**一、产品 ：饮水 + 健康**

Why:

日常生活、工作中，健康、安全、便捷的饮水。场景很多，但最容易也最值得着手解决的场景或许是日常中通过桶装水店铺方式饮水。

桶装水店铺当前可能存在的问题。

How:

消费者角度。健康安全筛选店家、了解产品、优惠、预约时间送货到家。附近桶装水店铺、桶装水品牌、价位、配送时间、优惠、正规店铺、货源地（是否可能引起店铺反感？）。

店家角度。用户管理、产品推广、配送时间集中。

**二、技术**

前期先微信小程序尝试，而后继续深入调研完善产品功能与体验，整合更多资源更好解决初衷。

消费者端。

距离排序下的店铺需展示信息：店铺门脸照片、距离（经纬度获取并计算距离）、产品品牌种类、认证、发票、优惠、是否可预约。

店铺详情:参考 http://www.jingtianshui.com/news/about.html

店铺产品列表 ：店铺简介、店铺环境、地址、联系方式、 可预约时间、此刻下单大概多久送达、产品列表（名称、价位、优惠）。

下单。

支付。

饮水课堂。

水问答+水猜猜+水试验。

我的。

订单列表。

购物车。

推荐有礼。

意见反馈，尽可能收集产品使用情况，及时补充更新。

**三、运营推广**

引入店铺评分、消费者评分、客服中心，营造和谐、公正生意环境与消费环境。

了解店铺商家的难处与店铺经营短板，想法设法帮助其经营。能够实实在在有益于店铺经营，店铺自然越来越多，也会更好经营线上店铺。

引入饮水课堂，传播饮水知识与文化，培养消费者。实实在在传播一些有益于个人生活健康的知识、勘正误区。

**产品待修改记录：**

消费端需要变更页面：

首页、

店铺详情页

我的

推荐有礼

消费者端待开发页面：

饮水课堂。水问答+水猜猜+水试验。

法律协议。

**技术待调研：**

经纬度计算距离

支付

后台服务器

**运营推广：**

1. **市场调研**

可能的问题：用户管理、店铺转让、配送问题、价格问题、新用户获取、店铺推广问题 。。。