第一次个人作业

作业要求：简要描述我的一个创业想法

**1.创业想法：**

与知名度高的社交平台合作，创造一个约拍平台

**2.对产品服务的描述：**

建立一个平台，分为两种用户群体，可以注册成为普通用户或摄影师。摄影师在个人主页通过展示作品等介绍自己，同时标明时间、地点、价格等各种信息，方便用户了解摄影师，并通过平台进行预约、接受服务。

**3.产品的主要创新：**

在过去，人们想拍写真时，常常去影楼预约拍摄，由影楼提供的背景墙和道具。但是现在，越来越多的人喜欢去公园或者海边、有独特气质的街道或建筑等地方，穿着自带的服装，找摄影师在户外拍摄写真，拍出来的照片更自然灵动。

在微博和小红书等社交平台上，常常可以看到很多摄影博主，也有在这类平台上进行接单或者寻找摄影师约拍的用户。但是往往有名气的约不上，还未积攒起名气的却没有客户，同时也会受到拍摄的时间地点等诸多条件的限制，服务提供者与需求者难以匹配。

在网上进行搜索，也有一些提供约拍匹配服务的app，但是没有什么人气，因此我觉得可以和知名度高、普及度高的社交平台进行合作，增加一个功能，更方便服务客户。

**4.目标客户：**

·喜欢旅游、拍摄写真的人

·有摄影兴趣或技术，想给人拍写真的人

·并且这两类人会经常使用社交网络

**5.价值创造：**

制作一个约拍平台，将服务的提供者与顾客连接起来，用户可以根据时间、地点、价格等对摄影师进行筛选，还可以给摄影师评论打分，供其他用户参考。

通过平台，延长客户对社交平台的使用时间，同时或许可以通过该功能获取提成。

**6.实施中的关键问题：**

市场上已经存在的不少约拍软件到现在少人问津，我们可以由此看出一些问题，从而吸取教训与经验。

·摄影师水平不足、不够专业。

点进许多约拍软件的主页，会看到很多业余的摄影师，作品难以吸引人，多翻一些便没有了继续浏览挑选的欲望。因此最好在初期就对摄影师进行严格的审核，或者分为业余与专业区，达到一定的经验值才能进入专业板块。

·找到愿意合作的知名度高的社交平台。

最好可以找到小红书这样的平台，小红书的客户群体更加符合我们的目标客户，同时小红书也不仅仅只是分享平台，也有商品交易的功能。但是能否达成合作是最大的问题。

·客户群体的数量并不十分可观。

目标客户数量少，加上很少人想和摄影师约怕的欲望会强烈到专门下载一个软件，造成约拍软件人气低迷，因此我认为做软件不是最佳方式，而是提供这样的一个功能，否则目标群体数量不可观的基础上，发展更加不易。

·有演变成交友平台的可能，使用户群体混杂。

要尽量精简平台功能，定位清晰，想做好约拍平台，就把这个功能做好，而不要再去拓展太多其他功能。

·用户脱离平台，线下接单。

针对于此有不同的解决方案：

1. 不要在平台上进行交易，平台只发挥交换信息、建立联系的功能。
2. 与使用者签署协议，收取一定的提成，将平台作为第三方，发挥中介的功能。

以上两种方案各有优缺点，具体做法还需深入研究。