1. 目标

智鹿首先是能为用户进行导航，其次为商户提供线上销售门面。在满足不同用户需求的前提下进一步进行用户的数据分析，帮助商户制定更有针对性的商业策略，本项目商业模式出发点为了完善商业中心的基础配套设计建设，提高用户对商业中心的用户体验感，从而达到吸引商户入驻商业中心和客流量的目的，增收间接的商业利益。

二、思路

2.1 二维码与导航路径算法研究

实现二维码地理坐标信息存储与获取以及导航路径算法优化。通过扫描二维码上存储地理坐标信息，可以获取用户的起始坐标，再通过输入终点位置后，系统利用导航算法进行路线规划完成导航。

2.2 室内导航应用实现

以大型商业中心为例，结合商业需求，设计并开发能进行室内导航应用，其功能包括：地图浏览功能、目的地索引功能、室内导航功能、双方碰面会合指引功能、个人中心、第三方应用接入。

2.3 后台管理系统设计与实现

利用TP5.0最新特性，结合Ajax,微信支付、邮件发送服务、开发出一套多商家入驻电商平台，主平台包括 分类管理、商家管理、订单管理等；商家后台囊括商家入驻申请页，登录页，门店管理等。

三、做法

设计并开发能进行室内导航应用系统和相关后台管理系统，应用场所的方向以大型商业中心为例，结合一定的商业需求，功能包括：

1 导航功能：用户进入室内场所之后如有定位导航的需求，可以通过扫描附近二维码获取起始坐标，在输入目的位置信息后快速导航。

2 碰面会合指引功能：如用户双方约定在大型场所内碰面但对室内场所不熟悉，用户双方可以通过扫描二维码显示当前位置信息，推送给对方，一方可以通过导航功能实现双方碰面会合指引。

3 方应用接入：在完成了核心功能之后，为了增加系统增值业务构建较为完整商业解决方案， APP会往流量入口平台发展，附加WIFI免费连接、停车寻位、排号定位、观影购票功能。

4台管理系统：后台管理系统可更新并储存上述用户个人中心信息，并结合商业推广，实时推送商业活动信息等。

四、亮点

4.1将二维码技术的便捷性应用于室内定位导航中，可以以低成本快速大范围实现室内定位导航

4.2 置服务的发展机遇，满足基于室内定位的位置信息服务用户需求，结合线上对线下的商业模式，带给用户全新的体验。

4.3分析用户位置数据，可以在海量位置数据的基础上进行深度数据挖掘，提炼有价值的数据和信息，用于新业务、新产品或合作项目。