能力和丰富的项目管理经验，能够有规划地做出项目开发的详细步骤，分步领导其他人员将项目完成。

2.产品经理：可以从自身产品的定位和背景出发，结合社会要求和社会普遍问题，对少儿运动做出针对性总结，并根据总结的要点设计出符合少儿运动的经典产品。

3.技术专家：根据产品的特征与实现难度找到合适的技术将产品所需的主要功能实现，并在后续的产品维护中根据产品所应用技术的特点对产品进行升级和及时维护，保证产品能够正常运行。

4.UI设计师：能够熟练使用各种页面设计方式，可以根据产品的内容特点使用相应的设计框架来将页面内容显示出来，能够使用户简洁明了地看出页面的各种信息。

5.交互设计师：根据产品的页面特点选择合适的交互方式，提高用户在使用产品的丝滑度，给予用户更佳的使用体验。

6.测试专家：在产品正式上线之前对产品进行全面的功能测试和页面测试，保证产品上线的顺利和完整性。

7.家长代表：选择多个家长组成建议团，根据不同的家庭情况和少年体质，提出具有代表性的建议和功能需求意见。

经费

产品开发阶段前期，成员众筹资金来保证工作服务器和开发使用电脑的正常运行。在产品上线之后，拉拢少儿运动的相关培训机构或场馆进行融资，保证产品的后期维护和收益。

开发设备

一台本地PC服务器；六台笔记本电脑；

工作场地及设施

50平米以内的固定工作场地；一台空调；一台饮水机；六张工作台；六张椅子；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 市场认可度不高 | 已有幼儿体育APP过多，没有足够区别于已有幼儿体育的个性化服务 | 商业风险 |
| R2 | 用户认可度不高 | 家长对幼儿体育教育的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 团队凝聚力不足等 | 人员风险 |
| R4 | 技术支持不足 | 技术团队业务能力不够，无法满足项目所需的技术要求 | 技术风险 |
| 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5万，第2年为20万，第3年为30万，第4年为60万，第5年为120万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
| 年份 | 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 |  |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 | 936360 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 50000 | 200000 | 300000 | 600000 | 1200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 45500 | 166000 | 225000 | 408000 | 744000 |  |
| 累计收益 | 45500 | 211500 | 436500 | 844500 | 1588500 | 1588500 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -314860 | 0 | 75000 | 272000 | 620000 |  |
| 累计收益-累计成本 | -314860 | -314860 | -239860 | 32140 | 652140 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 652140 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 69.6% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第4年 |  |  |  |  |  |