App的用户主要有两类：

* 在校大学生（简称学生）。
  + 愿望：及时获得自己想要了解的信息，发布自己所需的信息 ，或出售自己闲置的物品。
  + 消费观念：物美价廉
  + 经济能力：不同的学生经济基础不同，但多数都是家长出的生活费，消费能力不高，但消费需求很高，因此价格低的闲置物品很受青睐。
  + 计算机能力：熟练上网和网购
* 周围商家
  + 痛处：宣传效果不显著，达不到预期的效果
  + 计算机能力：不熟悉互联网和电子商务
  + 优势：店铺离学校近，客流量大
  + 软件操作：简单方便