石家庄市沙龙预约APP 产品构思

# 问题描述

1. 随着人们生活水平的提升，现在人们在关注物质满足的同时，也越来越注重精神上的富足，其中，对于个人形象的塑造是一个很重要的方面，日常生活中，人们对于发型设计和剪发的途径单一。其中存在的主要问题诸如：
2. 到店需排队等候；耗费无效时间；
3. 无法获取当地理发店的知名度；
4. 不能自主选择发型设计师；

2.对于知名理发店和设计师而言，缺乏一个平台对于自身优势进行推广，因此不便被大众消费者认知，此外，在节假日无法对顾客流进行有效调整，导致排队时间长，可能导致顾客流失。

# 产品愿景和商业机会

**定位：为石家庄当地居民提供实时定位同城的理发店和发型设计师推荐，同时提供在线预约发型设计师的平台，帮助顾客节省无效等待时间，同时便于理发店把控顾客流量**；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于石家庄本地的各个年龄段顾客。消费群体足够大；
  + 提供实时的预约信息：实时更新发型设计师和理发店的营业时间，方便顾客、发型设计师和店家合理规划时间；
  + 后期服务：设立服务后的顾客论坛或群聊，顾客交流服务后感受，并可推荐知名设计师或护发产品；

**商业模式**

* 设计师和理发店铺入驻；
* 理发店店铺广告及商品推荐竞价排名；

# 用户分析

本APP主要服务于三类用户：

* 石家庄市当地理发顾客
  + 愿望：获得时尚、个性、符合个人气质的发型设计，同时节省理发时间；
  + 消费观念：期望能得到与众不同、彰显个性的发型设计；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大；
  + 计算机能力：能够熟练上网和使用手机APP；
* 石家庄理发店店家（简称商家）。
  + 痛处：传统的理发服务途径已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大；
  + 计算机能力：一般，可能不熟悉互联网和电子商务；
  + 优势：丰富的经营经验，可以提供优良的理发服务；
* 石家庄市发型设计师
  + 愿望：期望通过互联网平台扩宽知名度
  + 计算机能力：能够熟练使用手机APP
  + 优势：熟练的发型专业设计技能

# 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

主要包括实时获取设计师和理发店的营业时间，以及如何根据顾客需求推荐适合的发型以及实现网上预约。

**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，吸取已有同城线上线下服务的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合石家庄市居民的产品模式。

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。

顾客代表：有较多预约经历的顾客代表，帮助分析消费者群体的消费特征；

商家代表：主要帮助分析店家需求、期望等；

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店家扩充和宣传推广；

设备

4台PC用于开发，一台本地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 | 顾客认可度不高 | 没有足够区别于已有线上线下预约服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 店家对电子商务的了解不够、信心不足，及缺乏一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队，预约成功后设计师不能立刻按时间段安排服务 | 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 |

# 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4年；
3. 首年成本为20万成本加10万元推广成本，以后两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；

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 |  |  |  |