www.qconferences.com www.qconbeijing.com www.qconshanghai.com



伦敦 | 北京 | 东京 | 纽约 | 圣保罗 | 上海 | 旧金山

London · Beijing · Tokyo · New York · Sao Paulo · Shanghai · San Francisco

QCon全球软件开发大会

International Software Development Conference

nfo Q





慢公司的精益革命



产品研发理念

Lean产品探索 产品、数据、Insights 客户成长 企业建设 客户探索 客户验证 敏捷开发 用户需求、假设、优化点



餐厅预订



产品定位

• 入口:借助"用户找商户"需求

• 用户价值:便捷(非优惠)

• 商户价值:提升营业额

• 商业模式:按效果付费



研发周期







研发周期



时间安排:

- 1. 想和验证时间比例:3:7
- 2. 平均每周见3-5个客户

用户调研:

- 1. 线上用户300左右,调研问卷和投票等6+轮
- 2. 线下用户100左右, 10+轮

商户调研:

- 1. 外出实地拜访商户: 25+次
- 2. 涉及客户: 30+个(牵扯门店100多家)

竞争或类似产品分析:

- 1. 国内:10+家左右,例如小秘书,饭统网等
- 2. 国外:5+家左右,例如 Opentable , Livebooking , Nosh Lish

群众的智慧:

- 1. PK讨论: 50多次
- 2. 内部访谈: 30+多人
- 3. 头脑风暴



预订用户群验证















初期产品形态









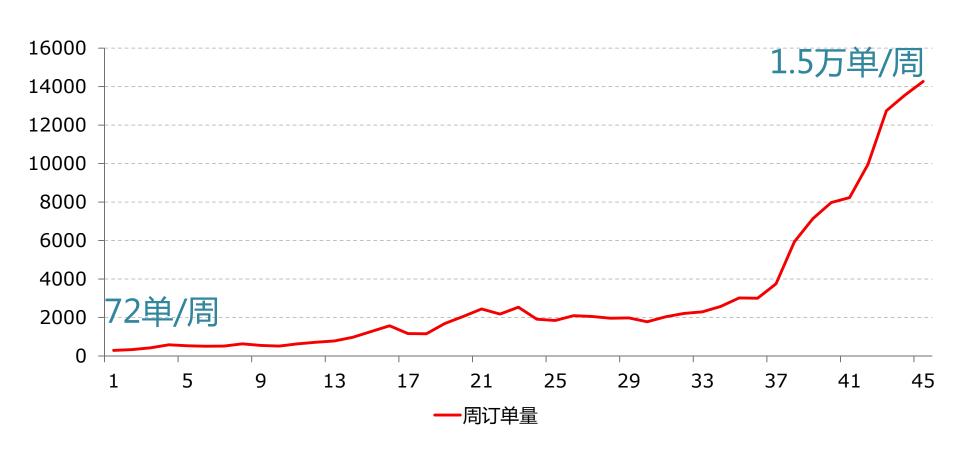
线上订座和电话比例



了座/电话比 2 1 O Jan-13 Feb-13 Mar-13 Apr-13 May-13 Jun-13 13-Jul



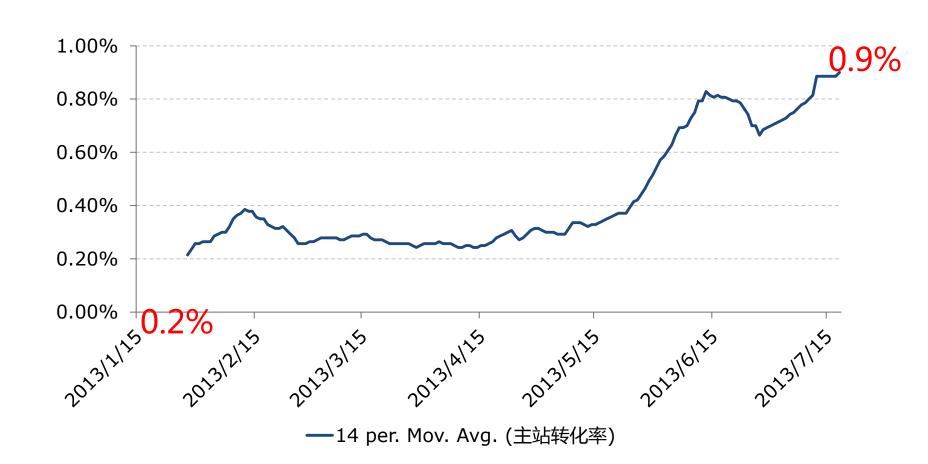
每周平均订单量增长 200倍





预订转化率提升

4倍+





电子会员卡

产品定位



针对会员的精准营销 降低商户营销成本



第1步: 让商户拥有**更多**的会员



第2步: 引导会员通过 点评平台进行**消费**



第3步: 为商户提供针对不同会员 **个性化营销**工具



初期产品形态





2013 1H 成绩

1000万发卡量

- ✓ 让商户拥有更多的会员
- ✓ 让用户**认知**点评电子会员卡



商户覆盖率



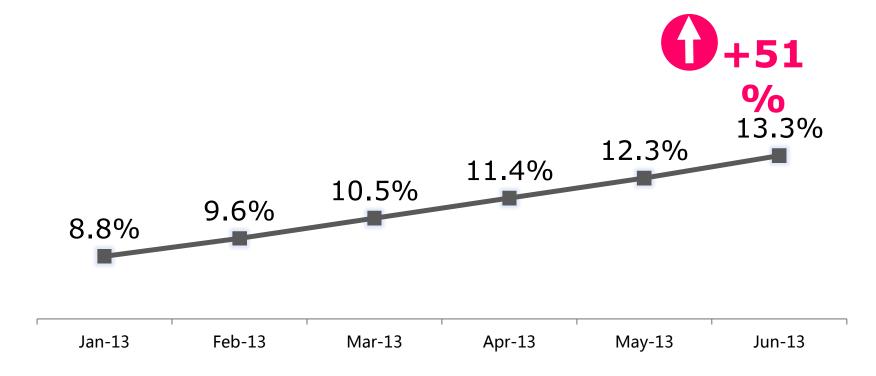
UV转化率



运营效率





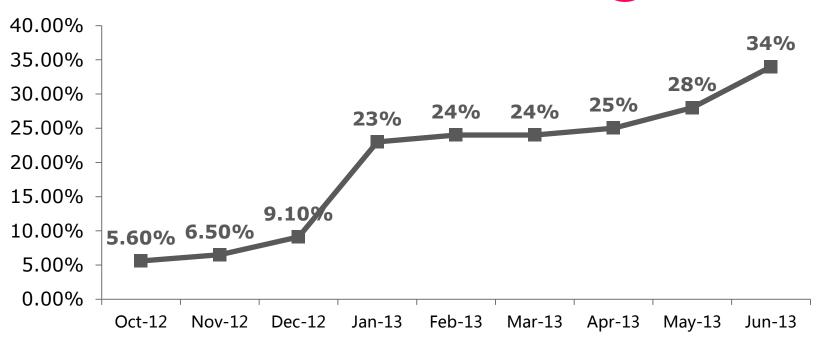


签约大商户:外婆家、西贝(北京)、上海日月光广场等



UV转化率



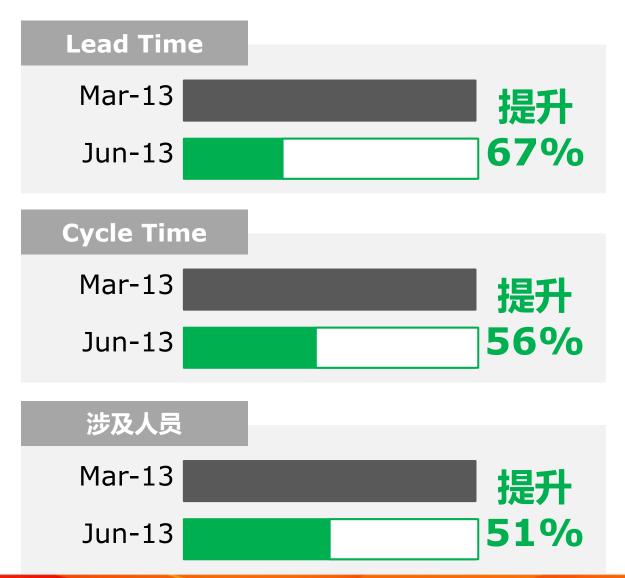


✓ 产品优化的主要工作:

- PC端会员卡频道上线
- 加卡渠道用户体验优化
- 商城卡、连锁品牌卡上线

运营效率





运营效率提升主要工作

- ✓ 商户签约后上线流程 优化
- ✓ 销售自助查询优惠审 批结果
- ✓ 随商户签约流程自动 创建老板账号
- ✓ 风控批量审核



微信朋友圈签到



产品形态







上线周期

```
      2014年2月
      〈 〉

      一二三四四五六日
      12

      3 4 5 6 7 8 9

      10 11 12 13 14 15 16

      17 18 19 20 21 22 23

      24 25 26 27 28
```

```
      2014年3月
      〈 〉

      一二三四五六日
      1 2

      3 4 5 6 7 8 9

      10 11 12 13 14 15 16

      17 18 19 20 21 22 23

      24 25 26 27 28 29 30
```





◎		. <u>.</u>	9:12 PM
上海~	2、商户名。	地点等。。	
附近			
X	4	<u>*</u>	HOTEL
美食	小吃	快餐	酒店
*	3		
优惠券	团	购	更多分类
中山公园	天山	陆家嘴	按商区找
按分类找	按地铁找	排行榜	
+1.77			
热门团购 ○ ② ② ② ● ・・・・・・			
查找	ン	_	为 更多

想决策



想Showoff











Q&A



特别感谢合作伙伴

















































特别感谢媒体伙伴(部分)



















