RapStar 产品构思

# 问题描述

1、随着中文说唱由OG领头、节目平台推广、其他类型歌手联合互动的发展模型的渐渐稳定，最近几年大家对中文说唱的关注度越来越高，说唱爱好者人群不断扩大；而他们接触说唱的主要途径就是听一些说唱音乐或者搜索一些基本知识等，存在的主要问题包括：

a）在一些网站上提问说唱问题可能会很久才得到回应，说唱爱好者没有一个专门的平台去请教说唱问题或者与其他说唱爱好者交流

b)一些已经有了一些积累的说唱爱好者可能需要用一些伴奏来做练习，虽然网上有一些免费伴奏，但难度可能并不适合他们的这一练习阶段，而且也不能带着伴奏录音，还需要一台设备来播放，另一台来录音，非常不便捷

c)一些音乐软件可以边放伴奏边录音，但那些都是针对某首歌的完整伴奏，在这上面练习会让说唱爱好者受到原作品影响，效果也不太好

2、现在一些比较专业的说唱音乐人都在尝试不一样的说唱音乐，他们非常希望推广说唱文化，让更多的人接受、喜爱说唱文化，也希望自己的音乐能传递给更多的人，他们也愿意用自己的能力去帮助一些喜爱说唱的人，同时对于说唱音乐人本身而言，他们最常做的事就是找寻灵感，一些突然的启发可以让他们做出好的音乐，而灵感往往可能就是生活中一件很突然的小事，存在的主要问题包括：

a)一般的音乐软件里面上线的是各种各样类型的歌，不是特别容易就让用户注意到说唱音乐

b)没有专门的平台让他们能解决一些说唱爱好者的问题，或者让他们分享一些关于自己在说唱音乐上的学习经历

c)虽然一些专业的设备可以让说唱歌手做出很好的音乐，但如果说唱歌手突然间有了灵感需要记录下来，那些专业的设备并不能满足随时随地的特点

# 产品愿景和商业机会

**定位**：为说唱爱好者提供一个能随时随地练习、听歌、交流和学习的说唱平台，让更多的人接受说唱文化

**商业机会**：

1、用户群主要定位于说唱爱好者，同时资源也来自于其中的一些说唱技术很好、圈内有一定认可度的说唱音乐人，所以随着用户群体的增多，资源也会增多，即使是在目前，这样的用户人群规模也是十分可观的

2、利用大部分说唱爱好者追求潮流、个性的心理特征，他们更加愿意在一个只属于说唱爱好者的平台上听歌、交流

3、大部分说唱爱好者只把说唱当一个娱乐放松的方式或者因经济条件受限，他们大都不愿意买一些昂贵的专业设备来练习，而我们提供高质量伴奏来让说唱爱好者可以随时随地的练习

**商业模式**：

付费作品

商业广告

教程打赏

# 用户分析

此款APP主要服务于两类用户：

* 专业说唱歌手
  + 愿望：随时随地记录灵感，科普与分享心得，更方便快捷地发现好的新的优秀作品，让更多人喜欢自己作品
  + 音质要求：对于音质要求较高
  + 消费观念：买到音质好、质量高的伴奏和音乐
  + 消费能力：在专业方面的消费比较高，消费水平更高
  + 痛处：目前没有一款手机APP可以随时创作作品，导致灵感流失
* 说唱爱好者
  + 愿望：学习相关知识，可以练习，可以听rap
  + 痛处：没有成熟的软件方便初学者学习和练习rap
  + 消费能力：对于初学者来说，不会花费大量金钱来练习

# 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，前端主要有Euclid框架，Picasso框架，MaterialLogin框架等

**平台**

目前无需平台支持

**软硬件，网络支持**

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期需求，无需额外支持

**技术难点**

开发技术难点：用户录音与伴奏的两段音频合成，声音降噪，提高音质

产品设计上重点考虑快速判断客户风格，提供灵活的音乐推荐

# 资源需求估计

人员

项目经理：头脑清晰，能够合理地跟进项目进度，安排人员工作任务。具有很强的领导能力和团队协作意识，善于与人沟通交流。

产品经理：依据产品商业背景与定位，借鉴相似类别的app经验，结合用户群体特征，设计符合说唱爱好者的app产品。

技术专家：擅长编码与分析，能够快速实现产品，同时可以支持未来软件发展的新型技术需要。

UE/UI设计师：具有高品质的审美观，对色彩的驾驭能力强，可以熟练使用墨刀、PS等操作工具。

测试专家：细心，善于发现产品的不足与缺陷。具有较强的沟通能力，能够协调交流团队开发与测试工作。

用户代表：说唱爱好者，帮助分析说唱爱好者群体的喜好与当前需求。

资金

产品开发阶段暂不需要大量资金支持。完成产品开发与测试之后，需要资金进行app推广工作。

设备

一台真机进行产品测试与展示

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 | 用户群体——说唱爱好者认可度不高 | 没有区别于已有的社交/音乐软件的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 不能获得足够的推广费用 | 团队不能在产品快速推广时得到资金支持，需要寻找投资 | 资金风险 |
| R3 | 说唱录音效果不能让用户满意 | 录音降噪问题不能得到有效解决 | 技术风险 |
| R4 | 人员不足或无法及时到位 | 无法快速组建/扩充技术团队 | 人员风险 |
| R5 | app说唱文化的专业度不够高 | 团队对于说唱文化了解不够，需要加深进一步的认识 | 商业风险 |

# 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 |  |  |  |  |  |