## 可行性研究报告

## 一:概述

背景：APP应用是作为一种第三方应用的合作形式加入到电子商务中，伴随着世界网络的一体化，应用作为一种以苹果手机配套式的盈利模式逐渐被互联网商业主流企业看重，首先可以适用于不同类型的人群，另外可以通过APP来获得网络供应商的流量收益，包含大众流量以及定向流量。随着智能手机和一些无线的设备如平板，手提电脑的流行，社会上的人习惯了使用手机上网，或者通过应用的登录模式上网，所有的电子商家，只要有一定的规模，都会去开发自己的应用客户端，从这刻开始，客户端的应用逐步渗透人心，受到广泛的应用和推广。出行的APP作为其中之一，提高了打车的成功率，实现司机与用户的双赢，变得日益广泛。

技术开发状况：

1，从操作流程方向来思考，省去无关紧要的环节，提高用户的使用体验。比如说它的主要操作流程是：定位、确定目的地、预测打车费用、一键叫车、确认支付到乘车评价，简单的乘车流程，简单易懂，操作方便。

2，为了提高用户的操作体验以及使用APP的体验，定制乘客端以及司机端。

3，考虑用户的社交需求，来决定要不要增加社区服务。互联网社交已经成为现代年轻人社交的刚需，如果能够从打车切入社区市场，对用户来说可以扩大个人交际圈，而对打车APP企业来说，可以增强与用户的黏性，这一部分依然处于考虑阶段。

主要作用：它具备乘客注册，即时约车，订单完成确认，用车评价等基本功能。此外，为了防止“黑车”司机冒名顶替，保证参与服务的车辆和驾驶员具有行业服务资格，采用行业和企业双重认证模式。乘客在客户端下单以后，驾驶员通过车载终端和驾驶员客户端手机进行应答抢单。

优势：作为电子商务时代的一个打车软件之一，或许相较于其他的打车软件并没有十分突出的特点，但是它具有打车软件所共有的优点。（1）轻触按钮，即可叫车,一键叫车，剩下的有手机来完成，得到更好的出行体验.（2）叫车分配，快速应答，通过智能算法分配订单，通知多名司机，确保用户的时间。（3）实时定位，掌握行程，用户可以通过定位，看到司机的到达时间，合理安排自己的行程。（4）支持微信支付，无需找零，这一点不需要加以解释，简单优雅的生活从此刻开始。

## 二：技术可行性分析

设备资源：

服务器硬件要求：支持Intel 平台、AMD 平台。双CPU 2.0G 以上，内存2.0G 以上，100M 网卡、硬盘250G 以上，带液晶显示。

客户端硬件要求：支持android 操作系统的嵌入式平台，支持wifi 功能，支持GPS 定位，带触摸屏功能，具有音频输出

软件资源：

服务器系统平台 Windows XP/Windows7 及以后

客户端系统平台 Android 操作系统2.1 及以后

前端安卓：其优势在于更多的选择，还有多元化的自定制空间，安卓是开源的，相较于IOS更容易上手，复杂程度没有难以理解的地方，目前国内的安卓市场占有份额比较高，并且还有逐年上升的趋势，其发展前景较好，所以做了这样的选择。

后端c++处理：C++是一种非常贴近操作系统的语言，能和操作系统API进行虽然其很好的交互，它同时具有现代化工程开发所具有各种功能，其最差的应该是字符串的处理，虽然其有缺点，但是依然是一种通用的语言。

**三：市场需求情况**

在国内市场的app中，打车软件的APP占据了很重要的组成，具有很大的潜力，和提升空间，而且在以后，市场对于打车软件的app的需求也会越来越高，现在打车软件的市场规律正在形成，同时app之间存在激烈的竞争。

其运营模式如下：

首先，用户需要进行打车，他通过打车软件提出了打车需求，这个打车需求将会发送到该打车软件的服务器上。

第二，该打车软件服务器通过和百度地图的合作，把用户所需的打车信息反馈给用户，让用户选择打车的起点和终点以及打车预期的费用。

第三，该打车软件把用户的电话资料和打车信息发布到了该打车软件的搜索界面以便司机收索。第四，司机通过对用户信用的评价，用户也可以对司机的信用查看，双向选择是否进行服务或者消费。

第五，如果双方有一方拒绝，则再次从头开始；如果用户和司机双方完成打的，则通过第三方合作软件支付宝付款给司机，用户和司机都可以享受该打车软件的优惠，达到互利共赢

盈利模式：

有很多人担心打车软件都是免费的，盈利模式在哪里。笔者认为嘀嘀打车的盈利模式只是比较模糊而已，主要可以分为四个:(1)软件嵌入广告收入(2)可以向出租车行业收取抽成(3)通过本地生活服务平台收取客户佣金(4)特殊位置追加服务费。

这其实是一个非常庞大的市场。除此之外，该软件与财付通互利共生的关系只要有用户使用财付通，就必然会有一定的存款，就能带来一定的可观的利润。

作为一个打车软件，其依然存在一定的风险主要在以下几个方面：

## 四：风险状况分析

1、该打车软件产品基础设施不足

如今该打车软件的产品最主要的问题就是，只存在软件设施，却不存在硬件设施的矛盾。因此如果由于订单量增加带了了网速的极大压力，或者外界因素造成了网络的瘫痪，那么该打车软件将会出现瘫痪，不仅给人们的生活带来了不变，更加影响了市场的稳定性。

2、该打车软件没有安全保障问题

原来在出租车上的司机是在听广播，而现在却迷失在抢单之中，在司机开车过程中，因为该打车软件需要及时性，所以司机会只顾着抢单而不注意安全，会对乘客和司机的生命安全带来隐患，因此这与该打车软件原本给与的方便背道而驰，给人们带来的却是安全危机问题。

3、扰乱市场秩序

打车软件在相对于年轻的团体中十分普及，在一个发那个面却是把不会使用软件的人的打车难度大大的加大了，还有在上下班以及节假日的时期，原本的打车方式却完全起不到作用，严重的扰乱了打车市场的原有秩序，给人们的生活也带了一些不便。

4、影响人们的道德

该打车软件为了吸引客户和司机，给他们制定了很多的优惠政策，却让人们产生了贪小便宜的心里，有的司机甚至会做假单，或者一单多用的想象，这与原本的道德观和价值观相反，需要的更多的人们对于自我操守的节制，该打车软件却影响了很多贪小便宜的司机和乘客，让他们在道德和法律底线越走越远。

## 五：经济与社会效益分析

社会效益：

（1）评价机制促使司机改善服务态度

打车软件的应用为乘客对乘车服务提供了评价平台，可分离出出租车行业的优秀司机，发挥了对司机服务态度的监督作用。调查显示， 59.5%乘客表示使用打车软件的司机服务态度变好。

（2）空驶率下降和拼车有效降低碳排放量

出租车减少的大约15%的空驶率，可减少出租车碳排放量570万吨。根据联合国环境署数据显示，一棵普通的树年吸收0.012吨二氧化碳，则570吨碳排放量相当于4.75亿棵树的全年生态补偿量。

经济效益：

（3）打车软件有效降低空驶率

调查显示，在使用打车软件后，90.3%的司机认为降低了空驶率。其中，55.0%的司机认为每月空驶率下降10%以下，41.2%的司机认为每月空驶率下降10-30%，3.9%的司机认为每月空驶率下降30%以上。

（4）软件打车显著缩短等车时间

打车软件则为司机和乘客提供了直接对话平台，大大缩短了乘客等候时间。

### 六：结论：

根据前面的内容分析我们可以知道

（1）该软件符合企业自身发展需求和国家产业政策  
建设目标明确，符合企业自身发展需求，符合中央，符合总体规划，符合跨越式发展的实际。

（2）经过对技术的合理性进行判断，设计中的技术条件允许并且成熟。  
（3）方案设计合理、管理机构措施完善   
方案设计科学合理，技术成熟，与当地技术物质条件相适应。  
（4）经济效益良好，社会效益显著  
综上所述，该app建设目标明确，实施方案科学，经济效益良好，社会效益显著，虽然存在一定的风险，但是该项目的建设是可行的，建议尽快实施。