农作物种植销售 产品构思

**问题描述**

1. 一到耕种的季节农民不知道该种植什么样的农作物来达到最大的利润
2. 有的地区尤其是偏远的地区经常产生物品滞销的现象
3. 好多商家没有更好的或者更便宜的进货源

**产品愿景和商业机会**

**定位**：为广大农民朋友提供便利的电子商务平台，为商家提供更加实惠的资源

**商业机会**：

* 农民仍是我国最多的人口，人们的饮食起居也大部分来自农民，人们也都需要从商家购买物品。消费群体和规模都足够大
* 利用第一手资源给商家性价比最高的农产品
* 利用数据预测为农民提供最合理的种植作物

**商业模式**

物品差价

提供给农民和商家的信息

**用户分析**

本平台商务网站主要服务两类用户：

* 种植农作物的农民

愿望：解决盲目的跟风，或者不知种植什么农作物

计算机能力：不能利用大数据分析

* 需要性价比高的农作物的商家

愿望：解决不知道哪里有性价比高的货源

计算机能力：一般能有很好的获取信息的渠道

**技术分析**

**采用的技术架构**

基于机器学习数据分析提供的信息。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

**平台**

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（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

大量数据的采集，农民所在地的气候土壤等复杂因素。

**资源需求估计**

**人员**

我们组的三个成员：不断学习更新完善架构

农民代表：各地有丰富经验的农民，可以根据他们当地适宜种植的农作物提出建设性建议

商家代表：主要销售农作物的商家，不仅可以从他们那得到大量的数据，还可以得到基本的价格

**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 | 类型 |
| R1 | 不能在农民间很好的推广 | 农民使用网络不太频繁，不敢轻易相信新的事物 | 用户风险 |
| R2 | 不能在商家间很好的推广 | 农民使用的少，相应的不会再广大商户间被认知 | 用户风险 |
| R3 | 无法获得足够的推广费用 | 产品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 |
| R4 | 品类不齐全 | 农作物种类繁多，有些特殊地方只能种植特殊的农作物，不能全面的给出建议 | 流程风险 |

**收益分析**