产品构思

## 商品描述

1. 独自生活的年轻人一大部分年轻人不会做饭，或不愿意做饭，他们主要由外卖、外出吃饭等解决温饱问题，存在的主要问题包括：
   1. 外卖店家商品质量不能保证，食品卫生让人担忧；
   2. 外卖等餐与外出就餐的等待时间不可控；
   3. 外卖与饭店中的菜品选择范围小，不能满足自己决定菜品的需求；
2. 岗位与人才的悬殊差距使得社会上出现很多待就业人员，其中不乏会做饭且拥有厨师证的人才，实体餐厅无法提供如此多的职位，所以很难解决这方面人才就业的问题；
3. 部分下岗或有意向寻找兼职的拥有做饭这一技能的人员，因存在时间、年龄等方面的限制，无法应聘实体店职务，只能持续待业；

## 产品远景和行业机会

**定位**

为不会做饭或苦于做饭的人提供享受在家中吃到家里做的饭的平台，使其饭菜质量、样式更合心意，生活质量得以提高。

**商业机会**

* 用户群主要定位于城市中有一定经历能力的上班族、家庭，提供服务的群体主要定位于无法在实体饭店找到合适职位但拥有合格做饭技术的全职或兼职人群。消费群体和服务群体的数量都足够大；
* 菜品自备，自主指定想要吃到的菜品，食材更安全、健康；
* 利用地理优势，可以在最快时间内被接单，在指定地点、指定时间品尝到所需菜品；

**商业模式**

每个订单中抽取一定比例的费用

## 用户分析

本app的主要服务两类用户：

* 不会做饭或苦于做饭并且有一定经济基础的人或家庭（简称下单者）
* 愿望：在家中吃到安全健康的家庭菜肴，
* 消费观念：注重消费品质，寻找更加健康安全的生活质量；
* 经济能力：有能力在保持最低生活质量的基础上提高生活质量，且有意向追求更高质量的生活；
* 做饭技术：基本不会做饭，或苦于做饭，对做饭有抵触情绪；
* 其他：有较多的本上门服务的经验，或接受上门服务这一理念，愿意用金钱解决对于做饭这件事情所产生的问题；
* 有做饭技能但没有机会得到正式工作的人群（简称接单者）
* 痛处：岗位与人才数量上的极大不平衡，年龄、时间上的限制，使得这一批人无法利用自己已有的技能实现自己的价值；
* 优势：时间地点不受限，可自己调控空闲时间

## 技术分析

采用的技术架构

以基于互联网的APP应用方式提供服务。前端技术主要采用Ionic,Ajax，后端技术采用nodejs,express框架，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

开发技术难点：下单者和抢单者之间建立的链接；产品设计上重点考虑怎样保证用户的安全和利益，简单明了，容易上手。

## 资源技术估计

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合“约饭app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。

下单者代表：不会做饭或没有意愿做饭的家庭或个人，帮助分析需求；

抢单者代表：有作厨师的基本资质，并愿意利用该资质为他人上门服务，帮助分析抢单者需求与认证条件；

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 | 消费者认可度不高 | 消费者的安全性无法得到足够保证 | 商业风险 |
| R2 | 服务者参与度不高 | 服务者对上门服务这一领域认可度不高 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组件技术团队 | 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 |