公司愿景

和谐交流、真实信息

和谐机制：

真实机制：

市场分析

需求分析

竞品分析

小红书：种草、生活笔记、家装、教育、理财、汽车等UGC

豆瓣：评价、社交

京东：供应链

淘宝：个性产品

拼多多：百亿补贴模式

美团：本地业务

抖音：直播、内容电商

bilibili：UGC

懂车帝

什么值得买：UGC

知乎:问答

网易春风

得物

虎扑

NGA

游戏动力

微博：

竞争分析

产品介绍

用户前台：H5、小程序、web、native（PC、Android、IOS）

主要模块：评价模块（或言点评，不止评价某物质量，还可评价offer，面试体验）

衍生模块：评测、圈子（群聊、分享）、购物

支撑模块：评分及投票、文字弹幕、消息中心、群聊机器人、广告竞价、加密、评价展示、AI、勋章、小号、编辑器、个人动态页、拥有、认证、活动、用户识别、实名认证、ocr、礼品屋、深度支持第三方的互动小游戏如贡献系统活跃度、高质量文章激励计划（不一定靠平台，如平台币，使用、赠与时需实名认证，推动实名建设并严控小号金币产生）、付费分享（朋友读了则返一半平台币）、wiki

管理后台：web、native

商家后台：web、native

开发框架：

前端：

后端：

中间服务：

产品战略

业务模式：在和谐的社区发表、查看正规通用产品的真实看法，评测分享，个性类产品的种、拔草，衍生出社交和厂商明码标价付费推广。社区一大特点就是不完全AI：你关心的（订阅、推荐）、朋友关心的（付费强推，在看，手动或算法匿名在看）、身边关心的（本地业务）、你不关心的（无算法，实时热搜）。

通用类：

个性类：

变现渠道

通用类：竞价广告、平台分配匿名链接

个性类：

阶段：模式验证和用户培养期、用户快速累积期、社交战略期

模式验证和用户培养期

产品策略

经营策略

营销策略

财务预测