效果管家 产品构思

# 问题描述

1. 根据《2018年中国宠物行业白皮书》，2018年中国宠物市场，狗狗主人年均消费5580元，宠物行业发展迅速，预计到2020年，我国宠物消费市场规模将超过2000亿。
2. 随着社会的老龄化的普遍以及空巢家庭和丁克家庭的不断增多，宠物市场一定是在不断扩大的，特别是养狗狗的宠物主人居多。但是城市节奏总是让人难以招架，白天要上一整天的班，中午时间根本不在家，有时候还要加班，回家后看到满屋狼藉。问题就来了
   1. 狗狗没人遛，没人照看，弄乱屋子，需要照看宠物的商店或者遛狗师帮忙遛狗；
   2. 狗狗体型太大，家里老人无力遛狗，需要专业遛狗师；
   3. 狗狗主人在外遛狗时，狗狗的行为不规范，随地大小便什么的，需要遛狗师帮助帮助狗狗主人来训练狗狗的行为；

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为养狗狗的白领及老人还有遛狗师提供的一站式宠物遛养服务C2C中介平台，使狗狗主人放心开心，遛狗师职业经历更丰富；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于大城市的白领阶级和退休在家无力遛狗的老人，遛狗师是当地的群体，物品店铺推荐都是就近最优原则。消费群体消费水平高，职业遛狗人要求不高；
  + 宠物主人还可以实时看到到狗狗在遛狗时的行为，路线，此时遛狗师会拍照上传，手机APP上路线实时记录，狗狗主人可以随时联系遛狗师；
  + 利用地域优势，遛狗师确保按时遛狗；
  + 狗狗主人对遛狗师不放心，可以在自己社区搜索遛狗师不用担心距离问题；如果狗狗和遛狗师相处的好的话，也可以长期预约一个遛狗师
  + 遛狗师从哪里找？我们提供了线上平台，狗狗主人通过自己的需求来寻找遛狗师，也可以看到推荐的狗狗必备物品，找附近好评宠物医院，宠物照顾店的相关推荐；

**商业模式**

* 遛狗师精确定位；
* 推荐优秀的宠物相关的一切物品以及店铺；
* 收取遛狗师和狗狗主人的推荐费，用于维护；

# 用户分析

本一站式宠物遛养服务C2C中介平台主要服务两类用户：

* 大城市白领或者养宠物的高消费群体以及老年人群体。
  + 愿望：需要在自己没有时间的时候有遛狗师代遛狗或者训练狗狗社会规范；
  + 消费观念：为狗狗每年都有一定的花销；
  + 经济能力：生活条件挺好，经济实力不错；
  + 计算机能力：熟练使用手机APP；
* 遛狗师
  + 愿望：提供一个遛狗任务的平台，自己可以根据需要来照顾更多的狗狗。
  + 计算机能力：熟练使用手机。
  + 业务能力：经历过遛狗的培训。
* 商店
  + 痛处：传统的销售渠道已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大，商品的流动和更新周期较长（压货、现金流受限），需要得到宣传；
  + 计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大销售渠道；
  + 优势：丰富的小商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；

# 技术分析

采用的技术架构

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用亚马逊的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用一年的免费体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何符合狗狗特质特征提供快速推荐商品定位，同时支持灵活的实时路线定位，信息通知等；

# 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，吸取已有宠物APP及网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合狗狗主人和遛狗师的页面需求。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品推荐、遛狗师推荐、实时定位的支持。

狗狗主人代表：有较长时间养狗经历并且事业繁忙的白领代表，帮助分析客户群体的为狗狗购物和消费特征；

遛狗师代表：有一定遛狗经理的遛狗师代表，帮助分析遛狗师对此平台的要求及需要提供的保障

商家代表：主要经营学生用品、礼品的商家，帮助分析商家需求、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商家扩充和宣传推广；

设备

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 狗狗主人认可度不高 | 没有足够区别于已有宠物APP的吸引力 | 商业风险 |
| R2 | 商家参与度不高 | 商家对此软件的推广的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现按时遛狗及完成要求 | 平台提供的保障不够充足 | 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 |
| R6 | 遛狗师人员不够完善不够多 | 职业新起，人数不多，但是无法满足狗狗主人需求 | 用户风险 |

# 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；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 396000 | 200000 | 200000 | 200000 | 200000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 360360 | 166000 | 150000 | 136000 | 124000 | 936360 |
| 累计成本 | 360360 | 526360 | 676360 | 812360 | 936360 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 300000 | 600000 | 1000000 | 1500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 91000 | 249000 | 450000 | 680000 | 930000 | 2400000 |
| 累计收益 | 91000 | 340000 | 790000 | 1470000 | 2400000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -269360 | 83000 | 300000 | 544000 | 806000 | 1463640 |
| 累计收益-累计成本 | -269360 | -186360 | 113640 | 657640 | 1463640 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 1463640 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |