需求分析

背景

成百上千件快递包裹遍地开花；收件学生弯着腰，在校门口的人行道上努力地找着自己的包裹……由于很多时候学生不在宿舍或学校保安拒绝快递进入校园，这样的场景经常出现在本市不少大学门口。学生抱怨、快递员头疼，大学校园快递物流的最后100米配送成了难题。

此app的出发点

模仿滴滴打车的模式，在校园中征集一些可以做临时代送快递的人员，帮助用户（校内 人员）签收快递，并将快递送到用户手中。出于安全问题的考虑，这些人员都将会进行严格的系统认证，然后才会为他们分配抢单的权限，没有被认证的人员是不可以在app上进行抢单的。对于每个订单的收费问题，将会根据快递的重量进行计费（这个待定），对于代送快递的人员的所得，前期推广阶段全部归代送人员，在后期成熟后，软件会抽取一定的提成。提问问题：

1. 基于什么样的市场背景
2. 适用于什么样的群体

对于大学中有很多学生由于各种原因：如由于上课、离得远、忙等原因会无法及时去拿取自己的快递，在这种情况下，就产生了代拿快递的需求。有了需求，我们就可以提供服务，这时候我们就可以找一些平时时间多或者愿意做兼职的人，让他们进行身份认证（模仿滴滴打车），然后他们对发出代拿快递请求的用户提供服务，这个当然也需要保证人员的固定性，在前期我们会通过各种补助优惠政策进行这方面人员的招揽，以使服务可以正常的进行下去。

1. 如何保证安全问题。。。。。。

对于快递的安全问题，和打车中司机对乘客安全问题一样，都是需要使用正规的认证去进行规范的，当然这种规范也不是能达到百分之百的，所以对于那种特别贵重或者易碎的产品，可以建议用户不要使用这种代拿快递的服务，以免造成损坏，当然这种选择完全取决于用户自身，我们当然也会对产生的问题进行负责的，这点是十分明确的。

1. 如何推广自己的产品

我认为对于这种代拿快递的服务，在前期开展起来可能存在很多的问题，对于市场需求这方面是肯定是有的，但是愿意加入代拿快递行列的人是需要慢慢招揽和鼓励的（这里要考虑到各种的原因），因为毕竟这种服务的人大多数是学生，那肯定要考虑到学生积极性的问题等等。

1. 对于app的开发成本和前期宣传将要投入的成本

对于这个app的开发成本而言，作为大学生团队，我们在这个方面精力很充足，可以暂时忽略不计；对于前期的宣传成本，为了进行初期的推广，我认为一定要进行激励，即对于代拿快递人员的收费问题，一方面可以从用户中取得，另一方面我们可以为每一单提供相应的补贴，已达到激励工作人员积极性的目的，使得更多人愿意加入进来。

1. 此app盈利的点在那？

对于app的使用，前期主要是用户量的积累，所以更加追求服务的质量，当用户量到达一定的程度的时候，可以通过在app上投放广告进行相应的盈利，对于代拿快递的人员补贴在后期是会取消的，是否对代拿快递人员的收益进行提成这个还要看后期的具体情况。