Ph-COOH团队

新一代影视服务网站建设

项目愿景

❑目标: 就市场上现有的几款电影票购票系统做综合方面的服务改良与消费者满意度提升的方案。  
❑问题: （1）就当前已经趋于完善与正常的购票系统，如何做出进一步改良?

（2）如何将与电影票相关的附加产品可以通过改良进而推销出去?

愿景分析： 我们的产品是为完善当前市场上购票系统的改良。

随着人们生活水平和收入的提高，越来越多的人选择去电影院看电影，为了身心放松，为了联络感情，为了潮流，为了追星或追剧，为了3D既视感，亦或为了更好的享受生活。而随着互联网的快速发展，网络平台已成了人们购买电影票的不二之选。由易观智库提供的2007-2015年中国内地电影票房收入规模与2007-2015年中国电影观影人次规模数据显示，中国电影整体票房增速加快，行业处于高速发展阶段，近8年来，中国内地电影票房收入和观影人次每年都保持上涨的姿态。而根据最新的Analysys易观发布的《中国电影在线票务市场季度检测报告2016年第1季度》数据显示，中国电影在线票务市场2016年第1季度，中国内地电影票房收入144.96亿元人民币，环比上涨31.1%，同比上涨51.3%。

2016年第1季度中国电影出票渠道占比情况中，在线选座占69.08%，传统线上团购占11.23%，线下售票及其他占19.69%。2016年第1季度在线选座的百分比已超过2015年全年在线选座的百分比（51.16%）。

随着互联网上各类在线订票系统的发展，如何完善这套体系使消费者更满意的去使用相关购票系统是一个很大的问题。

我们的产品，包括捆绑电影院其他产品的出售，将电影票速递到观影人手上，提供拍照留念等来满足更多的消费者。

我们的产品面对的对象是所有喜好观影且有互联网购票倾向的人群，未来市场变化肯定会朝着智能化，人性化的方向发展，就这点来看未来市场还是很大，同时，我们的产品受益最大的就是消费者，因为我们一切完善都是围绕着满足消费者的满意度为出发点，希望消费者认可并对我们这款产品产生偏好。

当前我们在市场上存在的主要竞争对手有：猫眼电影，微票儿，百度糯米这三家电影票APP

百度糯米：承诺为消费者提供“省钱更省心”的团购服务，通过大幅度的让利为用户省钱，无后顾之忧的服务让用户省心，为移动互联网时代的人们带来一种生活方式的全新体验。

微票儿：为用户提供多元化的购票方式，为影院/剧院/体育场馆提供智慧票务解决方案，品牌形象为胖企鹅。、

猫眼电影：集在线购票，电影资讯，影迷互动等服务的一站式电影平台。

从App Annie统计来看，2015年在线票务竞争前三是猫眼电影，微票儿和百度糯米。猫眼电影拥有市场更多份额，占据大量的用户，为满足庞大用户需求，猫眼电影拥有最全的功能和电影在线购票最丰富的产品种类，极大满足了电影爱好者的网上分享，影评分析，影迷见面会等各种需求；但一些产品功能和服务还不够精细（如上文中闪退BUG，影院标注与实际有些出入），产品体验有待提升，同时市场价格优惠较少，这也许是2016上半年来用户量减少，评价指数降低的原因。

结合以上分析我们的产品的优势主要在于可以更加人性化的服务广大消费者，横跨男女性别，年龄差距等多种客观因素，从食物上满足消费者需求，另外可以使消费者感受到完善的服务。劣势为用户基数没有其他几家平台的用户使用量多，而且我们的相关经验比较少，广告投入力度较小。

机会方面，我们的团队和产品都是旨在服务广大消费者，我们的新产品，拥有新市场，针对广大消费者的新需求所制定。

威胁：与我们同期产生的替代产品增多，越来越多的相关产品出世对我们的压力还是很大的，但我们会继续努力。

版本更新记录

|  |  |
| --- | --- |
| 17/03/24 | 初稿 |
| 17/03/25 | 细化了内容 |
| 17/03/26 | 添加了封面 |