**游迹APP 产品构思**

# 问题描述

1. 现如今的人们随着生活水平的提高，对生活有了更高质量的需求，人们会在节假日选择出门旅游，但通过传统的旅游出行APP，用户得不到真正良好的体验，其中主要存在的问题包括：
   1. 从商家得到的景点照片不够具有客观性，往往经过渲染，常常出现“原以为是世外桃源，其实是家里菜园”的情况。
   2. 在品尝地方饮食的时候关注到的只有那些存在于电商网站上的店铺，虽然通过地区小吃排行榜也能够品尝到美食，但往往不具有当体特色。
   3. 无法规划出真正适合自己的旅游路线。
2. 一些地方是真正的世外桃源，但可能由于没有在电商平台注册或是没有经过人工开发，而得不到关注。一些做传统美食的商家，可能由于各种原因，只被那些地道的本地人所熟知。所以很难开拓网络销售渠道，扩大销售额
3. 目前虽然已经有很多的旅游网站，能够给人们提供一些旅游，出行的攻略，但是这些店铺还存在着很多不足：
   1. 用户之间的交流不足，往往是在商家的评论下面。缺少一个专门进行用户与用户之间交流的部落。
   2. 不能够极大地激发本地群众“主人翁”的荣誉感和自豪感。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为那些喜欢旅行的人们打造一个畅想言论，分享旅行体验的社区，让旅行生活匾额丰富多彩，不在“耳听为虚”，做到真正的“眼见为实”

**商业机会：**

* 用户群主要定位于旅游人群，景点，美食等信息主要通过用户与用户之间的分享。
* 利用本地人天然的地域优势，为别的地方的游客提供最优质，最良好的旅游体验。
* 为旅游者提供良好，美观，多样的编辑模式，使旅游的人们不仅仅可以饱览天下美景，更可以把心中所想挥洒在社区里。
* 同样支持拍摄各种类型的小视频

**商业模式：**

* 承接各种广告
* 提供纪念品购买服务

# 用户分析

本社区类APP主要服务两类用户：

* 旅游人群（简称驴友）
  + 愿望：得到最真实，最客观，最即时的景点信息。
  + 消费观念：旅行性价比，好钢用在刀刃上，用最合适的预算得到最好的旅游体验。
  + 经济能力：开销和预算因人而异。
* 旅游体验师
  + 痛处：传统的旅游项目竞争激烈，需要提供给人们更加独特创新的旅游的路线。
  + 优势：更能够从旅游景点中找出旅游景点中蕴含的文化底蕴和适合人群。

# 技术分析

**采用的技术架构**

以基于互联网的APP方式提供应用服务，客户端主要采用Android开发，后端技术采用JSP实现，可免费快速完成开发。

**平台**

初步计划采用阿里巴巴的云服务平台支撑应用软件，早期可以利用学生身份获得云主机的价格优惠（价格不贵）

**软硬件、网络支持**

无需额外支持。

**技术难点**

图形图像处理，图片上传等。

# 资源需求估计

**人员**

产品经理：根据产品的商业需求和定位，结合用户特征，设计符合适应人群的社交类旅游产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

人群代表：人群走访。

**资金**

暂无资金需要。

**设备**

一台本地PC服务器，一台测试用的安卓手机

**设施**

404教室

# 风险分析

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 人群认可度不高 | 已有较为成熟的旅游类产品 | 商业风险 |
| R1 | 可能会夹杂着大量垃圾信息 | 垃圾信息可能来不即使被清理掉 | 流程风险 |
| R1 | 无法获得足够的推广费用 | 目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |
| R1 | 产品扩大规模时，没有足够的技术人员 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |