

节，以确保所有的利益相关方都扮演着重要角色，现在或将来能够在 MaaS 平台（包括公共交通部门和第三方供应商）很容易地、成功地参与。可以考虑几种行业和伙伴关系模式（包括多个实体之间的合资企业），其中最合适的模式将由现有法规和职责分配、资产所有权、访问客户和技能可用性来驱动。

（2）从细节做起，但要迅速行动。当涉及包含可用的传输模式和功能时，全面性是关键，但建议从一组有限的传输模式和功能开始，并逐步扩展。这种方法能够对新的市场发展做出高度敏捷的反应，并使及早发布更加具有可行性。它还降低了“大爆炸”方法的实现风险（在最坏的情况下，可能在成本高昂的实现过程延长数年之后，最终得到一个过时的系统）。

（3）简单化，吸引消费者。用户的第一个服务项目是应用程序。为了捕获和维持客户的兴趣，需要一个具有所有相关功能的精益、稳定和引人注目的界面。为了快速获得用户的接受感，客户所面临的操作过程应该尽可能简单。最佳实践表明，精益预订和支付流程不超过 6 次点击。此外，应考虑使用敏捷软件开发方法来帮助响应用户请求、更改首选项并保持最新的解决方案。

（4）利用个性化优势。提供广泛的功能和传输模式也具有创建比大多数用户需要的更复杂的系统的风险。顾客的喜好因人而异，高度的个性化意味着客户可以选择最优的运输方式和功能，从而获得更好的个人体验。

针对 IMP 运营商的 MaaS 市场演进场景和业务模型

虽然各种 MaaS 平台正在世界各地推出，但 MaaS 市场演进场景和运营商业模式仍然是新兴的。MaaS 演进场景如图 5-30 所示。

从市场的角度来看，我们可以区分出城市或区域层面的三种演进场景（图 5-31）。它们之间的关键区别为：公共交通数据和 API 是否向第三方开放，公共管理部门是否开发后端 B2B 平台，以及后端平台对第三方、前端应用程序的开放程度。

（1）“聚合的公共 MaaS 平台”市场场景是一个完整的公共系统，其中公共交通数据和 API 不向第三方开放，公共参与者（通常是 PTA）开发和运营一个独特的 MaaS 平台和前端应用程序，整合自己的公共交通模式，在自身条件下聚合（或不聚合）私人运输方