**服务场地预约平台 产品构思**

* **问题描述**

1.本市有大量市民每天都有不小的外出到店消费的需求，包括餐饮需求、日常生活需求比如理发、美容、健身等。尤其是在节假日，需求更加明显。大多数人在大多数时候会选择直接到店消费，这时常常会出现以下问题：

1. 到店之后排队人数多，等位久。
2. 到店之后不能选择自己想坐的位置，缺乏便利性
3. 此时再换一家店会浪费时间，有可能会遇到同样的如上述a，b的情况

2.本市有大量的各类商家，满足人们外出时的各类生活需求。但是在经营过程会遇到以下问题：

1. 有一部分商家会遇到高峰时间客人过多，无座等情况，影响客人的体验。

b)有一部分商家会因为所在地不明显等原因而少人问津，生意不好。

* **产品愿景和商业机会**

**定位**：为市民提供便利的在手机上预约生活中各类服务消费需求所需场地的平台，为提供服务的商家提供一个入驻店铺让更多人发现的平台。

**商业机会：**

* 用户群体定位全市有到店消费来享受服务的需求的市民和全市各类的服务型商家店铺。用户群体足够大。
* 在手机上预约场地时，若目标店铺场地已满，可通过推荐同类型店铺来提高预约效率和质量。
* 针对每位用户日常消费特点，提供推荐店铺列表，常去店铺列表等服务。

**商业模式：**

* 商家入驻
* 商家广告及推荐
* **用户分析**

本在线预约平台主要服务两类用户：

* 本市居民（简称居民）
* 愿望：到店进行服务类消费，场地随到随有，无需等位。
* 经济能力：消费能力参差不齐，但都有基本的外出理发、用餐等基本需求。一部分居民有美容、健身等高级需求。
* 消费观念：越来越多的人会把钱花在服务类消费。
* 使用能力：App设计简洁，绝大多数市民都有使用简单的手机App并进行预约的能力。
* 本市服务类商家（简称商家）
* 痛处：有一部分商家由于等位严重造成了不太好的用户体验；对大多数商家来说，传统的广告所聚集的客户基本已经稳定，不能再继续扩大客户量。
* 愿望：希望能扩大客户量，希望客户在不同时段进行消费，尽量避免出现某时段高峰，某时段冷冷清清的情况。
* **技术分析**

采用的技术架构

以基于互联网的WEB应用方式提供服务。前端技术主要采用Bootstrap、Ionic、Angular，后端技术采用NodeJs和Express框架。

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件。可以使用学生身份购买优惠的云服务器。

软硬件、网络支持

由于所选支撑平台均是强大的服务商，能满足早期的需求，无需额外的支持；

技术难点

无开发技术难点；产品设计上重点考虑如何能够搜集相似店铺的数据，搜集每个用户可能喜欢的店铺和去过的店的数据。

* **资源需求估计**

人员

产品经理：依据本产品的商业背景和定位，吸取已有商家入驻平台的成熟经验，比如美团。结合用户具体需求和商家具体情况，设计能够方便本市居民并且促进商家发展的产品。

IT技术专家：快速架构和实现产品，同时确保对未来快速增长交易量及灵活变化的商品展示的支持。

居民代表：有较多到店消费经验的居民。能够对产品实现细节起到帮助，例如具体场地的位置，大小等是否需要纳入用户预约场地的参考。

商家代表：本市服务类商家，帮助分析商家的需求。

资金

产品验证阶段前暂无需要。完成产品验证后，需要资金集中快速完成宣传推广。

设备

一台本地PC服务器；

设施

10平米以内的固定工作场地；

* **风险分析**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **编号** | **事件描述** | **根本原因** | **类型** |
| R1 | 等位预约时间不确定 | 居民使用服务的时间不确定，商家难以规定场地空闲时间 | 流程风险 |
| R2 | 居民认可度不高 | 没有足够优于线下预约场地的区别优势 | 商业风险 |
| R3 | 商家参与度不高 | 商家对入驻平台了解不够、信心不足，对于初期需要缴纳入驻费用不情愿 | 用户风险 |
| R4 | 人员不能及时到位 | 无法快速组建技术团队 | 人员风险 |
| R5 | 无法获得足够的推广费用 | 产品快速推广时，需要大量的资金，目前团队不具备，需要寻找投资 | 资金风险 |

* **收益分析**

财务分析的估算结果如下，几项重要参数说明：

1. 折现率假设为10%，这是比较通用的一个值；
2. 项目长周期设为5年；
3. 首年成本为上面资源分析中的成本加5万元推广成本，以后四年假设升级维护费和推广为每年6万；
4. 收益假设第一年为5万，第2年为10万，第3年为20万，第4年为30万，第5年为50万；

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 折现率 | 10% |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 汇总 |
| 成本 | 100000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 340000 |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现成本 | 91000 | 49800 | 45000 | 40800 | 37200 | 263800 |
| 累计成本 | 91000 | 140800 | 185800 | 226600 | 263800 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 收益 | 50000 | 100000 | 200000 | 300000 | 500000 |  |
| 折现因子 | 0.91 | 0.83 | 0.75 | 0.68 | 0.62 |  |
| 折现收益 | 45500 | 83000 | 150000 | 204000 | 310000 | 792500 |
| 累计收益 | 45500 | 128500 | 278500 | 482500 | 792500 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 折现收益-折现成本 | -45500 | 33200 | 105000 | 163200 | 272800 | 528700 |
| 累计收益-累计成本 | -45500 | -12300 | 92700 | 255900 | 528700 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 净现值 | 528700 |  |  |  |  |  |
| 投资收益率 | 200% |  |  |  |  |  |
| 投资回收期 | 第3年 |  |  |  |  |  |