大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1. 大量青年人（至少10万以上）有大量的养宠物需求，包括猫猫，狗狗，猪猪等；而他们的主要养宠物地方是在家，存在主要的问题包括：
   1. 不知道怎样才能照顾好宠物；
   2. 养宠物需要购买各种宠物用品，消耗大量金钱；
   3. 没有时间陪伴宠物；
2. 网络上存在各种养宠物的APP但是都是针对线下有真实宠物的爱宠主人，几乎没有线上宠物的APP等。
3. 目前养宠物已逐渐成为青年人的需求，通过桌面屏幕宠物等软件享受到了线上宠物带来的便利，具备了充足的使用线上宠物的想法；这些线上宠物服务尚存在如下不足：
   1. 动物种类限制，宠物动作比较单一；
   2. 产生额外的使用费用（部分免费用的桌面有使用时间限制）；
   3. 宣传不到位和使用缺乏广泛性的不足，已有壁纸没有特别针对养宠一族的需求和养宠过程的帮助的深度服务；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为喜欢小猫猫、小狗狗（以下简称宠物）的人提供虚拟宠物养成以及真实宠物在线培养的平台，使用户体验养真实宠物的乐趣，贴近宠物，陪伴彼此。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于喜欢宠物的群体，主要定位于想养宠物但条件不允许的用户群体，以及家有宠物的用户群体。消费群体和服务规模都足够大；
  + 利用线上云养宠物以及金钱消耗少的优势，为用户提供宠物养成途径；
  + 利用APP功能丰富优势，确保绝大部分宠物的信息能够及时获取，供用户进行虚拟选择。确保真实铲屎官能够免费浏览宠物信息（宠物医疗除外）；
  + 针对用户宅在家无聊、条件不允许养宠物以及养宠物有各种问题等情况，提供虚拟宠物装扮以及线上宠物店咨询等服务；

**商业模式**

* 联合线下宠物店开展活动；
* 线上宠物快速养成收费；
* 宠物周边产品

# 用户分析

本APP应用主要服务五类用户：

* 家中有宠物但是不能做到随时随地和宠物在一起的人群。

1. 爱好养宠物的人群大多希望可以把宠物随时随地带在身边。
2. 对于一部分热爱小动物的学生，他们希望在外地上学依然可以拥有和宠物玩耍生活的体验。

通过云宠物，可以将自己的宠物虚拟在手机中，让用户随时随地和爱宠在一起。

* 家中没有宠物，但是想要拥有一个宠物的人群。
  + 有相当多的人希望可以拥有属于自己的宠物，但是由于条件限制，例如：没有太多时间照顾真实的动物、没有太多资金用于宠物的消费、过敏体质等，他们无法在现实中养自己喜欢的小动物。

通过养云宠物，可以为用户增加养小动物的体验，丰富用户经历。

* 自己养过宠物，但是由于某种原因不敢再养真实宠物的人群。
  + 由于动物寿命通常较短，有些人无法忍受失去爱宠的痛苦，即便特别喜欢一个小动物，也不敢再去尝试养宠物。
  + 由于自己的疏忽而导致爱宠丢失或者失去生命的人，有时候无法打开心结，再去尝试养新的宠物。

而云宠物不必担心会意外的失去爱宠，可以较好的解决这个问题。

* 想养的宠物不现实。
  + 有的人奇思妙想，想要把狮子大象等野生动物作为自己的宠物，现实生活中无法满足他们的需求，但是云宠物可以较好的解决这个问题。
* 想要通过宠物养成来缓解压力，获得乐趣的人群。
  + 由于工作、学习、生活而产生巨大压力的人群，往往想暂时逃避现实，而云宠物则会让用户在宠物养成的过程中收获快乐，从而可以较好地缓解用户的压力。

# 技术分析

采用的技术架构

以基于与互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、nodejs,后端技术采用Java、Python，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑用软件，阿里云对学生有很大的优惠政策，比较适合在校大学生创作项目，而且有较全面的使用说明文档和细心的客服，能够解决在项目创作中平台遇到的基本问题；

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

识别宠物具体种类需要用到人工智能方向领域的知识，需要团队一起攻克，推荐系统、部署到服务器，需要前后端的完美配合；产品设计上重点考虑上班族、爱宠认识或者学生们的空闲时间段，合理制作宠物饲养的时间、及玩耍时间，让用户感到轻松、舒适、温馨。可搭配推荐宠物玩耍道具，供用户选择；

# 资源需求估计

人员

产品经理：1名，需要依据本产品的商业背景和定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合人群特点和用户特征，设计符合养宠物人士社交需求的产品。确保团队做正确的事，代表利益相关人对产品投资回报负责，确定产品发布计划，定义产品需求并确定优先级，验收迭代结果，并根据验收结果和需求变化刷新需求清单和优先级。

Scrum Master（Scrum教练）：1名，需要确保团队正确的做事，辅导团队正确应用敏捷实践，引导团队建立并遵守规则，保护团队不受打扰，推动解决团队遇到的障碍，激励团队。

IT技术专家（团队）：前端开发1名，后台开发1名，人工智能开发工程师1名，测试人员1名。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。负责估计工作量并根据自身能力找出最佳方案去完成任务且保证交付质量，向PO和利益相关人演示工作成果，团队进行自我管理、持续改进。

用户代表：20名，有养宠物经历的用户代表，帮助分析养宠物用户群体的特征和社交需求，购物需求购物。

商家代表：5名，主要经营宠物用品的商家，帮助分析商家需求、期望等。

资金

直接成本：各员工的工资，按日计算，预计30天完成开发工作。产品经理8000元，SM6000元，前端开发4000元，测试人员3000元，后台开发5000元，人工智能开发工程师6000元，共计约32000元。员工电脑12000元，打印机500元，路由器500元，服务器500元，工作场地及设施3000元，共计约16500元。合计48500元。

间接成本：完成产品验证后，需要资金集中快速通过各种方式进行引流，增大用户数量，并完成商家扩充和宣传推广，共计约20000元。

储备资金：20000元。

合计约88500元

设备

五台员工电脑，一台打印机，一个路由器，一台本地PC服务器，一台投影仪。

设施

10平米以内的固定工作场地，每个员工都有办公桌，有会议室，饮品齐全。

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户认可度不高 | 没有足够区别于已有宠物类app的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 用户参与度不高 | 用户对功能要求期望过高，不能满足用户的使用需求 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R4 | 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 |
| R5 | 使用不恰当的开发技术 | 在进行软件开发时，使用不恰当的开发技术，导致不能实现软件的全部功能 | 技术风险 |

# 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10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 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 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |