1. 业务需求

1.1背景

近年来，随着我国经济的高速发展，人民的生活水平不断提高。越来越多的人不再仅仅满足于三餐温饱，而更倾向于追求高品质的生活。于是，自驾游等一时成为热门。然而，大多数年轻一族的经济实力有限，且买车、保养、油费、保险都是不菲的开支，此时，他们对于出行，便会更倾向于租车。我们这款app便能为人们提供便捷可靠的租车渠道，同时，公司也可以最快的速度接受订单、整合资源、分配车辆，有利于企业扩大业务。此外，我们都知道中国人讲究面子、注重礼节，但凡婚庆、Party等，必有豪车，此系统也可提供可靠便捷的豪车租赁渠道。

此外，众所周知，中国酒文化盛行，专家认为，简单的经济处罚或者拘留已经不足以震慑酒后驾车等危害公共安全的危险行为。所以，2010年8月23日，十一届全国人大常委会第十六次会议上提请审议了《中华人民共和国刑法修正案（八）》草案，将酒驾、飙车等情节恶劣的，定为犯罪。由于法律的震慑，代驾职业应运而生。我们此款app便能使人们在最短时间找到合适的代驾，不仅方便便捷，更是保护了顾客的人身安全，同时有利于维护公共安全。使用这个系统的公司也可以拓展业务，为维护公共安全出力，加深企业底蕴。

1.2业务机遇

21世纪是信息时代，也是快节奏的时代。顾客若是为了租车或是找代驾，与中介商谈半天，才能签订合同，显然费时费力，不符合市场需求，更别说应对一些突发状况了。我们这款产品通过GPS定位迅速搜索出离顾客最近的可供租用的车，顾客只要填好相关内容，然后下单，并通过第三方支付软件完成付款，就可以等待公司配车，省时，省事，省力。所以我们这款app满足了现代人的需求，以最短的时间为顾客解决出行问题，契合社会实际情况，必然存在很大的应用市场。试想，若是没有这款app，顾客们租车不得不去中介所或者租车公司，且不论大笔费用，光是选可靠的公司或是中介所加上商谈都要花费大量的精力，待忙完这些琐事，顾客恐怕再没有开始那么浓烈的出行兴致了吧。所以，当顾客应用此款app解决了出行问题并且觉得十分便捷时，必然会增加使用次数，那么租车公司的业务也必然会得到拓展。相比那些没有此款应用的公司，拥有此款app的公司必定能在信息时代的竞争中拔得头筹。

1.3业务目标与成功标准

假设一家租车公司每天接100个订单，假设一名业务员一天能谈十笔订单，那至少需要是个业务员，谈完之后，业务员之间必须接洽，制定出合适的配车方案。由此算来，公司每年投资在人工等方面的费用是巨大的。我们开发此款app大约需要一百万，有了这款app，公司只需一个管理员接受订单，app会根据实时情况统筹出配车方案，不仅节省人工费也就是成本，更能节省时间来接受更多订单 ，增加公司的利润。以长久计，公司只会收益更丰，购买此款app绝对物超所值。

1.4客户或市场需求

假设有一对夫妇需要举办婚礼，他们需要租婚车，若是拜托婚庆公司，必然会被抽去一部分提成，若是自己联系租车公司，那必然涉及到查找资料，研究到达公司的路线，谈判等问题，损耗精力。我们这款app就是将这些租车资源整合起来，方便顾客查询选择，同时也保证了相对优惠的价格。此外，对租车公司而言也省去了给中介公司的提成，并且可以利用由于没有谈判而省下的时间去接受更多的订单。同时，app实时统计公司车辆、代驾的工作情况，方便公司整合资源，安排出最佳出车方案。所以，我们这款app，方便、可靠，必会受到市场青睐。

1.5提供给客户的价值

此app的一个很大的优势就是无需高额的钱才能应用我们的app，只需要一百万就能达到减少成本、拓展业务的目的。我觉得是相当划算的。对于一个租车公司来说，我们这款app可以使它们在快节奏的信息社会更具备竞争力，同时也能很好的保护商业机密。我们强大的后台也能防御黑客袭击，很好地保护资源，确保对管理员的指示做出最快的反应。因此，这款app不会失去她应该具有的功能。

1.6业务风险

当然有利润也会有风险，因为我们这款系统开发资金对一些个体租车铺而言，实在过大，我们只能为那些大的企业应用。同时，相同种类的app也会不断出现，与我们竞争，我们需要花费更多的时间、资金去维护、更新、完善我们的app，以期待更优的用户体验。只有这样，我们才能获取利润。如果缺少维护、更新，我们的app会面临被同类竞争产品淘汰的危险。还有就是我们的app技术攻关过程相对缓慢，这对我们来说也不是非常的乐观，这意味着我们更新的脚步也许难以跟上时代的步伐，也没有更多的资金让我们去不断试验，攻克技术难关，那么也就不会有更多人来买我们的产品。