商业机会

1. **同类型产品的比较**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **产品名称** | **主打功能** | **存在问题及使用感受** |
| 别贴我车 | 1. 以对贴条高发路段进行了统计和标准 2. 帮助寻找附近停车场 | 1. 刷新了很久才能把最新贴条数据给刷出来； 2. 在停车场的数据方面需要改进，在地图上的停车场中，包括了对外开放的以及不对外开放的，但并没有得以区分。 |
| 停车宝 | 1.通过该APP进行手机支付停车 | 1.支持这项功能的停车场数据很少  2.免费停车场是消费场所附属停车场。 |
| 无忧停车 | 1. 在同一地点寻找车位，它能够找到附近的停车场   2.能够将对外开放和不对外开放的停车场标识出来 | 1.在停车费用以及剩余车位上，便于实际有很大出入。 |

1. **存在的问题及解决方案**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **序号** | **存在的问题** | **解决方案** |
| 1 | 剩余车位数据未能实时更新 | 1. 与交通部门合作，力求拿到实时数据 2. 力求对整个城市的大小型停车场进行合作 |
| 2. | 停车费用有着很大出入 | 每天进行停车费用的更新 |
| 3. | 对于部分免费停车场是消费场所附属停车场 | 对于免费停车场的属性进行不同的标识 |
| 4. | 对于地图上不同类型的停车场未标示 | 对于地图上的停车场进行属性编写（内容包括：是否对外开放、用户使用评价、开放时间、收费标准、剩余车位等） |

1. **创新点**
   1. 线上预定停车位，使用线上支付停车费
   2. 根究用户的初始地、目的地、停车时间等合理定制停车路线，并给予停车场导航
   3. 推出夜间停车服务，合理规划从家到停车场的最短路径，最优惠的价格
   4. 推出APP、小程序、网页等多种类型的软件，适合用户下载
   5. 推出适合新能源汽车的停车场选择地
2. **利润来源**
   1. 与大型收费停车场合作，优先推荐合作的停车场
   2. 在车主打开App之后只能寻找附近有车位的停车场，然后可以预约停车位，在线支付停车费，抽成停车费
   3. 在软件内推出洗车、修车等与车相关的服务的广告