App的用户主要有两类：

1. 在校大学生

**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。

**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。

**消费观念**：物美价廉

**计算机能力**：熟练上网、网购

2. 周围商家

**痛处**：宣传效果不显著，达不到预期的效果

**优势**：商铺离学校近，客流量大

**计算机能力**：不熟悉互联网和电子商务

**软件操作**：简单方便