***Pholog*创业计划**

1. **产品描述**

**（一）概述**

我打算创建的产品是一个约拍平台，命名为“*Pholog*”灵感来源于 *photograph blog*，取相片部落的含义。本款产品采用App模式，意在搭建第一个大型、专业、便捷的**线下约拍及线上摄影交流平台。**摄影师可在平台上分享自己的摄影作品，用户可分享自己的约拍成果，实现摄影师之间、摄影师与客户之间的多重交流。

1. **核心功能**

高质约拍平台：摄影师在平台上展示自己的摄影风格和价目表，用户自由选择心仪的摄影师，双向选择确认后即可下单约拍。

摄影交流社区：用户可上传自己的摄影作品，亦可浏览、欣赏他人的摄影作品，互相交流摄影心得。

1. **约拍功能运作模式**
2. 照片展示：摄影师用户可建立专属相册，展示自己不同风格的作品，便于潜在客户发掘自己。
3. 标签归类：每一张照片皆可标注tag（标签），不同标签自动将不同摄影风格、约拍种类进行归类，便于用户检索。
4. 透明定价：平台为不同星级摄影师建议定价区间，避免故意压价的恶性竞争，保护摄影师权益。
5. 双向选择：用户可预约心仪的摄影师，发送请求后等待摄影师安排档期，双方沟通确认正式接单。
6. 线下拍摄：确定行程、拍摄方案后，摄影师与客户进行线下约片拍摄。
7. 客户评价：采用星级评价制度，客户根据摄影师服务态度、成片满意度等因素进行打分，星级公开，反向激励摄影师良性竞争。
8. **产品其他功能**

相片周边制作：用户可选择支付一定费用让平台制作相片集、明信片、台历等工艺品。

拍摄场地租赁：平台可选择与摄影棚和部分内景场地合作，为客户提供舒适、美丽的拍摄环境。

造型服务：平台可吸纳优秀的造型师入驻、选择与摄影棚和部分内景场地合作，为客户提供舒适、美丽的拍摄环境。

1. **产品创新价值**

**（一）创新点**

*Pholog*是**第一个专业整合约拍资源的App**。现有的约拍方式如大众点评（多为工作室采用）、微博话题、豆瓣小组、微信公众号、微信群等多为摄影工作室、摄影师自发宣传，用户搜寻摄影师耗时耗力、且价格不透明。

**（二）对摄影师的价值**

1. 拓展客户资源。摄影师在平台上推广、展示自己的摄影作品，可提高自身知名度，获取平台上巨大潜在客户关注，节省个人宣传成本。
2. 平台助理服务。平台自动生成摄影师工作档期，如某一时间段预约后将不再对他人开放，节省摄影师沟通成本，提高效率。
3. 建议定价区间。平台为不同星级摄影师建议定价区间，避免故意压价的恶性竞争，保护摄影师权益。

**（三）对客户的价值**

1. 海量摄影师。平台提供了海量优质的摄影师供客户选择。
2. 公开的价位。公开价目表省去客户查询价位的时间，满足最高性价比。
3. 一站式服务。平台提供包括造型、场地、摄影、周边等一系列服务。
4. **市场分析**

目标客户：**15-30岁的年轻人群体**数量巨大，独立**摄影人**越来越多，大学生**兼职摄影师**做约拍人数增多。

社会背景：社交网络App普及，人们更加在意自己在网络上的形象；毕业约拍、婚纱约拍、闺蜜约拍、情侣约拍等更加风靡。

数据分析：以微博为例，超级话题#约拍#，阅读27.7亿，粉丝19.2万，#北京约拍#，阅读12.2亿，粉丝6万，各个省会城市均有专门的约拍话题。

1. **运营发展**

**（一）重点运营模块**

* 校园运营：与各大高校建立联系，定点对潜在用户群体进行宣传，吸纳校园优秀摄影师和大量客户入驻。
* 用户运营：密切关注客户评价，客服服务态度优秀，需耐心解答客户咨询，力争第一时间解决客户问题。

**（二）实施中的关键问题**

平台便于吸引创业期的摄影师入驻，帮助开拓客户资源，提升知名度；但是**摄影师拥有一定知名度，拥有自己稳定客源后如何继续与平台保持合作关系，**愿意接受平台从中抽成是运营里的难题。