票夹 产品构思

# 问题描述

1. 某市市民（至少10万以上）每天都会有各种各样的票据，包括机票、车票、发票等；而他们的主要留存记录途径是留存纸质票据，存在主要的问题包括：
   1. 需要纸和笔记录，不易保存，不易查看；
   2. 纸质可能老化，字迹可能会模糊，不易存储；
   3. 各种票据种类繁杂，分类不易；
2. 目前许多用户拥有存留票据的习惯，除个人喜好外，还有以下一些实际问题需要解决：
3. 在网络上的购物平台上进行的电商购物的退换货/保修凭证，便于以后查看；
4. 个人或者家庭的分类管理，跟踪支出，提供不同维度的统计分析；
5. 旅行中的多国货币收据管理、GPS记录打卡地，此外还有防止欺诈（可以仔细检查餐厅、酒店收费多少），与朋友间的AA费用等；
6. 差旅过程中各种发票、收据需要按类归档，便于回来以后报销；甚至这些电子历史可以作为办理签证的补充材料；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为个人或家庭提供享受便利、贴心、实用、安全的票据存储、整理以及记账平台，使生活更加方便；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于有许多票据需要管理的人，学生、工作者皆可，规模较大；
  + 同类app少，竞争力度较小；
  + 用户群主要定位于消费次数多、购买商品频繁以及需要相关消费回执发票的当代年轻消费者。消费群体大、用户规模客观；
  + 利用存储数据的优势，为用户提供相当便捷的保存服务；
  + 利用后台分析优势，提供分类管理、跟踪指出等不同维度的统计分析；
  + 针对某市的地方特点及消费群体的消费特点，提供贴心、及时、高效的收据、消费回执等服务；

**商业模式**

* 会员额外功能
* 插片广告(不影响客户使用的前提下)；
* 合资银行推荐；

# 用户分析

本app主要服务用户：

* 在校大学生
  + 愿望：能够将与朋友或爱人相处游玩的快乐回忆通过收藏票据的方式保存起来。
  + 消费观念：享受生活，常常和朋友或爱人出去玩。
  + 经济能力：受生活费限制，冲动消费潜力大。
  + 消费场所：多消费于饭店，电影院，游乐场等娱乐场所。
* 家庭
  + 愿望：将用于家庭消费的票据分类管理，了解家庭每季度的消费情况。
  + 消费观念：以节俭消费为主，多为家庭考虑。
  + 经济能力：有一定经济基础，冲动消费潜力小，多用于日常或教育消费。
* 因工频繁出差的人
  + 愿望：将出差中涉及的各种发票进行按类保存，回来以后为报销提供电子材料。
  + 痛处：分类保存出差涉及到大量发票的实物费时费力。
  + 消费观念：以工作为主，消费支出多以工作为由。
  + 人群特征：因工作原因，常常需要频繁出差，涉及大量的票据报销问题。
* 某公司中的会计师
  + 愿望：对于公司中繁琐的各种费用报表，收据报告，可以清晰分类查看，生成报表，为退税，纳税申报做准备。
  + 痛处：人工对大量重要繁琐的收据费用进行统计，很难保证准确性，对公司发展不利。
  + 人群特征：因工作原因需要对各种收据，费用进行清晰正确的分类和统计。

# 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anroid ,java，后端技术采用Spring boot体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一个月的免费体验，业务成熟后转向收费（价格小贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台(android java spring技术)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用户群体特征提供快速票夹分类收藏，同时支持灵活的推荐，比如特殊的票夹集，具有纪念意义的等；

# 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，吸取已有票据整理app的的成熟经验，结合各类用户特征，设计符合大家使用习惯的产品。

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。

学生代表：有较多留存票据经历的成人代表，帮助分析群体的整理习惯；

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 | 用户参与度不高 | 用户对这个app不够了解，可能参与度不高 | 用户风险 |
| R2 | 身边需求少 | 身边需要大量用到票据的人，可获取的需求较少 | 需求风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| 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 | 资金风险 |

# 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10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |