大学生家教平台 产品构思

# 问题描述

现在有大量的大学在校学生都从事家教和兼职的活动，主要的问题包括：

a) 现在的市场鱼龙混杂，在校大学生缺乏社会经验，很容易上当受骗；

b) 现在很多App功能过于复杂，而且很多是对家教用处不大的功能；

c) 很多App需要付钱才可以使用，而且平台需要收取中介费；

d) 学生很难找到自己当老师的机会，而且不容易受到相信；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供享受便利、贴心、的家教平台，使大学生活变得更安全、快捷；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于大学在校生；
  + 利用平台增加访问量，提供一些广告栏目获取收益；
  + 通过上传一些稀有的学习资料，收取少量的费用；
  + 对每笔订单进行安全保障，使用户完全可以放心使用；

**商业模式**

* 资料、资源收费；
* APP用户流量，发布广告收费；

# 用户分析

本APP主要服务在校大学生：

* + 愿望：快速、便捷、安全找到兼职，并且发布兼职；
  + 消费观念：尽可能实现免费；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但是对于自己有用的资源也可以花少量的钱去购买；
  + 优势：对于只寻求发布和获取兼职信息的用户可以完全免费，只有部分学习资源和广告需要提供资金；

# 技术分析

采用的技术架构

前端技术主要采用Bootstrap、ionic、Angular，后端技术采用NodeJS的express框架，可免费快速完成开发；

平台

计划采用阿里云的ECS云服务器作为服务器，CentOS操作系统LAMP架构，，在校大学生，一年114.5（价格不贵）；

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

产品开发时在聊天功能上遇到了困难，因为采用轮询请求过于耗费服务器资源。

# 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，吸取已有家教APP的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合大学生模式的产品。

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交易量及灵活变化的商品展示的支持。以及对产品后期的维护。

资金

产品验证阶段需要资金购买服务器。完成产品验证后，需要资金集中快速完成在大学校园的宣传推广；

设备

4-5台电脑；

设施

足够的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 对新的APP安全性以及其他因素 | 商业风险 |
| R2 | APP流量不高 | 流量不高没有足够的广告商进行投入，或者广告价格不高，长时间无法回本 | 资金风险 |
| 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 |
|  | 功能不够完善 | 对需求不明确，不完整 | 业务风险 |
|  | App开发的进度缓慢 | 因客观因素导致实施时间推后 | 实施风险 |
|  | 用户信息泄漏 | 由于权限设置不到位 | 安全风险 |