

分析滴滴打车的缺点和改进建议

滴滴打车就以下4个方面进行优化：

- 1) 如何寻找新的功能点？ **产品功能探索**
- 2) 如何挽留补贴大战中积累的大量用户？ **用户留存**
- 3) 面对政府监管，你该怎么解决？ **面对外在政策影响**
- 4) 如何盈利？ **核心：盈利**

明确用户群体(RFM)

首先从几个维度来对滴滴进行一下分类，从而梳理和明确我们的讨论方向。

比如，目标用户分为乘客和司机，因为乘客是滴滴的核心关注点，而且我们也更熟悉乘客的需求，所以我建议我们主要针对乘客类用户进行讨论。

下面，我们可以讨论一下：针对乘客群体，还有哪些需要解决的痛点？相关场景是什么样的？

总结场景，通过场景明确痛点问题

痛点：我们认为乘客的主要痛点是打不到车，场景有乘客在家临时叫车、乘客在外临时叫车、乘客预约叫车等；

解决方案：可以想到的对应功能点包括提供上车地点的建议、降低APP的运行资源占用、提供打车费预估、作为O2O入口提供目的地优惠信息提醒、提供潜在的车源等。

下面，我们要从中筛选出一个功能点进行发散和细节设计。就我个人而言，推荐“提供专车服务”这个功能点。

痛点问题解决

最终我们讨论的结果，是把“提供专车服务”作为下一步的核心功能

接下来讨论下面的三个问题：专车如何增加用户黏性？如何盈利？如何面对政府监管？ **(优化目标)**

- 1. 为了提高用户黏性，我们采用了以下三个方案：
 - 增加专车数量，提高专车成功呼叫的概率
 - 控制专车价格，让更多的人可以享受服务
 - 提高专车服务水平，提供WiFi、饮用水等车载服务
- 2. 为了更好地盈利，我们设计了以下三个方案：
 - 红包广告
 - 扩充车源，将一部分车辆的管理纳入滴滴公司，收取少量管理费用
 - 在全国各地，特别是旅游城市，增加城市本地服务的接入
- 3. 为了规避政策风险，我们将采取以下三点措施：
 - 采用现有专车模式，与拥有专车经验的公司合作
 - 建立法律、政策部门，维护政府关系
 - 针对法律相对真空地带，小规模试水，签署正式法律合同等