问题描述

1.石家庄有大量的大学生资源和众多的中小学生同时有着大量的兼职需求和订单，而大部分大学生的知识水平足以教授中小学生的日常课业。

a存在高考中考甚至小升初压力的增大以及补习班价格的飙升的问题

b存在大量有兼职需求的大学生

c大学生做家教缺少安全保障和维权平台

d中介机构的家教服务价格偏高

2.学生和家长相比过去更擅长通过网络进行信息的检索，也都拥有支付宝微信等网络支付方式，方便网络平台的运营。

a缺少网络家教平台

b大部分网络家教平台设计简陋，缺少与家教的实时沟通功能和出现问题的维权能力。

**产品愿景和商业机会**

**定位：**为在校大学生提供网络平台进行家教中介服务。为广大的中小学生和家长提供家教中介服务和维权功能。

**商业机会：**

a用户群针对广大大学生和中小学生，几乎涵盖了6-22岁年龄段的大部分学生，前景广大

b利用网络平台的方便及时为优势提供快捷方便的家教服务

**商业模式**

* 中介费用与提成
* 平台广告和推广

用户分析

本在线家教网站主要服务两类用户

**1.在校大学生（家教方）**

愿望：获得有效的家教岗位，取得良好的佣金，有安全保障

计算机能力：能上网使用网站，手机和笔记本电脑相当普及。

优势：相对低廉的价格和更好的安全优势。

**2.中小学生以及家长（学生方）**

痛点：市面中介价格过高，小家教不靠谱，缺乏售后维权手段。

计算机能力：一般，能进行互联网操作，手机较为普及方便微信沟通

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、jQuery，后端技术采用javaweb体系，使用hibernate框架和spring框架

登录方式

QQ邮箱登录注册，点击注册按钮往邮箱发送验证码，实现注册

软硬件、网络支持

使用tomcat服务器

技术难点

双方用户信息的及时处理和数据库的数据管理，网站的流畅度和信息更新的及时性。

资源估计需求

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，设计符合大学生和中小学生家长的产品。

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。

学生家教代表：有较多家教经历的学生代表，帮助分析家教群体的需求。

学生家长代表：有请家教经历的家长，帮助分析家长和孩子的需求以及家教市场。

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商家扩充和宣传推广；

设备

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 | 家教认可度不高 | 没有提供更方便的家教平台，没有更有效地保证家教的安全 | 用户风险 |
| R2 | 家长参与度不高 | 价格优势不足，缺少丰富的家教信息 | 商业风险 |
| R3 | 无法实现家教和家长的及时沟通 | 沟通的设计本身没有问题，需要提高审核的效率和针对家教家长的消息提醒功能 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 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 |