家校系统微信小程序 产品构思

**问题描述**

学生的教育要靠学校与家长共同合作，为了让学生家长与学校一起共同了解学生的情况，更好的去教育祖国的花朵，所以一个家校系统存在很有必要。

家长方面：

1. 家长可以及时掌握孩子的学习情况、在校表现、成绩排名、家庭作业、班级通知等教育信息。
2. 可以通过微家校系统向学校和班主任发表自己的看法和建议。
3. 关注孩子成长健康状况，每日食谱搭配全面了解
4. 可以24小时定位追踪查看孩子所在的位置
5. 利用轨迹回放查看孩子历史行动轨迹，关注孩子出行安全
6. 如果长期出差，可以实现远程了解孩子目前的孩子的出行，生活和学习情况。
7. 可以实现远程免费通话，父母和孩子的有效及时沟通

学校方面：

1.是学校面向社会的窗口，能充分展示学校的学习环境、区域优势、师资力量、荣誉成果等学校概况

2.是实现家庭和学校协同教育的优良平台，更有利于学校教育、教学工作量化管理，是国家教育的重要研究课题，不仅可以整合学校管理资源，而且还大大减轻老师们的工作量。

3.学校可以得到智能学生证的记录，可以作为学校考勤的依据。确定学生几点几分进的学校，几点几分出的学校。

4.学校老师可以将孩子在学校的学习表现通过点评的形式反馈给家长，实现很有效的学校教育和家庭教育相辅相成。

对于孩子来说：

遇到突发情况，可以及时求助，有事可以直接跟爸妈沟通。报告自己目前的情况。如临时有事晚点回家，也可告知父母。

通过微家校提供的远程教育学习平台，可以更好的学习复习功课，提高学习成绩。

对于社会来说：

是连接家庭、学校、教育部门、社会的协同信息平台，是社会主义教育的新渠道；体现全社会、全方位、多层次、随时随地关爱学生教育的新理念。

**产品愿景和商业机会**

定位：

为学校和家长之间搭建便捷的沟通交流桥梁。老师和家长之间通过手机实现便捷的通知作业收发（支持短信）、成绩通知、班级通讯、表现评价等服务。家长可以通过家校互动系统了解孩子在校的所有表现情况，同时通过社交功能，了解本班、本校、外校的校园新闻趣事，分享校外教育心得。

商业机会：

弥补了教字管理的不足，拉近了学校和学生、家长的距离，同时也对学习生活的和谐稳定起到了很大的作用。学校对教师发布通知等信息更方便，传达更及时。

商业模式：

广告

学校推广

**用户分析**

主要服务用户类型：

小学教师

愿望：简化管理，与家长更好沟通，交流管理教育经验。

学生家长

痛点：想了解孩子学校情况比较困难

愿望：了解孩子更多在学校的学习、生活情况

**技术分析**

采用的技术框架

基于互联网web应用，前端用微信的wxml，wxss，js，后台采用java，数据库采用mysql。

平台

采用微信小程序来编程。

软硬件、网络支持

微信是个稳定的平台，能满足需求。

技术难点

学习微信小程序的相关知识，部署服务器。

**资源需求估计**

人员

产品经理：根据产品的描述，抓好用户痛点。

开发人员：解决技术问题，保证完成产品经理提出的要求。

教师代表：选出一个教师代表来代表教师们的要求发表意见。

家长代表：选出一个家长代表来代表教师们的要求发表意见。

资金

产品开发阶段不需要，完成产品后，宣传需要进行广告宣传与推广。

设备

一台电脑

设施

一个安静的办公地方即可

**风险分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 编号 | 事件描述 | 根本原因 | 类型 |
| 1 | 学校不认可 | 没有吸引力 | 用户风险 |
| 2 | 家长不太参与 | 需要进行程序操作 | 用户风险 |
| 3 | 无法有效解决问题 | 用户没有感觉到方便 | 需求风险 |
| 4 | 无法更好推广 | 推广时需要人力，财力，目前不具备 | 资金风险 |