# 商业需求文档

# 市场情况

### 1.1 用户分析

**1.1.1 用户模型**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 用户分类 | 用户痛点 | 使用场景 | App使用门槛 | 付费习惯 |
| 1 | 学生 | 上课时老师讲得太快，需要拍照，记笔记，对图片进行分类管理 | 课堂上 | 极佳，对于下载安装注册等操作，没有障碍 | 学生大都没有收入来源，不太能接受付费 |
| 2 | 对图片质量要求较高的用户（主要是年轻人女性） | 希望图片更漂亮，需要美颜，添加特效 | 分享图片之前 | 极佳，对于下载安装注册等操作，没有障碍 | 不愿意付费 |
| 3 | 热爱旅游的用户 | 会拍摄很多旅游照片，但不希望占内存 | 保存大量图片 | 一般，如果是年轻人则没有障碍，但对于年纪较大的用户，注册登录要极致简单。 | 对于年轻人，如果功能好愿意付费，但年纪较大的用户不愿意付费 |
| 4 | 领导层 | 照片涉及商业秘密，需要加密或设置私人空间 | 图片加密 | 极佳，对于下载安装注册等操作，没有障碍 | 功能好愿意付费 |

**1.1.2 抽样调查**

1. 定量调查
2. 定性调查

## 1.2市场分析

1. 市场份额：目前至少有3亿女性手机用户
2. 竞争程度：同类竞品--相册管家，拥有800W+用户，占不到3%的市场
3. 预期份额：1亿+用户，大概占30%的市场

## 1.3竞品分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 产品名 | 参数 |  |
| 1 | 相册管家 | 用户数 | 800W+ |
| 团队融资情况 |  |
| 核心竞争力 | 使用简便 |
| 商业模式 | 基础免费 |
| 变现情况 |  |
| 2 | Cymera | 用户数 | 不到10W |
| 团队融资情况 |  |
| 核心竞争力 | 设计和体验 |
| 商业模式 | 基础服务免费 |
| 变现情况 |  |

# 商业模式

1. 基础功能免费
2. 增值服务收费
3. 对核心用户展开的运营：精准广告投放、大数据
4. 二期后加入广告栏板，增加收益

# 资源情况

1. 所需时间：一期功能两个月开发完成
2. 人力资源：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 开发 | | |
| 序号 | 职位 | 人数 |
| 1 | Android开发 | 5 |
| 2 | 专业UI | 1 |
| 3 | 测试 | 1 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 运营推广 | | |
| 序号 | 职位 | 人数 |
| 1 | 线上运营 | 2 |
| 2 | 线下运营 | 5 |

1. 预算：50W
2. 回报

用户数

上线后6个月目标是100W+

收入

上线6个月付费用户2000人

年费收入20w

# 产品大体设计

1）设计目标：

一期开发App

二期开发网页版

三期做PC端应用

2）主要功能

图片分类

照片加密

美颜

备份

分享