**互通有无 产品构思**

# 问题描述

我们发现在很多小微企业中，由于精力与能力有限，他们难以找到足够的资源，或者需要大量的精力来寻找资源。比如当机器出现故障与零件损坏的时候，不会修理或者难以找到替换零件，有时候即使找到货源或者人力，也可能有各种各样的不合适。他们需要更方便的发掘更多的更合适的信息与资源。

具体情况：

现在对于大多数公司，尤其是小微企业来说，供应链十分重要，否则可能导致原料或关键零件器具缺失，

1.没有卖家，具体原因有以下几点：

（1）企业初创，没有足够的信息与人脉，找不到卖家或者卖家能力不足以支持

（2）意外失去原有卖家，比如卖家转业，停业，破产等，或者单纯由于卖家停止供应

（3）企业本身发生改变，包括生产模变化式等，导致供应需求发生变化。

2.没有买家，具体原因有以下几点：

（1）企业初创，没有足够的信息与人脉，找不到买家或者买家能力不足以消化

（2）企业由于损耗，维护等等原因导致生产质量不过关或没有竞争力

3.难以更便捷有效的获得信息，单凭一个企业难以掌握整个行业的信息变化与发展，但是工业生产涉及很多方面，很多时候工业生产需要掌握大量的上下游的信息，比如上/下游是否出现新的技术使自己的成本/竞争力降低。

# 产品愿景和商业机会

**产品愿景**

帮助小微生产企业更方便的发掘更多的更合适的信息与资源，在这方面节省更多的成本，让企业更容易成功。

**商业机会**

通过创建平台，积累用户，理想状态下甚至能形成一个社群和文化，在许多信息还未被整合的情况下，下力整合信息，吸引自己的客户与优势。

可能的商业模式如下：

（1）中介：通过收取中介费盈利

（2）广告：面向上游的模式，网站起到了宣传的作用，通过广告盈利

（3）社群文化：打造制造业的网络生态，通过影响力盈利，如控股，人才投资

# 用户分析

该社区服务的两类用户人群

* 生产标准件的微小型工厂的老板
* 愿望：希望有一个可以交流技术，了解同行。
* 痛点：微小工厂因为自身的经济能力的限制请不起很多的专业人士来工厂工作，当机器出现故障时，虽然故障问题可能不大但因为自身技术的问题，无法通过自己动手去修理，因此不得不请专业人员来查看这样就增加了资金开销。
* 需要购买标准件的微小老板
* 愿望：希望找到可以长期供货，价格便宜的，质量优质的标准件货源
* 痛点：因为自身只是小买卖，需求量不大因此一般会选择与微小型工厂合作，以此来保证货源，但这类微小型工厂分布较散，数量较大，质量也参差不齐，所以在选择时非常麻烦，很难做到全面的对比。

# 技术分析

**采用的技术：**

以基于互联网的Android应用方式提供服务（Android APP和微信小程序）。

语言：Java

前端UI设计主要采用Android原生与Flutter混编的方式。

后端技术主要是Spring框架和hibernate框架整合使用。

**平台：**

阿里云、极光

**软硬件网络支持：**

MySQL、Eclipse、Android Studio

**难点：**

产品设计重点考虑如何快速有效的对用户进行定位并向其推荐适合其需求的信息。

软件开发无显著的技术难点。

# 资源需求估计

**人员：**

产品经理：知晓产品的商业前景，了解用户的需求，准确的对商品进行定位，制定详细的开发计划并不断地根据实际情况对计划进行修改，制定盈利方式。至少需要一位产品经理。

开发人员：熟练地掌握Java和Android开发技术，熟悉Spring、hibernate等框架，能够熟练的进行架构和设计实现产品的最初版本，并能够支持对产品不断地版本更新、维护。需要至少三位的开发人员。

测试人员：对产品进行各方面测试。至少需要1为测试人员。

产品分析人员：对产品的市场进行分析，对用户的需求进行分析、汇报。

标准件买家用户：对标准件有购买需求。需要50位以上的买家用户。

标准间卖家用户：需要标准件的出售渠道且产品的质量能够得到保证并拥有良好的信誉。需要10位以上的卖家用户。

**资金：**

产品开发阶段需支付人员工资、以及购买设备无其他支出。

产品投入使用之后，需要对产品进行商家扩充和宣传推广。

直接成本：5

间接成本：3

储备资金：2

**设备：**

本地PC服务器一台

不同型号的安卓手机若干部

**设施：**

一个干净整洁的固定工作场所。

**信息：**

近几年来标准件市场的发展趋势。

近几年来标准件的买家和卖家分布情况。

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 用户认可度不高 | 没有足够知名度 | 商业风险 |
| R2 | 用户信息安全性得不到绝对保护 | 因为平台中还涉及到技术的交流，有的技术并不想完全公开所以就会涉及到用户隐私安全的问题 | 用户风险 |
| R3 | 社区中信息的高质量性难以保证 | 用户群体的庞大造成了审核的压力和审核的力度 | 用户风险 |
| R4 | 用户遇到的技术难题可能得不到相应的解答 | 用户对问题的描述模糊或者缺乏具备解决相应问题能力的用户 | 用户风险 |
| R5 | 如何保证在交易过程中安全性 | 缺乏相应技术来保护交易过程的安全 | 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15%；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为开发与推广成本10万元，之后每年运营和维护成本10万元；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为40万，第3年为80万，第4年为150万，第5年为200万；