**问题描述：**

1.如今大部分大学生周末生活乏味，不知道该做什么，对于怎么做些有价值的事情有些迷茫，总是窝在宿舍，没有去珍惜这大好时光；

2.其实，上了大学会发现自己的生活圈在变小，有些美好的东西想要跟人分享确发现无人可倾听；

3.一些非常好的美景或者事物无人欣赏，需要有人来发现它并传播给大家。

**产品愿景和商业机会**

**定位：**为在校大学生提供发现新鲜事物、挖掘魅力景点、传播优质商家、分享美丽生活的平台，让我们的周末时光不再无聊。

**商业机会：**

1. 大学生群体规模大；
2. 商家和景区等缺乏宣传平台；

**商业模式：**

1. 商家和景区等广告和推荐竟优排名；

**用户分析**

本平台主要服务三类用户：

一：在校大学生

1. 愿景：摆脱无聊的周末生活，发现周边等的美丽事物；
2. 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，愿意将钱用在自己精神消费上。

二：各类商家：

1. 痛处：缺少被发现的机会，即使物美价廉。

三：景区等地方：

1. 痛处：缺少被发现的机会，即使环境好。

**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、ionic，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

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合学生群体特征，设计日历等功能，推荐优质商家和风景点；

**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，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，提供符合大学生的推荐。

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。

学生代表：有较多“游戏”经历的学生代表，帮助分析学生群体的向往愿景特征；

商家代表：各种吃喝玩乐和有特色、书香氛围氛围的商家，帮助分析商家需求、期望等；

景区代表：美丽优质景区代表

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** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 |
| 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 |