调查报告

Hansity

修订历史

版本	日期	描述	作者
1.0	2016.03.13	第一份关于用户对电影购票体验的调查报告	殷家康

一. 调查表内容及结果

1.	你使用的电影票订票系统?*[多选题]	
	□网页	
	□手机app	
2.	你使用的电影购票产品?*[多选题]	
	□ 蜘蛛网	
	□格拉瓦	
	□ 大众点评	
	□猫眼	
	□ 美团	
	□其它	
3.	你知道该产品的渠道?*[多选题]	
	□朋友	
	□度娘	
4.	请问你希望电影购票App有哪些功能,以便您使用产品时更舒服?	
	.:	
5.	您使用电影app时,如果有以下优惠。您更喜欢哪种优惠方式? *	
	○积分兑换奖品	
	○购票返红包	
	○ 套餐优惠 (如爆米花等)	
	○都不	
6.	您认为离电影开始时间越近,价格越高这个想法如何? (比如现在一张电影票35 动,越早订票越便宜) *	元,我们会在30-38间浮
	○喜欢	
	○不喜欢	

调查结果:

第1题: 你使用的电影票订票系统? [多选题]

选页▼▲	小计™	比例
网页	10	29.41%
手机app	28	82.35%
本題有效值写人次	34	

分析:可见发现目前大多数人都是使用移动端来订票,毕竟移动端更方便一点。 出门在外想看电影不可能随时带着电脑。所以,开发 app 会更有优势一点。

第2题: 你使用的电影购票产品? [多选题]

选项飞	小计型	比例
蜘蛛网	2	5.88%
格拉瓦	2	5.88%
大众点评	14	41.18%
猫眼	7	20.59%
美团	20	58.82%
其它	7	20.59%
本题有效填写人次	34	

分析:可以发现,美团,大众点评等大型团购软件更受欢迎一点。而专职团购电影票的 app 可能销量就相对少一些,这说明我们电影购票 app 要扩展业务,才能有更多流量。

第3题: 你知道该产品的渠道? [多选题]

选项▼▲	小计™	比例
朋友	21	61.76%
度娘	16	47.06%
本題有效填写人次	34	

分析:客户主要从朋友处得知,百度也很多。所以产品宣传要从这两方面入手,可以利用分享得红包等功能进行前期宣传,迅速扩大知名度。



分析: 大多数有效问卷希望能够退票或者改时间等功能。但是这样其实不是很实际。有一个免费试看功能我认为可以发展。

第5题: 您使用电影app时,如果有以下优惠。您更喜欢哪种优惠方式? [单选题]

选项型	小计™	比例
积分兑换奖品	4	11.76%
购票返红包	11	32.35%
套餐优惠 (如爆米花等)	18	52.94%
都不	1	2.94%
本題有效填写人次	34	

分析:可以看到大多人希望有套餐优惠,这样我们可以捆绑消费。增加爆米花,可乐等副业的销量。

- 二、请根据用户调查,编写你最想描述的业务故事(2-3 个)。体验验证用户喜欢的功能,选择2-3 个业务。其中。订票业务是必须的。
- 描述订票过程
- 关注这个过程中的业务术语(即业务对象,及其属性)
- (1) 订票业务

过程:首先确定好要观看的电影,点击该电影的页面进入订票页面。接着在该电影的订票页面中选择电影院、时段、座位等信息。然后点击支付进入支付页面,在支

付页面中选择支付的方式(网银、支付宝、微信等)。支付成功后以短信方式给用 户返回一个订单号。届时用户以该订单号进行取票。

(2) 购票返现业务

用户在购票支付成功后,系统会随机返现 1 至 20 元不等的优惠券。该优惠券只能下次购票时才能使用,而且有规定的使用期限。在使用期限内再次购买电影票时,系统会自动提示可用优惠券抵消一部分支付金额。超过使用期限的优惠券会自动在用户的账户中消失作废。

(3) 套餐推荐业务

用户在选好购票信息准备进行支付时,系统会向用户推荐搭配的零食优惠套餐。该套餐的价格明显低于套餐内各项服务的总和。用户可以忽略推荐的套餐继续进行原来的电影票支付过程,也可以选择喜欢的套餐组合后再一起支付。若选择了套餐再支付,则支付成功后系统会以短信方式给用户返回一个套餐号码。在观看电影前用户凭该套餐号码到服务前台领取所订零食套餐。

三、用户最多两个产品的异同:

大众点评 vs 美团

异:

特点	美团	大众点评
评论数	多	少
评论中图片数	少	多
一线城市评论主要组成	电影	美食
产品种类数	多	少
商家入驻数	多	少
用户量	多	少

可见美团在销售电影方面比较多,而大众点评的客户更多用它来寻找美食。而且大众点评的评论中图片较多,更具有参考价值。

同:

两家基本上没有太大区别。各种功能类似。主要就是客户群以及主要的销量方向不同。