**BRD (Business Requirements Document) - 商业需求文档**

**1. 背景与目的**

**1.1背景**

当前网络视频市场主要由长视频（影视剧、综艺）和短视频（UGC内容）平台主导。然而，对于以动画、漫画、游戏（ACG）为核心的年轻一代用户而言，他们缺乏一个能够深度聚集、自由创作并进行高质量互动交流的垂直社区。现有的视频平台互动方式单一（评论、点赞），无法满足他们强烈的圈层归属感和实时共鸣需求。日本NicoNico动画的"弹幕"功能证明了这种实时、叠加于视频之上的评论方式具有巨大的吸引力和社区凝聚力，但在国内尚属蓝海。

**1.2目的**

1.**商业目的：**打造中国首个以弹幕功能为特色、以ACG内容为核心的垂直视频社区，占据细分市场龙头地位，并探索Z世代市场的巨大商业潜力。

2.**用户目的：**为ACG爱好者提供一个专属的"精神家园"，满足其观看、创作、分享和寻找同好的全方位需求，通过弹幕功能创造前所未有的共时性观看体验。

**2. 市场分析**

**2.1市场规模**

中国ACG产业正处于高速发展期，核心用户群体（Z世代）规模数以亿计，且其消费能力和线上娱乐需求极强。随着宽带普及和视频制作门槛降低，PUGC（专业用户生产内容）生态潜力巨大。

**2.2市场趋势**

社区化：用户不再满足于单向消费内容，更渴望互动和归属感。个性化：年轻用户追求独特的文化身份标识和定制化内容推荐。视频化：视频成为信息获取和娱乐的主要载体。

**2.3市场痛点**

缺乏高质量、有组织的ACG内容聚合地。视频互动体验陈旧，缺乏创新。创作者与观众、观众与观众之间缺乏有效连接。

**3. 产品方案**

**核心功能：**

3.1**弹幕系统：**

核心特色。允许用户在观看视频时发送实时评论，并以滚动、悬浮等形式显示在视频画面上，创造"一起看"的沉浸式体验。

3.2**分区内容：**

初期设立动画、番剧、音乐、舞蹈、游戏、科技、生活等分区，内容组织清晰，方便用户查找。

3.3 **会员体系：**

设立正式会员制度（通过答题考试），维护社区文化纯正性，提升用户归属感和荣誉感。

3.4**创作者支持：**

提供简单的视频上传、剪辑工具，建立创作者激励计划（如"Up主"激励计划），培育核心PGC/PUGC生态。

3.5.**互动生态：**

包含"一键三连"（点赞、投币、收藏）、评论區、关注系统等，强化互动反馈循环。

**3.6产品愿景：**

成为中国年轻一代的文化社区和潮流发源地。

**4. 盈利模式**

初期以增长和留存为核心，中长期探索多元化盈利模式：

4.1**游戏联运：**

（核心）利用ACG用户与游戏玩家的高度重合性，联运推广手机游戏，进行收入分成。

4.2**增值服务**

**：**推出大会员制度，提供高清晰度观看、专属表情、抢先看等特权。

4.3**广告收入：**

推出信息流广告、展示广告等，但形式需高度定制化，以不影响用户体验为前提（如创意性弹幕广告）。

4.4**直播业务：**

未来开通直播功能，通过虚拟礼物打赏分成获得收入。

4.5**电商业务：**

未来拓展周边、票务等衍生电商服务。

**5. 收益预测**

（单位：人民币）第一年：主要以投入为主，目标为用户增长和社区建设，收入可忽略不计。预计投入745万。第二至三年：开始尝试游戏联运和轻度广告，预计年收入达到500万，仍处于战略亏损期。第四至五年：随着用户基数扩大和商业化模式成熟，预计实现盈亏平衡，年收入有望突破5亿，主要贡献来自游戏和增值服务。

**6. 风险评估**

6.1**政策与版权风险：**

视频内容易涉及版权纠纷和内容监管问题。应对策略：建立严格的内容审核机制，积极购买正版番剧，与版权方建立合作。

6.2**竞争风险：**

一旦模式被验证，大型综合视频平台可能快速模仿弹幕功能，利用流量优势碾压。应对策略：快速构建强大的社区文化和创作者生态，形成壁垒，做到"抄得了功能，抄不了社区"。

6.3**商业化与用户体验的平衡风险：**

过早或过度的商业化会破坏社区氛围，导致用户流失。应对策略：初期极度克制，商业化探索需以社区共识为基础，逐步推进。

6.4**技术风险：**

高并发下的弹幕实时传输、视频带宽成本是巨大挑战。应对策略：技术架构需具备高扩展性，积极寻求云服务合作，优化成本。

**MRD (Market Requirements Document) - 市场需求文档**

**1. 市场分析**

目标市场：中国互联网ACG垂直视频社区市场。目标用户规模：核心ACG爱好者约数千万，泛二次元用户规模数亿，且不断增长。市场增长驱动因素：Z世代成为消费主力，乐意为兴趣付费。ACG文化从小众走向主流，国创（国产动画）崛起。视频制作工具（如智能手机、剪辑软件）平民化。

**2. 用户画像**

**2.1画像一：**

**核心创作者"Up主-小A"**身份：大学生/刚工作的年轻人。特征：深度ACG爱好者，有强烈的表达欲和分享欲，具备一定的视频制作能力（或愿意学习）。需求：寻找展示才华的平台；获得关注和认同；与粉丝互动；可能的变现渠道。痛点：在其他平台发布内容无人问津；缺乏同好交流；创作得不到正向反馈。

**2.2画像二：**

**深度消费者"粉丝-小B"**身份：中学生/大学生。特征：热衷追新番、看游戏直播，是多个ACG圈层的参与者。需求：第一时间获取优质内容；发现同好，进行深度讨论；获得归属感和共鸣（通过弹幕）。痛点：内容分散，寻找困难；评论區互动无趣，缺乏"梗"文化；感觉自己是孤立的个体。

**2.3画像三：**

**轻度用户"路人-小C"**身份：年轻白领/泛娱乐用户。特征：对ACG有一定兴趣，但不是核心粉丝。主要通过社交网络寻找娱乐内容。需求：轻松娱乐，打发时间；发现有趣、热门的梗和视频。痛点：难以理解硬核社区文化；希望有简单易懂的内容推荐。

**3. 竞品分析**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **竞品类型** | **代表产品** | **优势** | **劣势** | **我们的机会** |
| 综合长视频 | 优酷、爱奇艺 | 资金雄厚，版权内容多，用户基数大 | 不专注ACG，社区弱，互动形式传统 | 做深垂直领域，用强社区和创新互动体验差异化 |
| 短视频 | 抖音、快手 | 流量巨大，算法推荐强，创作门槛低 | 内容碎片化，不利于深度内容和文化沉淀 | 聚焦中长视频，培育深度内容和IP |
| 传统社区 | 贴吧、论坛 | 用户粘性高，讨论深度强 | 形式陈旧，以图文为主，表现力弱 | 用视频化、弹幕化升级社区体验 |
| 直接竞品 | NicoNico | 模式成熟，弹幕鼻祖 | （在国内）访问不便，无本地化运营 | 全面汉化，深耕中国ACG文化，提供更稳定的服务 |

**4. 产品定位**

对于用户：这是一个专属于你的ACG乐园，你可以在这里看最新番剧、发现无数宝藏作品、用弹幕吐槽找到同伴，甚至成为一名创作者，用视频表达你的热爱。对于市场：我们是国内领先的、以弹幕为特色的ACG文化视频社区，是连接创作者与粉丝的核心枢纽。一句话定位：弹幕互动的ACG爱好者社区。

**5. 需求优先级**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **需求描述** | **需求类型** | **优先级** | **说明** |
| 核心视频播放与弹幕功能 | 功能需求 | P0 | 必须实现，产品的立身之本，包括流畅的播放、弹幕发送、加载、防屏蔽等 |
| 视频上传与管理后台 | 功能需求 | P0 | 支持创作者上传视频，管理自己的作品，查看基础数据 |
| 内容分区与浏览 | 功能需求 | P0 | 首页、分区页，帮助用户发现内容 |
| 用户系统与会员答题 | 功能需求 | P1 | 建立用户账户，并通过答题机制筛选核心用户，维护社区文化 |
| "一键三连"互动功能 | 功能需求 | P1 | 简化并强化正向反馈循环，激励创作者 |
| 评论區与关注系统 | 功能需求 | P1 | 补充互动形式，构建社交关系链 |
| 个性化推荐feed流 | 功能需求 | P2 | 提升内容分发效率，增加用户粘性（初期可依赖人工编辑） |
| Up主激励计划 | 商业需求 | P2 | 吸引和留住优质创作者，需在有一定用户基础后推出 |
| 直播功能 | 功能需求 | P3 | 丰富内容形态，拓展未来盈利渠道 |
| 大会员增值服务 | 商业需求 | P3 | 商业化探索，必须在用户充分认可产品价值后推出 |

KiLiKiLi-PRD文档

产品需求规格说明书

# PRD (Product Requirements Document) - 产品需求文档

## 1. 产品概述

**产品名称：酷哩酷哩**（KiliKili）

**产品定位：酷哩酷哩**是中国首个以弹幕功能为特色、以ACG内容为核心的垂直视频社区，致力于为ACG爱好者提供专属的"精神家园"，满足其观看、创作、分享和寻找同好的全方位需求。

**核心价值：**通过弹幕功能创造前所未有的共时性观看体验，构建强大的社区文化和创作者生态，成为中国年轻一代的文化社区和潮流发源地。

**目标用户：**核心ACG爱好者、Z世代年轻人、二次元文化爱好者、视频创作者。

## 2. 用户故事

**故事1：视频观看体验**

**角色：**深度消费者"粉丝-小B"

**需求：**作为ACG爱好者，我希望能够流畅地观看视频并使用弹幕功能，这样我就可以与其他观众实时互动，获得归属感和共鸣。

**验收标准：**视频播放流畅，弹幕实时显示，支持弹幕颜色、位置调整，弹幕不遮挡关键视频内容。

**故事2：内容发现**

**角色：**轻度用户"路人-小C"

**需求：**作为泛娱乐用户，我希望能够轻松发现有趣的热门内容，这样我就可以快速找到我感兴趣的视频，打发时间并获得娱乐。

**验收标准：**首页推荐内容个性化，分区导航清晰，搜索功能准确，热门榜单实时更新。

**故事3：视频创作与分享**

**角色：**核心创作者"Up主-小A"

**需求：**作为视频创作者，我希望能够轻松上传和管理我的视频作品，这样我就可以展示我的才华，获得关注和认同，并与我的粉丝互动。

**验收标准：**视频上传流程简单，支持多种格式，提供基础数据分析，支持创作者与粉丝互动功能。

## 3. 功能清单

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **功能模块** | **功能点** | **优先级** | **说明** |
| 用户系统 | 用户登录 | P0 | 支持手机号、邮箱注册，第三方账号登录 |
| 视频播放 | 视频播放 | P0 | 支持多种清晰度，全屏播放，播放控制 |
| 弹幕开关 | P0 | 打开关闭弹幕 |
| 视频推荐 | P1 | 相关视频推荐，个性化推荐 |
| 播放列表 | P2 | 创建和管理视频播放列表 |
| 内容发现 | 首页推荐 | P0 | 个性化内容推荐流 |
| 分区导航 | P0 | 动画、推荐、影视、直播、热门等分区 |

## 4. 功能流程图 (P0核心视频播放功能)

以下是用户从打开应用到观看视频的完整流程：

1.打开软件

2.进入登录界面

3.进入首页推荐页面(首页推荐页面可切换其他页面)

4.点击视频进入播放

5.右滑返回上一页面

## 5. 交互原型

以下是核心视频播放页面的交互原型描述：

**页面布局：**

* 顶部：导航栏（返回按钮、视频标题、分享按钮）
* 中部：视频播放器（占屏60-70%）
* 下部：视频信息（Up主信息、视频简介、点赞投币收藏等互动按钮）
* 底部：相关视频推荐

**交互细节：**

* 右滑动返回进入视频播放页面的前一页面

**状态反馈：**

* 视频加载中显示缓冲动画和进度百分比

## 6. 非功能需求

**性能需求：**

* 视频加载时间：95%的视频应在3秒内开始播放
* 弹幕实时性：弹幕发送到显示延迟不超过1秒
* 页面响应：所有页面操作应在0.5秒内得到响应
* 并发支持：支持至少10万用户同时在线，1万用户同时发送弹幕

**安全需求：**

* 内容安全：弹幕和评论需经过敏感词过滤和审核机制
* 版权保护：支持数字版权管理（DRM），防止视频盗链
* 数据安全：用户数据加密存储，传输使用HT协议
* 隐私保护：提供隐私设置，用户可控制个人信息可见范围

**兼容性需求：**

* 平台支持：iOS 10+，Android 5.0+，主流Web浏览器
* 视频格式：支持MP4、FLV、WebM等主流格式
* 分辨率适配：支持480p到1080p多种分辨率，未来支持4K

**可用性需求：**

* 界面简洁：主要功能应在三次点击内到达
* 操作一致：相似功能在不同页面的操作方式保持一致
* 帮助文档：提供清晰的使用指南和常见问题解答

## 7. 验收标准

**功能验收标准：**

|  |  |
| --- | --- |
| **功能模块** | **验收标准** |
| 视频播放 | 1. 95%的视频能够在3秒内开始播放 2. 支持播放、暂停、进度调整、音量调整、全屏等基本操作 3. 播放不同分辨率视频时能自动适配 |
| 弹幕功能 | 1. 弹幕发送到显示延迟不超过1秒 2. 支持调整弹幕颜色、位置、字体大小 3. 弹幕密度自动调整，不遮挡关键视频内容 4. 弹幕过滤功能有效，屏蔽违规内容 |
| 用户系统 | 1. 用户注册成功率达99%以上 2. 登录流程顺畅，支持第三方登录 3. 会员答题系统能有效筛选核心用户 |
| 内容发现 | 1. 首页推荐内容点击率超过5% 2. 搜索功能首词准确率超过80% 3. 分区导航清晰，用户能快速找到目标内容 |

**性能验收标准：**

* 应用启动时间：冷启动不超过3秒，热启动不超过1秒
* 页面渲染：所有页面应在2秒内完成渲染
* API响应：95%的API请求响应时间不超过500毫秒
* 崩溃率：应用崩溃率低于0.5%

**兼容性验收标准：**

* 在iOS 10+和Android 5.0+系统上功能正常
* 在Chrome、Safari、Firefox等主流浏览器上表现一致
* 在不同屏幕尺寸和分辨率的设备上UI适配良好