机器人管家 产品构思

# 问题描述

1. 某市大量白领们，IT民工们（至少8万以上）每天都有大量的工作，加班的时间很多，导致自己没有时间好好的料理生活，包括打扫家务、洗衣做饭等，他们的主要空闲时间很少，使得存在了一些问题，包括：
2. 每天急匆匆上班，屋子不能及时收拾，衣服不能及时清洗
3. 大量工作，导致吃饭时间大大减少，吃快餐的时候增多， 没有机会做营养的饭
4. 没有时间放松自己
5. 某市拥有全国排名前十的大公司，物品丰富、货源充足，业务繁多，所以需要很多员工工作维持生产线的永久流动，其中的许多员工大多来自外地，由于常年的不能回家，出门在外，所以很难及时的照看父母孩子，尽自己孝顺父母抚养孩子的义务。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**面向比较忙的白领和无暇照看老人或者孩子的青年群体，为他们的生活提升品质，为家庭增添一份温暖；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市白领，IT民工，公司职员，货源主要定位于某市的某科技公司。消费群体和货源规模都足够大；
  + 地域优势：经济较发达，所以白领、IT民工和出门在外打拼的人们较多；
  + 消费特点：因工作忙极少消费，工薪又很高，消费水平很高，能用金钱解决时间的问题都可；
  + 针对某市的地方特点及工作职员群体的生活特点，提供贴心、及时、高效的推荐商品、快速选择商品等服务；

**商业模式**

* 店铺广告及商品竞价排名；

# 用户分析

本人工智能机器人主要服务两类用户：

* 白领、IT民工。
  + 愿望：买到实惠、时尚、个性的机器人，越便捷贴心越好；
  + 消费观念：物美价廉、最好能买到与众不同、彰显个性的物品；
  + 经济能力：工资额度限制较低，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是功能多的机器人；
* 在外打拼的人们的父母。
  + 痛处：老人们年级大了，身体不如从前，做点家务活身上就会腰酸背痛；
  + 消费观念：很一般，但对孩子来说，消费需要大，尤其较简单操作的机器人
  + 其他：有较多的需求特性：收拾屋子，洗衣做饭，聊天解闷等

# 技术分析

采用的技术架构

以基于云架构提供服务。以语音识别技术、语音合成技术、传感器技术、无线数据传输技术等为基础，有广泛的应用前景；

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

开发技术难点：产品感知外界难，“大脑”思维难，与人交流难，稳定行走难开发技术难点；产品设计上重点考虑如何实现贴心快捷的服务，未来任务艰巨；

# 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，吸取已有智能家居的公司的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合白领们和老人们的产品。

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展示的支持。

用户代表：有较多的白领和老人，帮助分析他们这种群体的需求特征；

资金

产品开发阶段前需要较多开发成本。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

需要若干传感器；

设施

较大的研发场地；

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **编号** |
| R1 | 老人认可度不高 | 没有较强的吸收新事物的兴趣和能力 | R1 |
| R2 | 老人参与度不高 | 老人对智能家居的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | R2 |
| R3 | 白领的接受程度不高 | 智能家居的价格不能让所有白领们接受 | R3 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | R4 |
| 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 | R5 |

# 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1000万元推广成本，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1000万，第2年为3000万，第3年为6000万，第4年为10000万，第5年为15000万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 59600000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 | 20000000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 54236000 | 16600000 | 15000000 | 13600000 | 12400000 | 111836000 |
| 累计成本 | 54236000 | 70836000 | 85836000 | 99436000 | 111836000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 10000000 | 30000000 | 60000000 | 100000000 | 150000000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 9100000 | 24900000 | 45000000 | 68000000 | 93000000 | 240000000 |
| 累计收益 | 9100000 | 34000000 | 79000000 | 147000000 | 240000000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -15136000 | 8300000 | 30000000 | 54400000 | 80600000 | 128164000 |
| 累计收益-累计成本 | -15136000 | -36836000 | -85836000 | 47564000 | 128164000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 128164000 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 214% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第4年 |  |  |  |  |  |