

一、智能体应用信息：

(一) 基础信息

1. 团队名称：微鹏拓扑
2. 作品名称：复链 FU-chAIIn
3. 作品简介：主要对学生提出的创意的点子或者想法进行商业化落地赋能。
 - 首先，对创意进行多维度的评分，同时给出专家建议
 - 其次，链接复旦资源，给出建议
 - 然后，帮忙设计商业模式画布
 - 最后，提供从 0 到 1 落地的详细步骤
 - 通过文字、表格、流程图、html 等等进行输出和展示

(二) 核心内容

1. 智能体用户界面介绍

- 链接：<https://agent.unidtai.com/chat/YsKmkECeVc6ZQfzX>
- 开发界面：

三 AI应用开发大赛 > 智能体开发平台

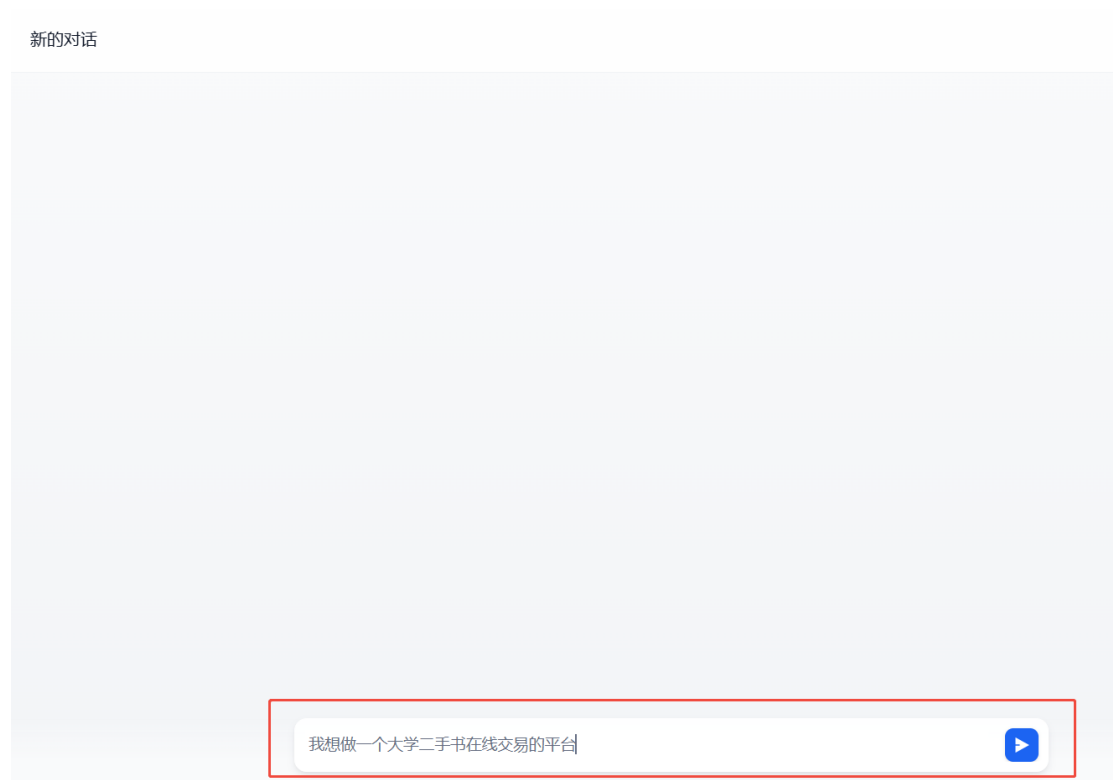


- 开始运行界面：



这个是一开始界面，点击开始对话就可以跟 Agent 对话了。

2. 操作流程：



输入点子或者创意想法就可以交流了。

3. 预期成果展示



4. 完整示例:

- 截图如下:

新对话

表达创建二手书交易平台的想法

- 阐述在校大学生AI在线培训平台设想
- 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 表达做大学二手书在线交易平台的想法
- 表达建立二手书交易平台的想法
- 计划做二手书在线交易平台

我想做一个大学二手书在线交易的平台



工作流 >

创意概述:

商业可行性评分

1. 核心创意与价值主张

- 评分: 8
- 理由: 二手书交易平台解决了大学生购买新书成本高的问题, 具有明确的价值主张。

2. 目标市场

- 评分: 7
- 理由: 大学生是明确的目标市场, 但需要考虑市场规模和用户活跃度。

3. 商业模式

- 评分: 6
- 理由: 可能的商业模式包括交易佣金、广告收入等, 但需要进一步细化和验证。

4. 竞争环境

- 评分: 5
- 理由: 市场上已有一些二手书交易平台, 竞争较为激烈。

5. 执行可行性

- 评分: 7
- 理由: 技术实现相对简单, 但需要考虑用户获取和运营策略。

6. 风险与合规

- 评分: 6
- 理由: 需要处理交易纠纷、数据隐私等合规问题。

7. 资金投入

- 评分: 6
- 理由: 初期资金需求相对较低, 但需要持续投入进行市场推广。

8. 团队要求

- 评分: 7
- 理由: 需要具备技术开发、市场运营和客户服务能力的团队。

9. 壁垒

- 评分: 5
- 理由: 技术壁垒较低, 需要建立用户信任和品牌壁垒。

10. 资源

- 评分: 6
- 理由: 需要与大学、出版社等资源建立合作关系。

总得分: 63/100

专业建议摘要

1. 核心创意与价值主张

- 进一步明确平台的独特价值, 如提供书籍质量鉴定、快速配送等增值服务。

2. 目标市场

- 进行市场调研, 了解不同大学的需求和用户习惯, 制定针对性的市场策略。

3. 商业模式

- 探索多元化的收入来源, 如会员制、书籍租赁等, 提高平台的盈利能力。

4. 竞争环境

和机器人聊天



🗨️ 新对话

📌 表达创建二手书交易平台的想法

- 📌 阐述在校大学生AI在线培训平台设想
- 📌 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 📌 表达大学二手书在线交易平台的想法
- 📌 表达建立二手书交易平台的想法
- 📌 计划做二手书在线交易平台

探索多元化的收入来源，如会员制、书籍租赁等，提高平台的盈利能力。

4. 竞争环境

- 分析竞争对手的优劣势，找到差异化竞争点，如专注于特定学科或地区。

5. 执行可行性

- 制定详细的执行计划，包括技术开发、用户获取、运营策略等，确保项目顺利推进。

6. 风险与合规

- 建立完善的交易纠纷处理机制和用户隐私保护政策，确保平台合规运营。

7. 资金投入

- 制定详细的资金使用计划，确保资金的有效利用，同时探索融资渠道。

8. 团队要求

- 组建具备相关经验和技能的团队，确保项目的高效执行。

9. 壁垒

- 通过提供优质服务和建立用户信任，逐步建立品牌壁垒，提高用户粘性。

10. 资源

- 与大学、出版社等资源建立长期合作关系，确保平台的资源供应和用户基础。

通过以上策略的优化和提升，可以提高大学二手书在线交易平台的商业可行性和市场竞争力。

复旦资源链接建议：

复旦资源匹配建议

根据大学二手书在线交易平台的需求，以下是复旦学校资源匹配的建议：

1. 核心创意与价值主张

- 匹配资源：**复旦创新创业学院、复旦管理学院
- 建议：**与创新创业学院合作，获取创业指导和支持；与管理学院合作，进行市场调研和商业模式优化。

2. 目标市场

- 匹配资源：**复旦学生事务处、复旦各学院学生会
- 建议：**与学生事务处合作，获取学生需求和反馈；与各学院学生会合作，进行市场推广和用户获取。

3. 商业模式

- 匹配资源：**复旦经济学院、复旦计算机科学与技术学院
- 建议：**与经济学院合作，进行商业模式设计和财务规划；与计算机科学与技术学院合作，进行技术开发和平台优化。

4. 竞争环境

- 匹配资源：**复旦信息与工程学院、复旦法学院
- 建议：**与信息科学与工程学院合作，进行竞争对手分析和技术壁垒建立；与法学院合作，确保平台合规运营。

5. 执行可行性

- 匹配资源：**复旦软件学院、复旦管理学院
- 建议：**与软件学院合作，进行技术开发和平台维护；与管理学院合作，制定执行计划和运营策略。

6. 风险与合规

- 匹配资源：**复旦法学院、复旦信息与工程学院
- 建议：**与法学院合作，处理交易纠纷和用户隐私保护；与信息科学与工程学院合作，确保数据安全和平台稳定。

7. 资金投入



- 对话
- 表达创建二手书交易平台的想法
- 阐述在校大学生AI在线培训平台设想
- 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 表达做大学二手书在线交易平台的想法
- 表达建立二手书交易平台的想法
- 计划做二手书在线交易平台

IP: 192.168.1.105

7. 资金投入

- 匹配资源:** 复旦校友会、复旦创新创业学院
- 建议:** 与校友会合作, 获取资金支持和投资机会; 与创新创业学院合作, 进行融资和资金管理。

8. 团队要求

- 匹配资源:** 复旦各学院、复旦学生事务处
- 建议:** 与各学院合作, 招募具备相关技能的学生团队; 与学生事务处合作, 进行团队管理和培训。

9. 壁垒

- 匹配资源:** 复旦管理学院、复旦信息科学与工程学院
- 建议:** 与管理学院合作, 进行品牌建设和用户信任建立; 与信息科学与工程学院合作, 进行技术壁垒建立。

10. 资源

- 匹配资源:** 复旦出版社、复旦各学院
- 建议:** 与复旦出版社合作, 获取书籍资源和供应; 与各学院合作, 建立长期合作关系和用户基础。

资源匹配表

需求	匹配资源	建议
核心创意与价值主张	复旦创新创业学院、复旦管理学院	获取创业指导和支持, 进行市场调研和商业模式优化。
目标市场	复旦学生事务处、复旦各学院学生会	获取学生需求和反馈, 进行市场推广和用户获取。
商业模式	复旦经济学院、复旦计算机科学与技术学院	进行商业模式设计和财务规划, 进行技术开发和平台优化。
竞争环境	复旦信息科学与工程学院、复旦法学院	进行竞争对手分析和技术壁垒建立, 确保平台合规运营。
执行可行性	复旦软件学院、复旦管理学院	进行技术开发和平台维护, 制定执行计划和运营策略。
风险与合规	复旦法学院、复旦信息科学与工程学院	处理交易纠纷和用户隐私保护, 确保数据安全和平台稳定。
资金投入	复旦校友会、复旦创新创业学院	获取资金支持和投资机会, 进行融资和资金管理。
团队要求	复旦各学院、复旦学生事务处	招募具备相关技能的学生团队, 进行团队管理和培训。
壁垒	复旦管理学院、复旦信息科学与工程学院	进行品牌建设和用户信任建立, 进行技术壁垒建立。
资源	复旦出版社、复旦各学院	获取书籍资源和供应, 建立长期合作关系和用户基础。

通过以上资源匹配, 可以有效支持大学二手书在线交易平台的开发和运营, 提高项目的成功率和市场竞争力。

商业模式画布:

商业模式画布

模块	内容
客户细分	大学生群体, 特别是需要购买二手书的学生
价值主张	提供低成本、高质量的二手书交易平台, 附加书籍质量鉴定和快速配送服务
渠道	在线平台(网站和移动应用), 社交媒体推广, 校园合作
客户关系	通过在线客服、用户评价系统和社区互动建立信任关系



- 新对话
- 表达创建二手书交易平台的想法
- 简述在校大学生AI在线培训平台设想
- 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 表达大学二手书在线交易平台的想法
- 表达建立二手书交易平台的想法
- 计划建二手书在线交易平台

客户关系	通过在线客服、用户评价系统和社区互动建立信任关系
收入来源	交易佣金、广告收入、会员制、书籍租赁
核心资源	技术开发团队、市场运营团队、与大学和出版社的合作关系
关键业务	平台开发与维护、用户获取与运营、书籍质量鉴定与配送服务
重要伙伴	大学、出版社、物流公司、支付平台
成本结构	技术开发成本、市场推广费用、运营维护成本、书籍质量鉴定与配送成本

HTML格式输出

```

HTML
1 <!DOCTYPE html>
2 <html lang="zh-CN">
3 <head>
4   <meta charset="UTF-8">
5   <meta name="viewport" content="width=device-width, initial-
scale=1.0">
6   <title>表达模式高布</title>
7   <style>
8     body {
9       font-family: Arial, sans-serif;
10      background-color: #f0f0f0;
11      color: #333;
12      margin: 0;
13      padding: 0;
14    }
15    .container {
16      max-width: 1200px;
17      margin: 0 auto;
18      padding: 20px;
19    }
20    .grid {
21      display: grid;
22      grid-template-columns: repeat(3, 1fr);
23      gap: 20px;
24    }
25    .card {
26      background-color: #fff;
27      border-radius: 8px;
28      padding: 20px;
29      box-shadow: 0 4px 6px rgba(0, 0, 0, 0.1);
30    }
31    .card h2 {
32      margin-top: 0;
33      color: #0c5b7b;
34    }
35    .card p {
36      margin: 0;
37      color: #333;
38    }
39    .card:nth-child(1) { background-color: #e3f2fd; }
40    .card:nth-child(2) { background-color: #fff3e0; }
41    .card:nth-child(3) { background-color: #ffe0b2; }
42    .card:nth-child(4) { background-color: #e8eaf6; }
43    .card:nth-child(5) { background-color: #e1bee7; }
44    .card:nth-child(6) { background-color: #d1c4e9; }
45    .card:nth-child(7) { background-color: #f0e68c; }
46    .card:nth-child(8) { background-color: #b2dfdb; }
47    .card:nth-child(9) { background-color: #f06292; }
48  </style>
49 </head>
50 <body>
51   <div class="container">
52     <div class="grid">
53       <div class="card">
54         <h2>客户细分</h2>
55         <p>大学生群体，特别是需要购买二手书的学生</p>
56       </div>
57       <div class="card">
58         <h2>价值主张</h2>
59         <p>提供低成本、高质量的二手书交易平台，附加书籍质量鉴定和快速
配送服务</p>
60       </div>
61       <div class="card">
62         <h2>渠道</h2>

```

和机器人聊天

新对话

表达创建二手书交易平台的想法

- 阐述在校大学生AI在线培训平台设想
- 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 表达做大学二手书在线交易平台的想法
- 表达建立二手书交易平台的想法
- 计划做二手书在线交易平台

式(如表格、图表)增强可读性,并确保内容实用,帮助用户一步步实现从创意到商业化的过程。

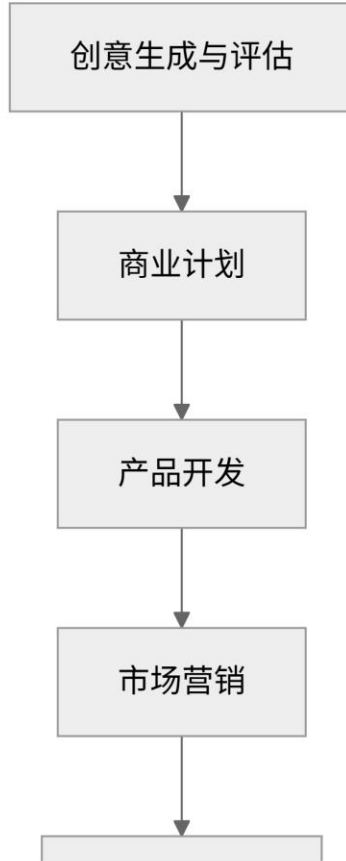
以下是通过整合思维导图、流程图和行动表格呈现的“**创意到商业化全流程执行指南**”,包含6大阶段及36个具体行动项:

一、创意到商业化全流程思维导图

Mermaid

经典

手绘



新对话

表达创建二手书交易平台的想法

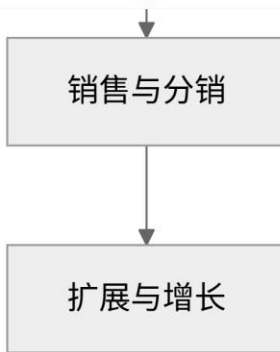
阐述在校大学生AI在线培训平台设想

计划搭建大学二手书在线交易平台

表达大学二手书在线交易平台的想法

表达建立二手书交易平台的想法

计划做二手书在线交易平台



二、分阶段执行指南

1. 创意生成与评估

步骤	行动项	工具/方法	输出物
1.1	头脑风暴创意	SCAMPER法、六顶思考帽	创意清单 (50+)
1.2	筛选高潜力创意	可行性矩阵 (技术/市场/资源评分)	Top 3创意优先级排序
1.3	深度市场验证	- 用户访谈 (20人+) - 竞品分析 (SWOT) - Google Trends数据	市场需求报告
1.4	商业模式设计	Lean Canvas模板	商业模式画布

优先级矩阵示例:

	创意	技术可行性	市场规模	资源匹配	总分
A	8/10	9/10	7/10	24	
B	6/10	7/10	5/10	18	

2. 商业计划

步骤	行动项	关键内容	工具
2.1	编写执行摘要	核心价值、目标市场、财务亮点	1页PPT模板
2.2	制定产品路线图	MVP功能清单、开发里程碑	Jira/Trello
2.3	财务模型搭建	- 3年收入预测 - 成本结构 - 盈亏平衡点	Excel模板
2.4	风险分析	技术/市场/运营风险及应对方案	风险矩阵图

财务模型示例:

Markdown

	年份	用户数	客单价	收入	成本	利润
1	2025	10,000	\$50	\$500K	\$300K	\$200K

3. 产品开发

和机器人聊天

新对话

表达创建二手书交易平台的想法

阐述在校大学生AI在线培训平台设想

计划搭建大学二手书在线交易平台

表达大学二手书在线交易平台的想法

表达建立二手书交易平台的想法

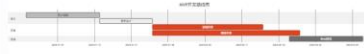
计划做二手书在线交易平台

3. 产品开发

Mermaid

经典

手绘



关键行动:

- 每周迭代: 通过用户反馈调整功能优先级 (使用NPS评分)
- 质量管控: 自动化测试覆盖率 > 70%
- 数据埋点: 监测用户行为 (点击率/转化率/留存率)

4. 市场营销

4.1 品牌策略

- 定位: 针对大学生群体的极简设计+社交裂变
- 视觉系统: Logo/主色系/VI手册 (使用Canva设计)

4.2 增长策略

渠道	策略	KPI
社交媒体	校园KOC合作+话题挑战赛	月增粉5K
SEO	长尾词优化 ("二手教材平台"等)	自然流量占比30%
裂变营销	邀请返现+拼团折扣	用户获取成本<\$10

内容日历示例:

日期	平台	内容类型	目标
2024-03-01	抖音	开箱测评视频	获客500+
2024-03-05	微信	用户故事图文	转化率提升2%

5. 销售与分销

Mermaid

经典

手绘



关键行动:

- 定价策略: 动态定价 (根据供需调整) + 学生认证折扣
- 渠道管理: 校园代理分销制度 (佣金比例15%)
- 合同模板: 使用DocuSign快速签约

6. 扩展与增长

6.1 数据看板

ECharts

ECharts error - Wrong JSON format.

VS FU-chAIin 表达创建二手书交易平台的想法

对话历史

- 表达创建二手书交易平台的想法
- 阐述在校大学生AI在线培训平台设想
- 计划搭建大学二手书在线交易平台
- 表达做大学二手书在线交易平台的想法
- 表达建立二手书交易平台的想法
- 计划做二手书在线交易平台

5. 销售与分销

Mermaid

```

    graph LR
      User[用户] --> Website[官网]
      User --> MiniProgram[小程序]
      Website --> Payment[支付]
      MiniProgram --> Community[社群]
      Payment --> Logistics[物流]
      Community --> Repurchase[复购]
  
```

关键行动:

- 定价策略: 动态定价(根据供需调整) + 学生认证折扣
- 渠道管理: 校园代理分销制度(佣金比例15%)
- 合同模板: 使用DocuSign快速签约

6. 扩展与增长

6.1 数据看板

ECharts

ECharts error - Wrong JSON format.

6.2 增长杠杆

- 产品线扩展: 增加电子书/课程笔记交易
- 地域扩展: 从复旦切入, 复制到上海10所高校
- 技术升级: 引入AI书籍推荐算法

三. 风险管理矩阵

风险类型	概率	影响	应对措施
技术漏洞	中	高	定期安全审计+漏洞赏金计划
政策合规	低	极高	法律顾问月审合同
现金流断裂	高	极高	预留6个月运营资金

通过这套系统化指南, 创业者可高效推进项目落地, 建议每阶段设置“3个关键结果(OKR)”进行目标管理。例如:

- 产品开发阶段OKR:**
 - 🟢 O: 完成MVP核心功能上线
 - 🔴 KR1: 用户注册率 > 30%
 - 🔴 KR2: 支付成功率 > 85%
 - 🔴 KR3: BUG修复响应时间 < 24h

© FU-chAIin 2025 和机器人聊天

● 其中, html 的商业模式画布显示如下:

运行结果

<h4>客户细分</h4> <p>大学生群体, 特别是需要购买二手书的学生</p>	<h4>价值主张</h4> <p>提供低成本、高质量的二手书交易平台, 附加书籍质量鉴定和快速配送服务</p>	<h4>渠道</h4> <p>在线平台(网站和移动应用), 社交媒体推广, 校园合作</p>
<h4>客户关系</h4> <p>通过在线客服、用户评价系统和社区互动建立信任关系</p>	<h4>收入来源</h4> <p>交易佣金、广告收入、会员制、书籍租赁</p>	<h4>核心资源</h4> <p>技术开发团队、市场运营团队、与大学和出版社的合作关系</p>
<h4>关键业务</h4> <p>平台开发与维护、用户获取与运营、书籍质量鉴定与配送服务</p>	<h4>重要伙伴</h4> <p>大学、出版社、物流公司、支付平台</p>	<h4>成本结构</h4> <p>技术开发成本、市场推广费用、运营维护成本、书籍质量鉴定与配送成本</p>

(三) 其他信息

1. 其他需补充的任何信息：

- 时间问题有些功能没有很好实现，比如：绘图功能还有一些 HTML 图表功能没有实现
- 缺少复旦学校一些数据库数据，比如：专业对口老师，校友资源，复旦自身的平台等等，所以有些信息可能比较泛，没有那么精准。其实，如果有数据库可以通过数据库节点实现。
- 一些美化做得还不够到位
- 有一些 echart 图表不能显示出来
- 另外，就是迭代这个功能没有实现，有点小遗憾。本身是一开始有个创意逐步完善的迭代过程的，但是不晓得为啥迭代这个节点直接跳过了。