大学生家教网 产品构思

# 问题描述

1. 在校大学生尤其是师范类大学生大多数会有想去当家教的念头，一方面可以增长教学经验，另一方面可以赚零花钱。大多数人会通过家教群的方式得到家教信息，这是一种既不方便也不安全的方式。
2. 学生家长渴望寻求好的家教资源，但是苦于没有一个很好的家教信息平台。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供真实、大量的家教信息，同时也可以发布求职信息；为家长提供一个方便、可信度高的平台寻找优质家教。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于石家庄市的在校大学生，发布信息前会有严格的信息验证。确保了一定的安全问题。
  + 利用地域优势，家长可以自行搜索与自己家离得近的大学生家教，确保了一些路上的安全和时间问题；

**商业模式**

* 收取信息费

# 用户分析

本家教网站主要服务两类用户：

* 大学生家教（简称家教）。
  + 愿望：得到真实、大量的家教需求信息；需要一个平台发布自己的求职信息。
* 学生或学生家长。
  + 愿望：找到适合学生的家教；需要一个平台提供大学生家教信息，以及发布需求信息。

# 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、Ajax，后端技术采用Java，完成开发；

技术难点

无开发技术难点；

# 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，吸取已有家教网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合石家庄是大学生家教的产品。

技术人员：快速架构和实现产品。

资金

产品现阶段暂无需要。

设备

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** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 大学生认可度不高 | 没有足够区别于已有家教网站的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 家长或学生参与度不高 | 对该网站的了解不够、信心不足。 | 用户风险 |

# 收益分析

现阶段收益主要靠收取信息费。