

当前我对心理软件开发的思路受益于心理沙盘

产品名称	当前我对心理软件开发的思路受益于心理沙盘
公司名称	北京合君惠友科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	北京海淀区上地十街1号院2-1711
联系电话	13552472059 13552472059

产品详情

当前我对心理软件开发的思路受益于心理沙盘

自己创业的师弟有开发心理管理软件的想法，咨询我的意见。他感兴趣的点是围绕注意力管理的APP开发，思路表达出来后，我觉得他的问题跟初入社会的大学生类似，希望做出来的产品是一款能包治百病、什么人都能用的东西。于是让他再考虑具体人群的需求。

昨天微信沟通时，根据这几年在心理测评系统与3D心理沙盘设计开发的经验，点评了他当前的这个研发思路。最后还是回到当初那个问题：确定最细分人群的那部分需求。

研发思路不对，产品一定白费，不仅仅后期的推广无法进行，更是产品本身就被客户抛弃，这是在收缩产品线到心理沙盘上之后体会到的。心理软件开发，包括所有软件开发，排除单纯的技术狂人不说，无不是围绕市场需求（客户需求）来开展的。没有市场需求的产品就是废品，再好的产品放到不需要的人面前也是垃圾。有不少做开发的工程师，初始阶段做心理软件开发，还能围绕具体人群的需求走，做着做着就奔着大而全方向走了，于是一到两年之后或者项目死掉，或者停滞僵化了。

师弟表示自己是受公交车加载的提示司机的软件启发的，感觉自己想做的注意力提醒的APP不适合放到汽车上了。针对这个问题，我当时说了一个方面，就是产品开发不是因为其他人已经做出来了自己就不做了。我背后的意思是，十年前就有卖心理沙盘的，而且这几年网上卖心理沙盘的也有上百家了，是否我就不卖心理沙盘呢？不是的，而且我卖的还不错。同样的道理，心理测评软件各种版本型号，甚至不同行业都各不相同，有上千种模式了，几千家公司都在做，同样心理测评软件就不会去开发了吗？关键的问题是，心理测评软件的亮点满足了哪一个行业哪部分人特定需求。

另一层意思可以看这个例子，同样是心理沙盘，我用软件化的思路将心理沙盘改造成3D心理沙盘，于是硬生生地碾压了99%心理沙盘厂家。而我们很快推出的VR心理沙盘又会将我们推向新的高度。这就是在看似红海的心理沙盘市场做持续创新、细分市场不断深挖再细分创新的思路。所以，在心理软件开发过程中，要有鱼群思路，找一个成熟的市场，而不是全新的市场，做起来会容易的多。从零到一很难，之所以难不是因为缺少新思路，不是因为缺少走这条路的人，而是因为这条路上死的人多。

心理软件开发跟实体产品开发在本质上是一样的，再新的思路，都是建立在有人用的基础上。心理沙盘如此，注意力管理软件或心理测评系统都跑不出这个。

#心理沙盘#