飞掠网 产品构思

# 问题描述

1. 某市大量在民众（至少20万以上）每天都有足够的闲暇时间；而他们的主要休闲时间是看小视频，聊天，存在主要的问题包括：
   1. 各类喜爱飞机人士，和飞机专业相关知识人士没有相关信息可以查看（提供飞机百科）；
   2. 市场上的一般都是汽车，喜欢飞机的资讯的也大有人在；
   3. 飞机的周边相关产品不发达；
2. 对目前的新闻来说，对于飞机越来越重要的工具来说，飞机新闻，比如飞机启程信息，是否遇到事故，飞机晚点，这些都没有主要消息板块来提供相关每日新闻

3.针对现在社会飞机作为交通工具广泛使用，对飞机的航班没有专门的销售平台。

4.目前网上知识主要是流量变现，没有其他销售途径；

5.目前学生已逐渐习惯浏览知识板块网站等享受到了快速相关知识带来的便利，具备对知识充足的兴趣；但这些成熟知识浏览服务尚存在如下不足：

* 1. 没有周边可以售卖；
  2. 没有对飞机的爱好群体强针对性；
  3. 本地化和用户群体针对性不够，未对浏览人群（收入,年龄等,）分类,已提供推荐；

# 产品愿景和商业机会

1. **产品定位**

为各类喜爱飞机人士和从事飞机专业相关知识人士提供享受便利、多元、丰富的在线APP服务，使爱好飞机的人士能够随时随地获取想要的信息、受到便利服务。未来将会便利人们的有关飞机出行的生活，提供飞机行程表，以及飞机是否晚点等相关信息。

**二．商业机会：**

* + 用户群主要定位于爱好飞机、从事飞机相关行业和使用飞机作为主要交通工具的人群，货源主要定位于飞机相关知识、书籍、百科、报道新闻、以及未来与航空公司的合作。用户群体和货源规模都足够大；
  + 利用APP的优势，可以让用户方便的获取自己喜欢的知识和交通便利
  + 利用打赏功能、广告合作可以为APP赚取相关利益
  + APP的未来可以有很多的前景，如开放社区，飞机票的预约，推荐系统，搜索飞机知识。
  + 目前还没有相关的产品，产品前景广阔。

**三．商业模式：**

* 打赏功能（社区文章加精，用户给喜爱的知识或文章打赏）；
* VIP功能（发送社区文章可以暂时置顶等）；
* 投放广告及商品推荐竞价排名（如售卖飞机模型，飞机杂志）；
* 未来与航空公司相关合作。

# 用户分析

本软件主要服务用户：

* 成年飞机及飞行模具爱好者
* 愿望：有一个专业的app，能了解关于飞机及飞行模具的相关知识及最新消息，并且可以便利省时的购买自己喜欢的产品
* 消费观念：愿意为自己的爱好买单
* 经济能力：经济一般已独立，经济水平较高
* 操作难度：app简单易上手，无难度
* 对飞机玩具感兴趣的孩子
* 愿望：喜欢并想购买相关玩具，了解知识，培养兴趣爱好
* 经济能力：家长愿意为了培养孩子的兴趣爱好买单
* 操作难度：app简单易上手，无难度

优势：可提供针对不同年龄段的专业的相关知识讲解，不管是培养孩子的兴趣，还是成年人，都有对应的区域，并提供购买平台，方便快捷

# 技术分析

采用的技术架构

采用react-native和nodejs混合开发的模式开发基于android的性能稳定的混合型app,前端采用react-native框架,后端技术依靠nodejs.支持,通过接口对接实现服务。以基于互联网的WEB应用方式提供服务，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件，用户可以使用app的免费体验，销售渠道板块付费服务（航班机票、周边购买），浏览则是免费，用户可以购买vip得到相应购买折扣；

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

推荐系统的数据收集，面向市场时的冷启动；产品设计上重点考虑如何符合广大社会群体特征提供快速信息资讯获取，及时航班消息变动，同时支持灵活的周边商品推荐，比如节日、重要事件等；

# 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，吸取已有新闻类产品的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合扩宽对爱好飞机知识人士的产品。

**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。

**用户代表**：爱好飞机以及喜好飞机知识的用户代表，帮助分析用户群体的消费特征和喜好的知识特征；

**商家代表**：主要经营飞机模型的商家，帮助分析商家需求、期望等；

**网站代表**：具有搜集信息功能的网站，帮助搜集和获取飞机相关新闻和百科，为用户提供第一时间的新闻消息。

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；

设备

一台本地PC服务器；

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** |
| R1 | 前期推广困难 | 较小众，用户数量相对较少 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对app信任度不够，缺乏配合意愿 |
| R3 | 开发团队构建 | 项目模型需进一步完善，明确需要的人员 |
| R4 | 资金 | 需引入投资，确保产品的开发，推广 |

# 收益分析

|  |  |
| --- | --- |
| **编号** | **收益来源** |
| R1 | 对商户收入收取一定比例的佣金 |
| R2 | 付费课程收入 |
| R3 | 提供Vip服务获取的收入 |
| R4 | 投放广告，与航空公司合作，引入投资 |