



## 《Mapay · 食支旅圖》成果報告書

團隊名稱：你家畫鋪累賣快

團隊成員：張睿玆、張晏誠、羅文謙、謝詠晴、許伊辰

## 壹、摘要

本計畫目的在於提振受疫情影響的觀光旅遊業，並結合日益興起的行動支付模式，串聯旅遊、金融及科技三者，建立一平台整合支付工具和行動地圖的功能，並與各商家合作，使消費者透過平台地圖尋找合作店家，透過平台內錢包進行消費累積，以獲取優惠。

此外，平台設有推薦路線、評論評分、瀏覽個別店家的交易紀錄等功能，增加用戶使用的動機，希望能使平台、商家及消費者三者間達成互利互惠的作用。

## 貳、動機

在疫情的強烈衝擊下，消費者大幅減少外出用餐的頻率，導致旅遊業與餐飲業的發展停滯，營收明顯下滑。而疫情同時也改變了許多電商服務及數位金融付款等功能，為了因應後疫情時代並振興觀光發展，以「打卡式地圖」為主題，鼓勵消費者到各景點及餐廳進行消費並打卡，期望能透過平台提振觀光產業市場，促進社會的金流流動。

## 參、產品分析

### 一、市場概況

#### （一）行動支付工具：

在疫情與生活共存下，2022 年近五成消費者以行動支付與電子錢包(45.4%)為主，其次以信用卡支付(27.7%)、簽帳金融卡(14.1%)、現金(10.7%)為主。

目前市場上多數支付工具僅具備存錢與支付功能，並且市面上的店家均有限制可支付的工具，沒有兼容所有店家的行動支付工具出現。

而部分行動支付有消費回饋或優惠，如使用與中國信託合作的 LinePay 消費能夠累積 LinePoints 點數回饋。

#### （二）行動地圖：

現有地圖具有店家與地址搜尋功能，並且使用者可以進行店家評論與評分，但沒有用戶的評價限制，因此無法辨認是否為與店家進行過互動的使用者之評價。行動地圖中沒有路線推薦供參考，消費者需自行規劃路線。

### 二、目標客群

#### （一）有意願或習慣使用電子支付之用戶：

根據市場調查，大眾多使用行動支付與電子錢包進行消費，並且年齡層集中於 26-45 歲族群。

## **(二) 疫情趨緩後期望旅遊之用戶：**

受新冠疫情影響，民眾因旅遊管制而無法旅遊及外出用餐，隨著後疫情時代來臨，針對期待旅遊的使用者，**根據旅遊地點或風格推薦美食路線**，減去旅客規劃路線的時間。

# **肆、產品架構**

## **一、產品功能**

### **(一) 地圖導航、查看商家描述**

網頁首頁為以用戶所在位置為中心的地圖，地圖上會標示合作店家的地標，點開商家地標後，可以查看商家資訊、提供優惠、評價與用戶消費紀錄。

### **(二) 根據地點推薦路線**

用戶可選擇旅遊城市，本平台會生成推薦的旅遊路線供作參考，並且可以直接看到商家的 like 及 dislike 之數量，以「懶人包」的形式幫使用者作推薦，減少其搜尋與決定時間。

### **(三) 評論與點讚或倒讚功能(查核購買紀錄)**

用戶在進行消費後可對該菜單進行評論，並點擊 like 或 dislike，以快速簡單的形式呈現給想查看菜單評價的客戶，相較於一般的店家評分系統，本產品將在**評論前審查該用戶**是否有過交易紀錄，避免有惡意評論或虛假評論的情況發生。

### **(四) 電子錢包**

用戶可儲值金錢至電子錢包內並自動轉為點數，進行交易時，商家可進入店家管理頁面選擇購買項目並產生條碼給用戶掃描進行扣款，交易明細會記錄進該客戶的消費紀錄中。

### **(五) 交易紀錄**

使用電子錢包進行交易後會記錄交易明細，使用者除了可以在個人介面進行查看以外，在點擊消費過的商家後會顯示用戶曾在該店的消費紀錄。

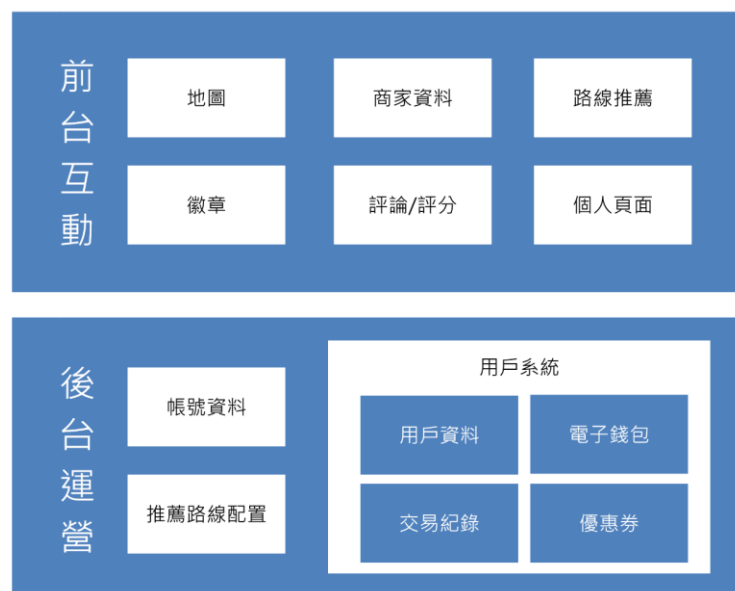
### （六）徽章成就與獎勵

用戶在達成特定條件後可獲得徽章並得到優惠券作為獎勵，提升產品豐富度及用戶體驗。

### （七）商家客製化熟客制度

商家可自行決定消費滿額後的熟客將享有多少比例之回饋或是贈禮，提高產品豐富度。

## 二、產品架構圖



## 三、技術架構

### （一）前端

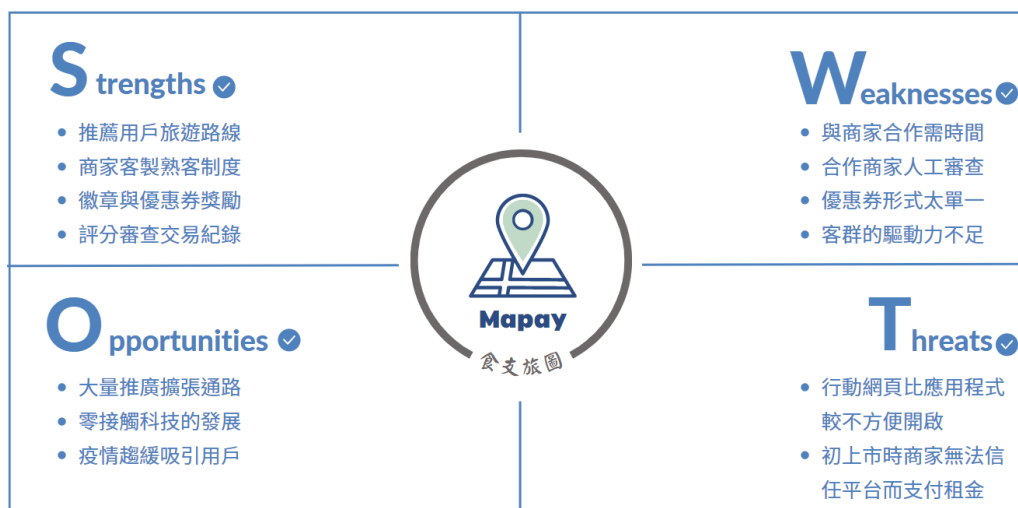
- 1、Next.js
- 2、React
- 3、Tailwind

### （二）後端

- 1、Laravel

## 伍、效益評估

### 一、SWOT 分析



### 二、服務期望值分析

#### (一) Mapay 帶給市場的好處

在疫情趨緩後提振觀光業發展，促進金流流動。

#### (二) Mapay 帶給使用者的好處

- 1、用戶可從推薦路線決定旅遊行程，減少上網搜尋的時間。
- 2、用戶使用 Mapay 進行消費成為熟客後可享有長期的折扣，並且達成成就也會獲得優惠券以進行折抵。
- 3、用戶可在旅遊之餘藉由 Mapay 的成就徽章獲得解鎖的樂趣。
- 4、用戶可從整合工具中減少不斷切換工具的不便。

#### (三) Mapay 帶給合作商家的好處

- 1、商家可藉由 Mapay 對其的宣傳與推薦增加顧客，並透過熟客制度吸引長期消費者。
- 2、商家可避免未購買卻給予惡意評論的虛假評價。

#### (四) Mapay 帶給平台端的好處

平台可從商家合作中獲得租金。

## 陸、結論

### 一、產品現況

我們以出門必備的行動地圖為出發點，結合已然成為趨勢的非接觸式支付服務，讓使用者在外出時能在此平台即完成導航、付費及紀錄等功能。並且提供路線推薦，給消費者商家列表參考；在產品的豐富度上，增加成就徽章、熟客制度與優惠方案，提升消費者使用意願。

### 二、未來展望

#### （一）建立應用程式

目前的產品為行動版網頁，相較於手機應用程式的開啟較為不便，因此我們的首要展望為將此行動版網頁製作成應用程式並上架到 App store 及 Google Play，大幅提升用戶使用體驗與便利性。

#### （二）募資啟動基金

產品初次上市時，由於商家對平台沒有信任度的積累，因此無法輕易支付租金與平台合作，未來預計尋找贊助商取得啟動基金，設定一個月的內測時間，提供給商家免租金的註冊，在建立產品信任度與積極推廣後正式啟用原租金規劃。

#### （三）結合 AR 擴增實境

未來在技術團隊能力足夠的情況下，預計將本產品結合 AR 擴增實境，把真實的地圖場景結合虛擬資訊呈現給用戶，大幅提高用戶體驗感。

#### （四）消費與打卡紀錄分享

社群媒體如 Instagram、Facebook 等吸引極大量使用者的最主要原因為可以分享生活，因此本產品計畫增加分享消費與打卡紀錄的功能，使用者可以關注他人帳號，查看他人的消費紀錄。考量到使用者的隱私權問題，用戶可自行決定公開、限粉絲查看、或只有自己能查看消費紀錄，讓每個人都有保護自己隱私的權利。

#### （五）增加產品豐富性，提升客群驅動力

目前以路線推薦、徽章成就、優惠券回饋、與熟客制度等功能驅動客戶使用本產品的意願，為保持長期穩定的用戶使用量，預計增加以下功能來加強產品的豐富性，提升用戶的服務體驗。

1、增加優惠券及成就的種類

2、節日推出不同優惠券