1. 问题描述
2. 传统的沟通方法中，老师和家长的交流并不是十分完善，有很多的问题。
3. 家长可能没有办法参加家长会
4. 家长和老师的沟通中有学生作为通道，部分学生会出现隐瞒遗漏的问题。
5. 现阶段家长的工作十分繁忙，没有办法长时间陪伴孩子学习。
6. 家长没有时间陪孩子抽查单词，背诵课文
7. 家长没有办法指导孩子写作业
8. 部分家长对学生的学习状况并不能作出很好的判断
9. 家长的文化水平低
10. 家长不知道孩子的作业情况。
11. 产品定位

定位是基于微信，帮助小学的老师和家长对于孩子的学习情况进行监督和了解的一个小程序

机会：

这个小程序针对小学的学生和学生家长群体，有稳定的使用人群。

开发人员可以同师大的学生练习，优化程序的质量和稳定性。

小程序无需下载，可以直接在微信上使用，方便快捷。

商业模式：

通过师范类学校推广，既可以减轻初次上任老师的负担，也可以推广小程序。

1. 用户分析

该小程序服务于两类人员：

小学老师：

愿望：尽可能多的掌握孩子们的学习进度和状况，加强与家长的联络和沟通，便捷发布通知。

消费观念，物美价廉，实用至上

经济能力：独立经济能力，最好可以与中小学校方合作，使用推广。

能力：熟练使用微信。

家长：

痛处：对孩子的学习进度关心但是没有了解途径。

能力：微信使用没有问题。

1. 技术分析

采用技术框架

平台

软硬件网络支持

技术难点

Spring，hibernate。

1. 资源需求估计

人员

项目开发人员

有教学经验的老师协助

资金

前期无资金投入

设备

无

设施

无

1. 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 事件描述 | 根本原因 | 类型 |
| R1 | 开发中犹豫技术不足，导致开发过程困难 | 技术水平不够 | 人员风险 |
| R2 | 老师对于小程序并不愿意接受 | 功能不够实用 | 商业风险 |
| R3 | 家长对于小程序不愿意接受 | 对产品没有信心 | 推广风险 |

八、收益分析