# 可能碰到的问题

## 你是怎么看待创业的？

## 创业的

# 讨论内容

在投资过程中，什么时候是不需要继续投资，什么时候能够收回成本，什么时候需要追加投资，钱是分批次的

项目的市场前景在什么地方，在应用的广度上如何发展，在技术的深度上如何发展

市场定位，面向的人群。也许我们可以用在家庭，健身房，医院，在内容和定位上面需要做哪些改动

产品会不会像跳舞机一样（深度方面的发展）

我们产品需要解决的问题是有想法使得自己更健康的人群，怎么让这个人群中特别懒的人也能够坚持进行锻炼

怎么让用户不产生买了之后就是一种浪费，后悔的感觉，更多，更丰富的场景

为什么要选择这个项目进行健身，而不是其他的方式，如何看待这种问题。项目的人口比例可能比较少，但是基数大，我们的成本不高，大多数人能够

我们项目的优势方向，主打方向：

怎么样让我们的产品能够适用更多的人群（针对主打方向）

针对的人群不仅是爱好自行车的人群，也许也有不爱好的人群，我们怎么样通过我们的方式来让他们喜欢上骑车子

对于社会底层的人，让他们购买一个这样的产品还算是奢侈品了，让他们去购买是比较困难的，不过可以争取，而且说这个问题的时候措辞要好点

投资的准备使用计划

了解一下爱好骑车的人的数量

高端的需要一定的投入开发，低端的可以使用一般的车改改。最廉价，最普通的方式

周期问题