爱社区 产品构思

# 问题描述

1. 有一些小区需要交物业费，水费和电费等，都需要去到指定地点，这就造成了一些问题：
   1. 时间受限，只能在特定的时间段去到特定的地点。
   2. 可能遗忘，或者没时间去缴费。就会对自己的生活造成影响。
2. 有时下班很累，回到家才发现有些东西忘了买，但也不想出去买，这就会对自己的生活造成了一些问题。
3. 自己家的门或者电梯，及其他公共设施损坏时，需要找物业来维修，一时忘了物业的电话，或者忘了打电话。问题：
   1. 设施不能及时得到维修，造成影响

# 产品愿景和商业机会

**定位：**对于居住区居民来说，应用集成了居住服务和周边消费，打开App客户端，可以了解居住区的物业通知，获取物业服务，也可以在周边企业打折购物，与社区其他居民互动，极大地便利了社区居民的日常生活。对于物业公司，一方面可以提高物业服务质量，提高物业公告等信息的覆盖率，另一方面可以节省人力成本，也可以通过业务模块获得一定的经济效益；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于小区用户，物业管理者和各大商铺店主。消费群体足够大；
  + 利用网上优势，可以让用户更快的联系到物业，并能更快的解决问题；
  + 利用地域优势，让小区附近的商家送货到门，时间<=2小时，货到付款并且免运费；
  + 也可以再网上搞一些商品促销活动，领优惠券等。用户和商家都能获得更好的利润。

**商业模式**

* 物品差价；
* 店铺广告及商品推荐竞价排名；

# 用户分析

本电子商务网站主要服务三类用户：

* 小区住户。
  + 愿望：买到实惠的小商品，越便捷省力越好，让自己的问题得到更快的解决；
  + 消费观念：物美价廉，缴费及设施问题及时解决；
  + 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，还有一些固定消费（水电费、物业费）；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，进行上网缴费；
* 小区附近商家商家（简称商家）。
  + 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）；
  + 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；
* 物业管理人员。
  + 痛处：住户的问题得不到快速的解决，不能及时的发现问题，住户对此感到不满意；
  + 计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其快速解决问题；
  + 优势：分配固定人员负责特定的问题，能够及时找到责任人；

# 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住户的需求，和商家，物业的需要；

# 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，设计符合小区住户的产品。

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。

住户代表：提出各种需求，提出问题，并且希望得到怎样的解决；

商家代表：主要经营生活用品，蔬菜，能够及时送到住户手中；

物业管理人员：分配人员在不同的岗位上，解决不同问题；

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 | 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 | 商家参与度不高 | 商家对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现低于2小时的快速送货 | 2小时从某到某任何一个地方都足够了，真正时间的消耗主要在响应订单、准备货物和到达目的地后快速联系用户 | 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 | 物业人员调度慢 | 人员不能及时到位解决住户问题，或者人员数量不够 | 人员风险 |

# 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 |  |  |  |  |  |