这道题我不会做

———线上搜题、人工答疑平台

产品构思

# 问题描述

因为疫情原因，学生无法返校上课，几乎所有学校都开通了网上课程，同学们会越来越熟悉线上学习，但是因为不是与老师面对面的沟通，难免会产生一些不懂的知识，网络上与老师沟通效率低下，影响同学们的学习进度，打击大家的学习热情。并且据我们调查，大量学生苦于无法寻找到期中、期末考试等各类考试的往年真题等珍贵复习资料，所以学生们颇为痛苦，基于以上内容，我们着手解决以下几个痛点：

1. 学生与老师线上沟通问题，效率低下，老师要一个人一个人的回复，影响教学进度。
2. 学生苦于无法找到详细的真题、笔记等等复习资料。
3. 家长在家辅导学生，好多题家长也不会做，可以利用拍照搜题来写
4. 学生自己利用一部手机即可完成自主学习，不用再去排队等待老师的逐个回复。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校学生提供享受便利、受用、有趣的网络学习平台，使学生更加热爱学习，能够独立自主完成学习，解决学习上的难题。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于大中小学、职技高专等学校在校生，线上答疑主要定位高于用户群体学习水平的大学生、研究生、老师等。消费群体和线上答疑规模都足够大；
  + 利用网络平台的搜题，一对一答疑，提高同学的答疑速度优势，为学生提供低于其它形式的答疑所付出的代价；
  + 利用资料库的优势，吸引学生们下载，来搜寻符合自己的学习复习资料。
  + 针对地方特点及学生群体的学习方式，推出符合他们学习习惯的答疑方式。
  + 大学生和研究生等可以利用自己的专业知识再线上平台进行答疑操作换取自己的积分和金钱。

**商业模式**

* 答疑收入；
* 店铺广告及商品推荐竞价排名；
* 资料付费下载；

# 用户分析

本答疑网站主要服务以下用户：

* 在学生（简称学生）。
  + 愿望：及时快捷准确得到问题的解答，得到符合自己考试的最优复习资料；
  + 消费观念：付费购买知识，也可以通过回答问题来获得积分，从而进行提问；
  + 经济能力：有单次答题和包月答题两种模式，基于所提问问题等级，定制不同价格，价高者会被优先回答；
  + 其它：有较多的大学生利用资源，各种软件安装包和大学生各种文章模板下载。
  + 副业收入：大学生或者研究生以及老师等等可以通过这个平台回答问题，帮助别人答疑来获得金钱收入。
* 学生家长
  + 愿望：为了帮助自己辅导孩子，为了解答孩子的问题，帮助孩子获得一手最新复习资料。
  + 消费观念：花钱买清净，多数家长对于学生辅导没有耐心，或者能力达不到。

# 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、Ionic、Angular，后端技术采用NodeJs和Express框架。

**平台**

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件。可以使用学生身份购买优惠的云服务器。

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；产品设计上重点图片识别，图库资料收集等。

# 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，吸取已有辅导平台的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合学生线上学习模式的产品。

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用户活跃和大量同步迸发的软件支持。

学生代表：有较多线上学习经历的学生代表，帮助分析学生群体的需求和消费心理。

家长代表：有较多利用线上平台对孩子进行过辅导的经验的家长，有使用线上辅导平台的需求和期望。

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。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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线上学习平台的吸引力 |
| R2 | 家长参与度不高 | 家长对线上学习平台的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 |
| R3 | 无法确定有没有足够的复习资料和真题的收集 | 好多学校、机构对于复习资料进行严密保管，不会外放最新的资料，以及难以确认所搜集到的资料是正确的，准确的。 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 |
| R5 | 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 |

# 风险分析