问题获取

P1：车主找不到愿意购买自己的二手车的买家

P2：车主没有发布二手车信息的平台

P3：买车方无法找到合适的二手车信息

P4：目前二手车转手速度慢，效率低

P5：买卖双发对二手车交易流程不熟悉，交易有困难

操作透明、快速

提供信息平台

不想中介商赚差价

待确定问题：

UP1：系统的定位是否仅仅是一个信息交换平台？（估计不是。。。）

给他们一个平台，让他们通过线上渠道获取信息，线下交易

UP2：二手车的线下转手工作，如过户等，是否由买卖双发自行处理？

只要提供一个平台，让双方的供需关系得到充分了解

需要检测人员

需要办理过户

还是公司全程代为办理？还是公司只是有线下介入？

线下介入能到什么程度？包括：联系双方见面看车、代为拟定交易合同、

代为办理过户手续、其他

UP3：系统存在的目的是否有保障交易安全可靠？

如果是，公司可以提供哪些线下的安全保障措施？如，代为检测车辆

公司对于失败的交易，或当出现欺诈时，是否进行赔偿？

如何确定卖家是否可靠？是否需要对其可靠性进行评估？

制定赔偿策略，买家和卖家之间制定合同

质量保障只能依靠检测车辆这个环节

UP4：是否希望通过收取中间费用作为收入？

暂不考虑盈利问题

UP5：用户是否只包括买卖双方？还有其他的用户吗？（车辆检测人员？等等）

系统管理员（过户业户办理人员＋检测人员）

卖家 买家

~~应聘检测人员 应聘过户办理人员~~

（网站在各地招聘代理商，形成代理点，在代理点附近进行交易。网站提供推荐的代理商，用户可以自行更换）

~~车辆评估人员（不直接使用系统，由公司内部人员指定）~~

~~招聘代理商~~

~~代理商可靠性验证~~

UP6：系统是否支持跨城交易？还是仅限于某个城市内？

信息发布上有地点，车主决定要不要买

UP7：是否需要根据车子情况进行估值？

卖家联系评估人员

只要能够保障安全性，就可以挂在网站上

UP8：为什么要将车子卖掉而不是直接再买一辆车？既然钱那么多:)（有期待的价格？）

UP9：公司只针对个人进行二手车交易么？是否会与汽车公司或者中介进行合作？（比如有很多二手车资源的人…）

！！没有中介商做差价，将中介商做为大型的散户

买卖双方要知道成交价格，代理人收取佣金

UP10：通过该公司卖出的二手车，公司是否需要负责质保？如果不需要，谁来负责？

UP11：买家买车的付款是否是通过该软件？如果是，是否允许分期付款和贷款？

问题精化：

P1-1：为什么找不到愿意购买自己二手车的买家？

（缺乏信息平台？车子质量不高？提供的车辆信息不全面？）

P3-1：为什么找不到“合适的资源”？

找不到合适的资源中“合适的”具体指什么？需要根据具体用户进行推荐和筛选？

给出筛选条件

P4-1：为什么二手车转手速度慢？（难以找到合适的购买者？流程太繁琐？交易时间太长？）

缺乏信息平台

P4-2：快速转手的“快速”程度是多少？是否希望省去线下看车的环节，交易全部在线上完成？

熟悉业务的工作人员带领办理手续，能够加快过户流程