**产品构思**

# 问题描述

1、某市大量中年人群常常因为其他原因不能及时接送孩子上下学，有着巨大的代替接送孩子需求，

存在的主要问题包括：

a)上班时间往往和孩子上学时间冲突，只能调班或者提前将孩子送到学校，影响正常工作安排和孩子休息；

b)家中老人行动不便，接送孩子有困难；

c)某市拥有便利的交通网，和完备的城市监控设施，有驾驶经验丰富的车主和需要代接送孩子的家长，但是缺少交接的中介。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为广大家中有低龄儿童的中年人群提供方便安全的代接送孩子上下学的服务，使得早晨中午等集中上下班、上下学时间不再匆忙。

**商业机会：**

* 用户群主要定位于某市中年人群，尤其是家中不只一个孩子的家庭。代替接送孩子的车主具有丰富的驾驶经验和责任感，保证孩子的人身安全。消费群体足和服务群体足够大；
* 利用城市便利的交通网，和完备的监控定位设施，保证孩子的人身安全；
* 提供拼车服务，享受更加优惠的价格；

**商业模式：**

* 推广信息及商品推荐竞价排名；
* 服务平台；

# 用户分析

本应用程序主要服务两类群体：

* 家有孩子的中年群体。
* 愿望：能安全把孩子送到学校，或者接回家中；
* 消费观念：价格优惠；
* 经济能力:有稳定的收入，可以接受长期代接送孩子的业务，有消费需求但是不冲动消费；
* 其他：较为看重安全性，保证孩子的人身安全。
* 司机。
* 痛处：没有提供可靠方便的代替家长接送孩子渠道；
* 优势：丰富的驾驶经验，富有责任感，能够准时接送孩子；

# 技术分析

# 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，吸取已有平台的成熟经验，结合地方特点和受众人群的特征，设计符合某市家中有孩子的中老年人群消费模式的产品。

技术专家：快速架构和实现产品

中老年群体代表：有着较为强烈的代接送孩子的需求，帮助分析中国老年群体的消费特征；

司机代表：帮助分析司机需求，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宣传推广；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 家长认可度不高 | App没有足够的安全感让家长放心将接送孩子的任务交给他们 | 商业风险 |
| R2 | 优质接送员较少 | 寻找可靠，敬业的优质接送员较为困难 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现经济实惠的接送服务 | 因接送员工资和车辆，app维护成本较高，相对的接送订单价格会偏高，  如果没有顺路的家长拼车，价格会稍微偏高 | 流程风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 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10万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年20万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为30万，第3年为60万，第4年为100万，第5年为150万；