Starpick 项目前期调研

by 刘博 2018/3/24

相关产品与发展综述

我们想要开发的产品是 Starpick, 提供明星街拍同款相关信息, 属于一款细分兴趣领域的 O2O 应用。

近年来随着移动互联网的发展,O2O(在线上获取信息,完成支付,再到线下去消费体验) 已经成为我们生活方式的一部分。

而相关的服务与平台也是层出不穷,从淘宝京东等老牌综合类电商平台,到更细化的生活服务(外卖,鲜果等), 更别提各种小型的兴趣垂直类领域(音乐,健身等)。近两年,相关的平台重心,也从早期的单纯网络营销,慢慢 的转向社区打造与内容运营。用内容与社区留住消费者,从重量变为重质。

具体的实例有很多,比如各类微信公众号和微信小程序,比如淘宝花重金聘请老年淘宝体验师等,都能体现出这种转变。

值得关注的竞争产品(3~5个),及其竞争优势

• 综合类垂直社区, 比如: 小红书, 什么值得买

优势:内容质量高,用户参与度高,粘性大

• 主打相关内容的微信公众号, 淘宝相关资讯页面

优势:依附于大平台,资源众多,比如推广传播等

• 其他小众平台或综合资讯网站,如大花猫同款

优势:直接和商家合作导流,有良好的盈利模式

• 微博, Twitter, Instagram 等社交平台的讨论

优势: 有广泛的用户基础和强大的传播能力

相关产品的市场 (客户) 定位

主要分为两大方向:

- 1. 直接和商家合作,提供直达商品链接,该类产品以服务商家为主,偏向传统的广告营销,面对对象为潜在的 该类产品消费者
- 2. 以运营平台和内容为主,增强用户粘性,这类产品客户定位面十分广泛,只要以内容感兴趣的用户都是其目标对象。

某个产品的典型业务实现的过程,核心界面

- 小红书: 以综合信息为主, 比如评测, 教程等
 - 1. 展示页:

图片流式展示,以图片为主,辅以简单标题,作者和点赞数信息



2. 详情页:

图片 + 文字介绍 + 留言 + 功能选项



• 什么值得买:

1. 主页:



1975年成立于西班牙的ZARA,隶属于Inditex集团,是其旗下销量最好的主力品牌。整体定位中端,致力于以中低端的价位让消费者享受中高端的品牌设计。ZARA扶建的推新速度和时刻紧跟潮流的设计,使其备受青年人群喜爱,成为全球最受欢迎的快销时尚品牌。这款ZARA 0069 3407800 男士怡好龙,由100%美利奴羊毛制成,柔软舒适、保暖性也不错。V领设计,休闲百搭。纯色基本款

天猫ZARA官方旗舰店原价299元,26日0点特价至149元 包邮,做到好价,喜欢可提前加入购物车~ 好价文章不够看,就来**天猫好券快报**专区吧,让隐藏券

直达链接

式,单穿叠穿都不错。

値0 ★3 ≪3分享 ■0

• 影觅:

详情页:

图片+商品信息+文字介绍+功能选项



可能存在的新机遇

- 1. 大数据,能根据我们的兴趣和浏览记录构建用户画像,推荐我们喜欢的东西,这项技术目前已经仍处于高速发展期,并且和人工智能也有很多应用的结合。
- 2. 实时渲染交互技术,最近的 GDC 大会上,实时渲染合成的数字人类 Siren 已经展示了这种技术的实现可能, 也许在几年后,这种技术便能变革我们的 O2O 体验。

比如,以本项目为例,现在只能查看高清图片来想象商品的细节,利用该技术,也许可以 AR, VR 的方式,体验和摆弄心仪的产品,甚至一键试穿试用到足以乱真的自身的虚拟人物上。