

行李直达服务的应用场景

1. 下飞机就开会，不愿携带行李
2. 全家旅游带小孩，行李多
3. 回国在浦东落地，虹桥转机，希望衔接间隙逛上海
4. 计划的旅行时间短，放行李浪费时间



人去鼓浪屿，行李去厦门国际会议中心

项目解决问题 门到门最后一公里

您安心去开会，行李君会去宾馆CHICK IN，不会丢失

解决问题：便捷性，旅客不愿随身携带行李，特殊行李托运

目标旅客：高价值旅客、商务旅客、家庭和小型团队

旅客特点：时间敏感，注重便捷，价格不敏感

产品形态：IT解决方案

产品供应方：航空公司、机场、物流公司

愿景：让行李直达服务变成旅行的标准配，就如保险一样

解决的问题

作为一个小微旅行支持产品，我们对以下几个方面提供了支持和帮助

挑战之一：针对出境旅行的移动解决方案

挑战之二：团队旅行预订工具

挑战之三：多模式的交通计划

挑战之四：旅游灵感激励

挑战之五：中国国内及入境旅游探索



提升旅行效率
更多时间花在有价值的事情上

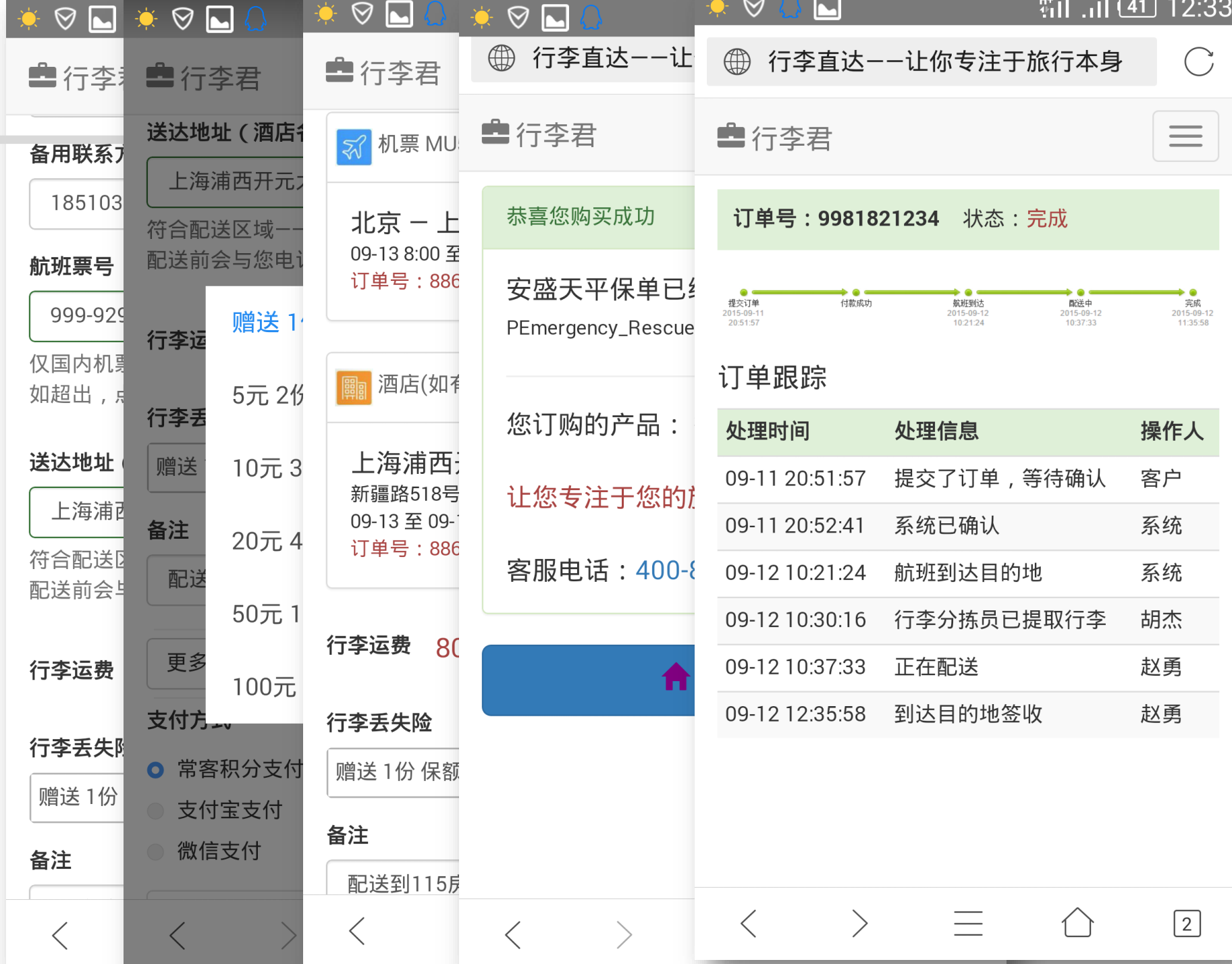
使用的接口

- 行李投保——安盛天平接口：承保接口（行李丢失、延误）
- 行李快递——京东旅行接口：京东快递API（审批中）
- 投产后接口：航班动态、统一订单、旅客成行数据、附加服务

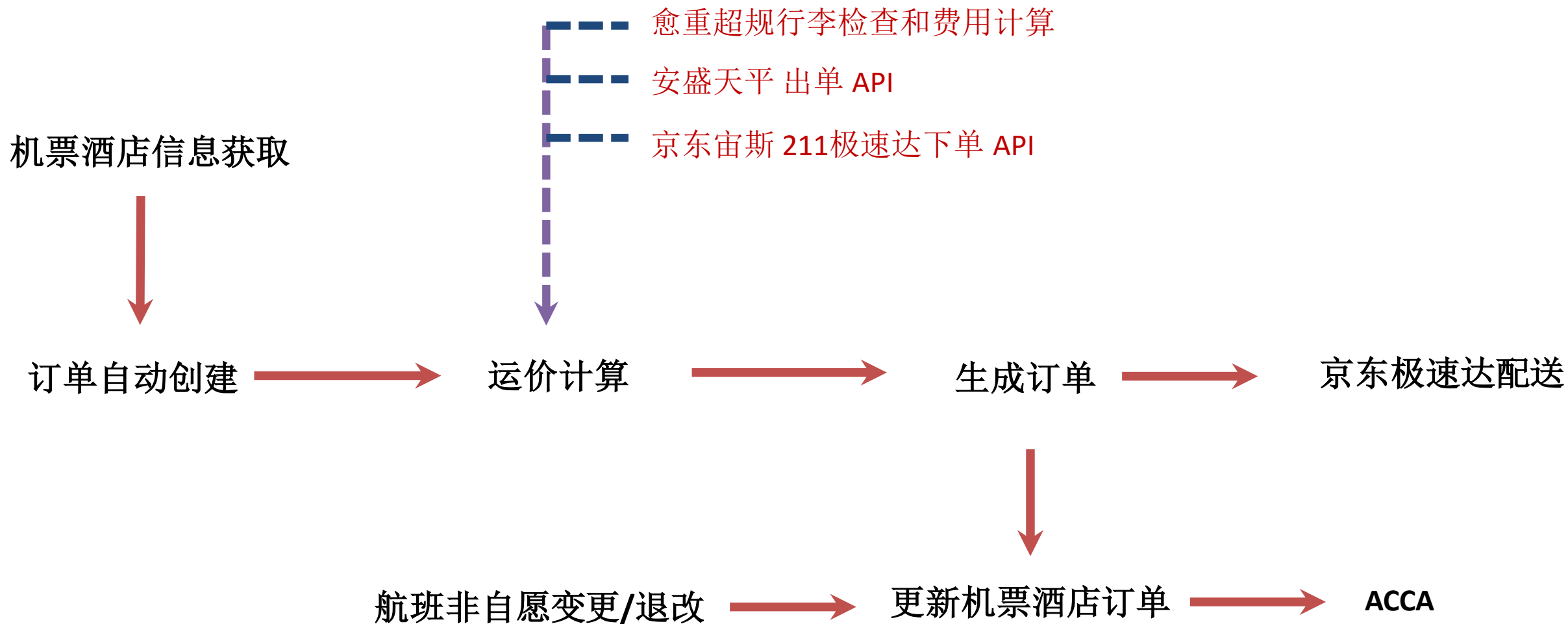
最小产品形态——极致便捷



其他产品形态



产品逻辑和技术接口流图



竞品分析

1. **O2O创业公司**：无机场、酒店资源，可替代性强。运营多手工，无法大规模推广。客户需要反复下单，体验差。推广成本高。
 2. **物流企业**：规模大，成本低，旅客要了解目的地是否有送达服务较困难。用户入口与行程无关。旅客缺乏信任感。
-

航空公司或者机场直接服务旅客：

信誉度高，服务可靠。

预定机票时即可同时订购，支持逾重、超规行李，支付方便。

丢失责任主体明晰，提供保险。不正常航班自动退款和非自愿自动改期服务。

缺点：标准和集成较复杂，需与现有PSS体系整合。

为了愿景
我们将会向航空同业
免费提供本方案

02队 魏庚立 wgl@hsort.com

