**定位：**为在校大学生提供享受便利、贴心、实惠的网络服务的电子商务平台，主攻水果类产品。

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学、职技等学校在校生，货源主要定位于某市的水果批发市场。消费群体和货源规模都足够大；
  + 利用水果批发市场的价格优势，为学生提供低于其它购物渠道的价格；
  + 利用地域优势，确保送货时间<=1小时，货到付款并且一次性所购商品的价格达到一定金额可以免运费；
  + 针对某市的地方特点及学生群体的购物特点，提供贴心、及时、高效的推荐商品、快速选择商品等服务；
  + 水果经过严格挑选，保质保量，以此来保障大学生的消费安全；
  + 有多个合作供货商，提供种类繁多的水果。
  + 提供水果拼盘以及水果礼盒，有别于传统的售卖的模式。

**商业模式：**

* 物品差价；
* 店铺广告以及商品推荐竞价排名；
* 运费；
* 会员充值；
* 水果加工费；