Web工程项目建议书

1. Introduction
2. Gathering Background Information
3. Components of a Proposal
4. The Executive Summary
5. The Statement of Need
6. The Project Description

项目的功能描述：

让用户不断的发现新的图片，并未用户提供在线的收藏和分享视觉艺术图片的服务

1. 人和信息的关系：

图片是一种信息的载体通过这个信息的载体给用户全新的视觉享受。用户通过关注欣赏的设计师或有独到眼光的人来获得自己欣赏的图片。同时对不同的方面进行分类，包括UI设计，服装，日常等。

　　2.展示方式：大家熟知的瀑布流。这种方式真是很好的解决的图片信息的展示问题，对于各种大小的屏幕自动适应的方式，有人称之为将手机上的展示方式直接移植到Web上，相信这种展示方式会被很多网站所借鉴。同时应用在微博和微信上对用户所关注的方面进行分类别的推送，从而达到可以在日常社交的同时欣赏自己喜欢的图片，同时也可以以最方便的方式分享给好友们。

　　3.信息的有序组织：每个人将图片整理至Board的过程其实是一种将信息有序化的过程，这种过程直接在传播中完成，这种由用户重新组织的兴趣内容组将很有价值，也会吸引更多人的关注。通过这种相互协作的方式来促进网站的进一步发展，为用户提供符合大众的优秀作品。

　目前大家普遍比较认同的方式就是和电子商务相结合的方式，不过在我看来，只要通过一种方式能够逐渐沉淀用户的兴趣，这种商业价值可能会有多种的回报方式。比如基于兴趣的广告。

　　好吧，每次介绍国外一个颇受关注的模式，总会列出国内的列表，当然上面只是个不完全列表，实际应该更多，并且最近应该也还会有不少会出来。大家 看了上面的介绍会发现其实有一些只是形式象而已(当然也有一些诚心拷贝)，大家都在学习瀑布流的展示方式，当然借鉴模式去发现自己的方式也是可以的，但是 千万不要在模仿中迷失了自己。

　　六、问题与挑战

　　国内目前类似的服务也越来越多了，除了上面的信息关注机制和展示方式以外，如果这些只是表面的形式，那这些Pinterest服务谁能胜出比拼的应该是什么呢?个人列出一些觉得比较重要的点：

　　1.如何吸引核心用户群(UGC用户)

　　本质上还是一个UGC的网站，这种形式固然可以吸引用户来，但是从站外贡献内容的还是极少的比例，如何建立这种分享驱动力并且构建合适的激励机制是需要考虑的。

　　2.分享图片、发现图片本身不是需求，用户想要得到什么?

　　个人觉得还是如何解决后续用户的需求的问题，除了发现图片和视频，用户后续的需求是什么需要去考虑。

　　3.商业模式

　　如何将用户的需求和商业模式很好的结合，网站在建立初期不建议加入广告，这样会让用户非常的反感。建议通过开始一些对于图片设计的教程，以低收费的形式来吸引用户，这样可以在扩大人群的基础上来实现盈利。在用户基数比较大时，引入广告，实行会员收费制度，来提高用户体验。

　　七、小结

　网站的建设过程中确实给我们带来了很多有价值的启发，比如对于图片信息的展示，未来会是个读图时代，因为图片能够承载的信息更多。但是纯粹的展示方式还不能够[支撑](http://cpro.baidu.com/cpro/ui/uijs.php?app_id=0&c=news&cf=1001&ch=0&di=128&fv=17&is_app=0&jk=202163ca01c4ac50&k=%D6%A7%B3%C5&k0=%D6%A7%B3%C5&kdi0=0&luki=2&n=10&p=baidu&q=67051059_cpr&rb=0&rs=1&seller_id=1&sid=50acc401ca632120&ssp2=1&stid=0&t=tpclicked3_hc&tu=u1740074&u=http%3A%2F%2Fwww%2Eeducity%2Ecn%2Fjianzhan%2F393897%2Ehtml&urlid=0)一种[商业模式](http://cpro.baidu.com/cpro/ui/uijs.php?app_id=0&c=news&cf=1001&ch=0&di=128&fv=17&is_app=0&jk=202163ca01c4ac50&k=%C9%CC%D2%B5%C4%A3%CA%BD&k0=%C9%CC%D2%B5%C4%A3%CA%BD&kdi0=0&luki=4&n=10&p=baidu&q=67051059_cpr&rb=0&rs=1&seller_id=1&sid=50acc401ca632120&ssp2=1&stid=0&t=tpclicked3_hc&tu=u1740074&u=http%3A%2F%2Fwww%2Eeducity%2Ecn%2Fjianzhan%2F393897%2Ehtml&urlid=0)，还是需要专心思考，用户是谁，除了展示效果以外，为用户提供的价值是什么，当然也要考虑可能的实现价值回报的方式。

1. The Budget

①、网站设计的投入，网站的起步阶段由几个合伙人一同完成，不太需要现金的投入，当网站上线后需要进行后台的维护，需要一部分费用。

②、网站最为流媒体需要带宽和服务器，前期由于用户规模比较小，可以使用阿里云等云服务来实现，在后期为保护用户账号安全建议购买相应的服务器设备，来提高用户体验

③、网站为图片网站，所有需要前期投入资金来吸引一些有名的摄影师，设计师来加入本网站，前期可以利用他们的粉丝来吸引用户。

④、在社交网络如微博、微信、qq的宣传投入。通过宣传来吸引用户注册成为网站的一员。

1. Organizational Information
2. Letter Proposal
3. Conclusion