**问题描述**

1游则悠哉旅游信息平台，是一个致力于提升游客旅游体验的平台。

2旅游平台特色项目为通过对自助游游客发布的信息，在线匹配目的地地方人员，地方人员做指导，提供有偿服务，平台和当地人员一起对游客出行的吃住做很好的推荐，避免花更多冤枉钱，在不值得游玩的地方浪费时间，根据游客的需求，联合当地人员，定制一套属于游客的出行计划，满足游客出游需求。平台会经常推送发布适合大家出游的路线，可以供大家出游参考。

3作为旅游平台，将会为游客提供一种更自由、方便的旅游方式，时间安排可以随意调整，行程上的游览也任由游客改变主意。

4没有购物和自费项目，游客的钱在自由行中可以花在“刀刃”上，最值得看的景点是哪儿，就到哪儿玩，都是自由活动时间。

# 产品愿景和商业机会

**定位：**为那些想要出游又不想报团，想自己出游的人。

**商业机会**：

用户定位于那些想要自助出游的人，现在市场上还没有一个专门针对自助出游的APP

会在目的地招募当地人作为导游，游客选择目的地，然后进行匹配

**商业模式**：

对出游人的服务费抽取一部分提成

# 用户分析

本APP主要服务于两类人群：

**想要出游的人**

想要自己出游不想组团出游

自己出游时间可以自己安排

但对目的地不是很了解

在当地没有合适的人陪同

**当地人员**

当地人员想在闲暇时间赚钱的人

当地大学生，对高校文化比较了解

对当地文化比较了解的人

# 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、Ajax，后端技术采用LAMP体系，可免费快速完成开发；

平台

初步计划采用阿里云的云服务平台支撑应用软件，早期可以使用半年的学生特惠价格体验，业务成熟后转向收费（价格不贵）；

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对双方人员进行匹配，对于年龄段和性别的安排比较重要；

# 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，吸取已有旅游网站的成熟经验，结合地方特点和用户特征，设计符合人们出行的APP

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匹配量及灵活变化的热门地点的支持。

出游人员代表：有较多出游经历的驴友代表，帮助分析出游人员群体的出游地点及时间；

当地人员代表： 对当地比较了解的人员，对于不同年龄的人员，分析推荐不同的游玩地点；

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商家扩充和宣传推广；

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 | 游客认可度不高 | 小的APP在前期的推广比较困难 | 商业风险 |
| R2 | 当地人参与度不高 | 当地人员对电子商务的了解不够、信心不足，及需要做一定的配合缺乏意愿 | 用户风险 |
| R3 | 当地人员和游客聊天有困难 | 可能对当地人员的方言了解有问题，正常的交流有些困难。 | 人员风险 |
| 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 |