**Waynote行记©**

**商业计划书**

*“让****每一次旅行****都有条理、有留档；让****每一张机票****更划算、更可控；让****每一笔花费****清清楚楚。”*

*“Your journey, your story.”*

**1. 应用概览**

**1.1 介绍**

Waynote 是一款将**旅行记录**与**机票搜索/实时座位**、**开销记账**、**全球低价机票检索**整合在一起的移动应用。目标是让用户在一次旅途中，既能高质量地记录与回顾，也能以更明智的方式订票、省钱与管理费用。

**1.2 应用背景**

在高度互联的数字时代，旅行从**“订前 → 出行 → 回顾”**的路线被拆散在多个 App 与渠道：行程与凭证分散、票价波动与座位信息不透明、低价稍纵即逝，报销与签证材料整理耗时，多币种开销也难以统一核对；与此同时，移动端隐私与跨境数据合规要求持续抬升，用户希望在不牺牲隐私的前提下提升效率。Waynote 因此应运而生：以一体化方案将**航行轨迹记录、机票与凭证记录、开销记账、机票查询（含实时座位显示）与全球低价检索汇于同一入口，标准化行程记录和低价日历与目标价提醒，**帮助用户把“每一次出发”留档，同时为其做出更智能、更具性价比的订票决策。

**1.3 主要挑战**

**记录分散、难以回顾**：轨迹、照片、文字与费用散落在多款 App 与手机存储目录中。

**订票决策复杂**：不同渠道价格波动、座位好坏不透明、错过低价与好位。

**报销/签证材料繁琐**：凭证搜集麻烦、格式不统一，多人出行更复杂。

**1.4 核心功能**

**A. 航行/旅行轨迹记录**

**导入**：支持导入历史轨迹（GPX/KML），可视化航程。

**多媒体日记**：为每段旅程附加照片、视频、语音与文本；自动生成“旅程故事”。

**分享**：默认私密；可一键生成分享链接，同好友一起查看航程记录。

**B. 机票查询（实时座位显示）与全球低价**

**实时座位图**：在结果页直接查看可售/已占/付费/不可选座，显示靠窗/过道、腿距、静区等属性。

**低价日历与提醒**：按航线提供月视图最低价、历史价位区间；支持目标价/降幅提醒。

**智能筛选**：转机时长、红眼航班、行李规则、准点率、机型/座椅偏好等多维筛选。

**直连/跳转下单**：聚合官方可信渠道，进行安全的跳转下单。

**C. 机票与行程凭证记录**

**API调用：**调用航班API，以获取航班号、日期、舱位、行李、座位等信息，生成标准化的记录。

**一键打包**：按旅程导出报销凭证（PDF/CSV/原件压缩）。

**D. 开销记账**

**多币种与预算**：自动识别币种，离线汇率缓存；按旅程/城市设预算与超额提醒。

**统计与报销**：按日期/城市/类目出报表；导出 CSV 与发票/凭证，方便报销归档。

**1.5 价值主张**

“让**每一次旅行**都有条理、有留档；让**每一张机票**更划算、更可控；让**每一笔花费**清清楚楚。”

**2. 亮点**

1. **“记录 × 订票”整合**：一个 App 完成轨迹记录、机票管理、低价订阅与报销材料打包，减少工具切换。
2. **实时座位体验领先**：将座位图前置到搜索结果，配合座位属性与用户点评，减少“买到差座”的不确定性。
3. **高效低价通知**：低价日历提示，辅助用户做“现在是否值得买”的判断。

**3. 目标用户画像**

**商务人士**

**范围：**28–40岁，一、二线城市白领/自由职业者，平均年度飞行次数 ≥6 段。

**目的：**节省订票时间、挑好座、控制差旅的预算。

**关键需求：**

1. 一屏看清票规、行李、座位质量与到手价；
2. 价格到点自动通知，少错过好价；
3. 出差后报销材料一键打包。

**背包客**

**范围：**18–35岁；学生/职场早期；行程灵活；预算敏感；常在周末/假期出行。

**目的：**省钱、记录旅途、降低规划负担。

**关键需求：**

1. 一目了然地获取全球低价提醒与周末/假期出行灵感；
2. 自动生成行程轨迹与可分享相册；
3. 多币种记账与便捷 AA 分账。

**留学生**

**范围：**18–28岁；海外在读学生；每年多次往返于家与学校；常需签证/报销材料。

**目的：**兼顾学业、预算与安全出行，并随时备好材料。

**关键需求：**

1. 与学期日历联动的学生票价与提醒；
2. 一键导出签证/报销材料包；
3. 学生资质验证以便解锁学生优惠票价，并在资格到期前提醒。

**4. 营销渠道**

1. **商店分发（ASO）：**围绕“低价机票”、“实时座位”、“旅行记录”进行宣传；按地区宣发本地特色广告。
2. **付费投放（ASA/UAC）：**以“实时低价/座位图”素材为核心，拉动高意向受众；小预算快速试错素材与词包。
3. **内容与社媒（QQ/微信/抖音/微博…）：**邀请旅行博主分享真实出行案例、低价命中与座位避坑指南；分享页水印 + 邀请奖励，鼓励用户将“旅程故事/低价案例”传播到社群。
4. **合作渠道：**与校园/旅行社/信用卡航旅权益做轻量联名包与福利码。

**5. 财务关键指标**

**北极星指标**：

每日“有效旅行记录片段数 + 有效价格提醒命中数”。

**增长与变现核心**：

**订阅转化率**（试用→付费）、**续订率**（月/年）；

**联盟/直连成交转化**（搜索→点击→下单）；

**ARPU / LTV / CAC / LTV:CAC**（≥3 为参考）。

**关键流程**：曝光 → 商店页转化（CVR）→ 安装 → 激活（创建行程/设置提醒/首次记账）→ 订阅/成交。

**收入结构**：订阅为主，航旅联盟/直连佣金为辅；后续可加 B2B 白标授权。

**6. App验证途径**

**需求与价值验证**

1. **落地页冒烟**：展示“实时座位 + 低价日历 + 旅行故事”核心卖点，收集候补/邮箱转化。
2. **原型走查**：与目标用户做 30–45 分钟可用性测试，观察关键路径（搜索→座位→提醒/收藏）。
3. **支付意愿测试**：设置试用页的“假门订阅/目标价提醒高级版”按钮，记录点击与留资。

**产品可用性与留存验证**

1. **小范围内测：**邀请频繁飞行者使用真实旅程，统计 D1/D7/D30 留存与“首次关键行为完成率”。
2. **真实场景试点：**在即将出行人群中测试“低价提醒命中率/座位满意度/报销打包”三项效果。

**市场与渠道验证**

1. **ASO/素材 A/B：**测试“座位图 vs 低价日历”作为首图的商店转化差异。
2. **小预算投放回收：**用极小预算验证 CPI、激活率与次日留存，筛选高效词与创意。
3. **KOL 合作样本：**挑选中腰部旅行创作者测评，用专属链接追踪安装与留存质量。