**宠爱有+ 产品构思**

**问题描述**

1.某市有大量养宠物的人，而这些人经常需要去到外地出差，把宠物留在家里的话宠物得不到好的照顾，而宠物寄养店很多，但是宠物寄养店存在如下问题：

a) 宠物寄养店水平参差不齐，有些店的工作人员会虐待宠物，而这就是主人比较担心的。

b)宠物寄养店分布在市内各个地方，要挑选一家好的店，需要花费一定的往返路途时间，不够便利。

c)这些宠物寄养店有的服务好且价格合理，有的价格高昂且服务不周，宠物主人可能会“踩雷”碰上不好的店。

2.经常有爱心的人想要收养宠物，但是他们想要挑选自己喜欢的宠物来收养，挑选与自己投缘的宠物需要看很多宠物收容所，花费很多往返时间，不够便利。

3.宠物主人之间经常有很多话题可聊，但是只能在自己有限的朋友圈内分享看法，如果有一个网络平台，专门供宠物主人交流，会非常好。

**产品愿景和商业机会**

**定位**：为宠物主人提供便利、实惠的挑选宠物寄养店的平台，平台上可以根据定位显示本地所有的线下宠物寄养店，查看店铺评分，顾客评价、价格等，使选店更加便捷；平台上还有本地流浪宠物收容所的等待收养的宠物的信息，便于爱心人士足不出户挑选要收养的宠物；平台还有社交圈，宠物主人能在平台分享自己的爱宠，还有可能让自己的爱宠成为小网红。

**商业机会**：

1）用户群主要定位于宠物主人，当代社会经常要面临出差，宠物无人照顾选择寄养店时，希望选到评价高、服务好、价格实惠的店。

2）用户想要寄养宠物，但是线下一家一家挑选的话浪费时间，如果有平台的话可以直接看到每家店的评价，更加便利，且平台可以提供上门取宠物的服务，节省用户时间。

3）用户在平台分享自己的爱宠可能会受到更多的关注，造出新的“网红”，为平台增加流量。

**商业模式**：店家入驻平台收取费用；

广告费用；

**用户分析**

本平台主要服务三类用户：

1. 已经有宠物的用户：

愿望：能找到可信赖的宠物寄养的店家，越便捷越好；

消费观念：找到理想价格又服务可靠的商家；

经济能力：受众范围较大，所以经济能力也不济相同。

计算机能力：熟练使用上网和网络查询功能，手机、网络普及程度高。

其他：不同用户有较多的不同的需求，例如：有的用户只需保持宠物正常食宿即可，有的用户要求对宠物进行一些护理；

1. 想要收养流浪宠物的用户：

愿望：能够找到正规可靠的可收养宠物的地方，越便捷省力越好；

计算机能力：熟练使用上网和网络查询功能，手机、网络普及程度高。

1. 收养流浪动物和可寄养宠物的店家：

痛处：传统的宠物店和宠物收养中心渠道已经饱和、竞争激烈，并且很难拓展新的用户。

计算机能力：一般，不熟悉互联网和电子商务，不利于增加经营渠道和受众用户范围。

优势：丰富的店铺经营经验，拥有成熟的服务体系，可以提供优质可靠的服务，为宠物，用户，流浪宠物提供保证。

**技术分析**

采用的技术架构

以安卓移动端为基础的手机APP应用方式提供服务。主要采用Android Studio进行开发，用MVC架构构建APP，采用Glide、[SmartRefreshLayout](https://link.jianshu.com/?t=https%3A%2F%2Fgithub.com%2Fscwang90%2FSmartRefreshLayout)等第三方框架。服务器端使用Spring、Hibernate框架，可免费快速完成开发。

平台

初步计划采用性能强大、安全的百度智能云平台，初期可选择校园优惠套餐，价格优惠。后期可根据业务情况选择按需计费或包年包月，持续稳定。

软硬件 网络支持

集成环信即时通讯提供技术支持，前期免费使用，后期根据业务量选择版本。

技术难点

技术难点主要是根据客户的日常使用和浏览记录，分析用户行为，生成个性化推荐，同时灵活精准的进行广告的推送。

**资源需求估计**

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有宠物收养寄养APP的成熟经验，结合用户特征和宠物特征，设计出方便宠物爱好者的APP。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保能承载更多用户使用，方便用户寄养收养宠物。

宠物爱好者：有较多出差经历，没空照顾宠物的人，帮助分析他们的实际需求；

宠物店代表：可以寄养宠物，为客户的宠物提供服务，帮助分析商家需求、期望等；

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 | 用户使用度不高 | 没有引起用户的关注，不满足用户的使用需求 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对宠物电商平台的了解不够、信心不足 | 用户风险 |
| R3 | 无法完成及时准确的上门服务 | 宠物运输比物品运输存在更大风险与困难 | 流程风险 |
| R4 | 无法百分之百确定领养用户是否遵守合同 | 领养宠物的用户签订合同，但依然不能百分之百保证宠物时刻安全，不能保证主人会照顾好它们 | 用户风险 |
| R5 | 用户与商家的纠纷难以解决 | 没有健全的保障机制处理纠纷问题 | 流程风险 |
| R6 | 商家情况与信用的验证 | 不能保证商家的信息全都是真实准确的 | 用户风险 |
| R7 | 人员能力有限 | 无法快速组建强壮的技术团队 | 人员风险 |
| R8 | 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 |

**收益分析**

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1.折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；

2.项目长周期设为5年；

3.首年成本为上面资源分析中的成本加30万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年40万；

4.收益假设第一年为40万，第2年为70万，第3年为100万，第4年为150万，第5年为200万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 700000 | 400000 | 400000 | 400000 | 400000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 637000 | 332000 | 300000 | 272000 | 248000 | 1789000 |
| 累计成本 | 637000 | 969000 | 1269000 | 1541000 | 1789000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 400000 | 700000 | 1000000 | 1500000 | 2000000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 364000 | 581000 | 750000 | 1020000 | 1240000 | 3955000 |
| 累计收益 | 364000 | 945000 | 1695000 | 2715000 | 3955000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -273000 | 249000 | 450000 | 748000 | 992000 | 2166000 |
| 累计收益-累计成本 | -273000 | -24000 | 426000 | 1174000 | 2166000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 2166000 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 221% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |