大学生电子商务网 产品构思

# 问题描述

1. 石家庄市大量在校大学生有勤工俭学的需要，而家教成为了一个炙手可热的职业，既满足了学生对生活费的需要，也不会占用学生正常的上课时间，所以很多在校大学生都会选择在校期间做家教。而很多家教的中介会向学生收取大量中介费，甚至存在虚假中介坑蒙拐骗。
2. 石家庄市存在大量的家教需求，通过人们生活水平的提高，越来越多的家长选在为孩子聘请家教来提高学习质量和效率。而现在的家教市场鱼龙混杂，家长不能保证找到合适的家教中介机构以及合适的家教老师。有相当一部分家教机构存在虚构家教学历甚至虚构家教的行为，一旦收取了初期的家教费用之后就逃之夭夭。而家长也不能保证家教在教学的过程中不会出现骗取课时费的问题。
3. 现在存在大量的家教群，群成员为在校大学生，管理员及群主为中介机构，由管理员向大家发送家教信息，中介人员和家长单线联系。而中介的作用也仅仅就是按照报名的先后次序收取中介费，再将家长的联系方式给家教，这样不能保证家长找到的是适合自己孩子的家教。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为在校大学生提供真实的兼职机会，为家长提供透明的家教过程，方便家长及时了解孩子的情况

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于石家庄市在校大学生，为在校大学生提供兼职机会
  + 利用网上信息的传播速度以及透明化，为在校大学生提供真实可靠的兼职机会
  + 利用网上信息的透明化，方便家长对家教做全方位的了解，也方便了老师布置作业、书写教案

**商业模式**

* 收集该地区的学生的学习情况信息，买给辅导机构
* 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两类用户：

* 在校大学生
  + 愿望：省时省力地找到真实可靠的兼职
  + 观念：平台真实可靠，不收取中介费
  + 经济能力： 由于生活费的限制，大学生希望专区更多的钱甚至补贴家用，
  + 计算机能力：熟练上网，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
* 家长
  + 痛处：无法找到真实可靠的平台以及适合自己孩子的家教
  + 计算机能力：参差不齐，有的家长熟悉电子产品的使用，有些家长不熟悉

# 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Json、Ajax、ZUI、Semantic，后端技术采用Spring、Hibernate框架

平台

初步计划采用阿里巴巴的云服务平台支撑应用网站，学生注册价格优惠

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满足家长对家教过程透明的需求以及方便家教布置作业、书写教案。

# 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，借鉴已有家教网站的使用模式，结合市场及用户需求，设计能够为家长、家教提供便利的网站。

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。

学生代表：有家教经历的学生，提供对寻找家教的流程的想法以及使用体验

家长代表： 有家教需求的家长，从自身的需求出发，提供对家教信息展示内容的建议

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；启动成本大概为30万元

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 | 家教认可度不高 | 没有足够的家教信息来源 | 商业风险 |
| R2 | 家长参与度不高 | 家长对于电子产品的使用不够熟悉 | 用户风险 |
| R3 | 无法实现对每个家教真实性的验证 | 我们可以要求家教上传学生证以及身份证的照片，但是不能保证照片的真实性，不能保证每位家教学历、经历都是真实的 | 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6年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加15万元推广成本，以后五年假设升级维护费和推广为每年30万；
4. 收益假设第一年为10万，第2年为20万，第3年为30万，第四年为50万，第五年为70万，第六年为90万

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 汇总 |
| 成本 | 450000 | 300000 | 300000 | 300000 | 300000 | 300000 |  |
| 折现因子 | 0.93 | 0.81 | 0.78 | 0.66 | 0.60 | 0.56 |  |
| 折现成本 | 418500 | 243000 | 234000 | 198000 | 180000 | 168000 | 1441500 |
| 累计成本 | 418500 | 661500 | 895500 | 1093500 | 1273500 | 1441500 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 100000 | 200000 | 300000 | 500000 | 700000 | 900000 |  |
| 折现因子 | 0.93 | 0.81 | 0.78 | 0.66 | 0.60 | 0.56 |  |
| 折现收益 | 93000 | 162000 | 450000 | 330000 | 420000 | 504000 | 1959000 |
| 累计收益 | 93000 | 255000 | 705000 | 1035000 | 1455000 | 1959000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -325500 | -81000 | 216000 | 132000 | 240000 | 336000 | 517500 |
| 累计收益-累计成本 | -325500 | -406500 | -190500 | -58500 | 181500 | 517500 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 517500 |  |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 156136% |  |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |  |