**定位：**能够帮助车主节约大量不必要的时间，减少不必要的焦虑感。

**商业机会：**

* 中国大约有3.10亿辆机动车，意味着将会有很庞大的app用户群
* 根据国家发改委公布的数据显示，目前我国大小城市小汽车和停车位的比例为1：0.8，中小城市约为1：0.5，意味着app在社会上的需求度是很大的
* 针对找停车位问题，车主得到的停车场信息需要是多样的、全面的和准确的，

提供尽可能多的停车场信息；

停车场的应有的信息包括是否对外开放、停车费、实时显示空闲车位、付款方式等；

* 在停车过程中，车主希望可以知道空闲车位的位置，而不是开车自己去找；车主希望可以在离开停车场时候减少拥堵、尽快离开停车场；车主希望在停车场中可以快速的找到自己停车的位置。
* 解决“最后一公里”问题

**商业模式：**

* 为第三方提供广告位
* 提供与车相关的物品售卖
* 提供“共享单车”服务
* 与停车场合作共赢，赚取服务费
* 与卖车店合作为app服务提供推广
* 预约车位收取少许费用等等