每妆 产品构思

# 问题描述

1. 学生已逐渐习惯网上购物，例如淘宝、天猫、团购网站等，但是尚存在一些困惑：
   1. 网上购物买回来的衣服搭配不好；
   2. 不知道怎样穿搭更加适合自己；
2. 在校大学生都一定会有面试，存在主要的问题包括：
   1. 对面试时的穿衣风格不够了解；
   2. 对面试时需要化的妆容不够清楚；
   3. 不知道面试流程；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**满足在校大学生就如何穿搭、健身、化妆、学习等问题的APP，使同学们的宝贵的大学生活变得更加多采、时尚、简单；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于在校生和女性群体。消费群体和货源规模都足够大；
  + 利用喜欢的类型，给同学推送相关的内容；

**商业模式**

* 物品佣金
* 接广告；

# 用户分析

本手机APP主要服务用户：

* 在校大学生（简称学生）。
  + 愿望：解决自己就穿搭、面试、健身等方面的困惑；
  + 消费观念：找到适合自己的东西；
  + 经济能力：消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格不多的小商品；
  + 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；
  + 其它：有较多的需求特性，例如：海边游玩穿搭、面试妆怎么化等；
  + 优势：丰富的小商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；

# 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Angular、Ionic，后端技术采用JS+node，可完成开发；

平台

Ionic框架免费使用；

技术难点

实现评论等本地保存

# 资源需求估计

人员

产品经理：依据本APP的背景和定位，设计符合大学生当前需求的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来新增用户的管理的支持。

学生代表：就穿搭等有较多困惑或见解的学生，帮助分析学生群体困惑与需求；

商家代表：主要经营健身、穿搭、美妆等相关产品；

资金

暂无需要。

设备

一台本地PC服务器；

设施

5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相关平台的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对用户的能力不信任 | 用户风险 |
| R3 | 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

暂无