产品构思

# 问题描述

1.当代社会家庭在过节的时候会招待客人，但又不会做饭，而他们主要选择的是在饭店解决，存在的问题是：

a)饭店里的饭菜不太干净卫生，食品安全没有保证；

b)缺少了家庭氛围，少了些过节的气氛；

c)有时候会订不上满意的合适的饭菜；

d) 家里有菜，但是没有时间做，在外边吃又太浪费；

2.有很多下岗厨师或者做菜很好的人都只能局限于自己家里，做菜的手艺没有得到良好的施展，资源浪费。

3.当代年轻人还是比较信赖上门服务，既简单又方便，带来了很多的便捷.

4.没有时间给家里的父母孩子做饭的中年轻人。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为社会家庭提供便利、贴心实惠的“上门厨师”服务，让自己的生活变得更加健康，更加便利、多彩。

**商业机会：**

* + 用户群主要有两种，一是不会做饭的单身或者做饭不好吃的家庭；二是会做菜的厨师或者对菜很有研究的业余人员。需求量会比较大。
  + 利用自己家的菜可以做出饭店的味道，既健康又卫生。
  + 利用同城优势，可以迅速找到自己想要的厨师。

**商业模式**

* 从用户订单中赚取提成

# 用户分析

这款app分为两种用户：

* 被服务者（下单者）：
  + 愿望：吃到可口的饭菜，省时省力；
  + 消费观念：以合适的价钱来满足自己的需求；
  + 经济能力：在自己没有时间和精力时，可以接受服务消费；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑的普及度也相当高；
  + 其它：在家没有时间陪伴老人，而老人又不方便做菜便可以消费；
* 某小商品市场中的商家（简称商家）。
  + 痛处：在家里没有事情可以做，浪费劳动力；
  + 愿望：可以通过几个小时的时间赚取不错的钱；

# 技术分析

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。

# 资源需求估计

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“上门厨师”的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：不太会做饭，或者没有时间做饭的家庭或者个人，帮助分析需求。

抢单者代表：会做饭，或者有厨师资格证的，帮助分析抢单者的认证信息和需求。

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 | 不够足够相信上门厨师的安全性保证 | 安全风险 |
| R2 | “厨师”参与度不高 | “厨师”对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 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 |