大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1. 我国在校大学生（至少100万以上）每天有很多的快递，或其他物品需要从外面取回，包括日用品、礼品、学习用品，快递等；而他们的主要取回途径是自己去校内或校附近的小商店、超市，快递点等，存在主要的问题包括：
   1. 需要自己在商店选取；
   2. 需要花费一定的往返路途时间，缺乏便利性；
   3. 需要花费一定的时间等待；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供享受便利、贴心、实惠的代取物品服务，使宝贵的大学生活变得更加多采、时尚；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位大学学校在校生。用户群体足够大；
  + 大学生空闲时间较多，很多人需要一份兼职的方便的工作；

**商业模式**

* 发单人发布悬赏金的抽成；
* 广告商发布广告；

# 用户分析

本电子商务网站主要服务两类用户：

* 发布悬赏的在校大学生。
  + 愿望：足不出户就能收到快递等物品；
  + 消费观念：用较低的价格做自己不想做但必须做的事
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格低的跑路费；
* 接收悬赏的在校大学生
  + 优势：有时间就可以，

# 技术分析

采用的技术架构

以基于Android应用APP方式提供服务。

平台

初步计划采用阿里的云服务平台支撑应用软件。

技术难点

产品设计上重点考虑如何符合学生群体特征提供快速商品定位，同时支持灵活的商品推荐，比如节日、重要事件等；如何提高用户粘性。

# 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，吸取已有电商网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合大学生的产品。

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，进行线下推广。

设备

阿里云服务器

设施

无

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 学生认可度不高 | 没有足够区别于已有电商服务的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 接悬赏人参与度不高 | 悬赏金额较少，不愿意东奔西走 | 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 |

# 收益分析