用户分析

做啥吃app主要服务三类用户：

1.普通爱好美食的用户：

（1）愿景：随着移动互联网的不断发展，外卖产业壮大，随即出现食物卫生状况差的问题，人们慢慢开始注重饮食健康。对于一些热爱美食的人来说，希望自己能做出健康，美味的食物并交到一些同样热爱美食的朋友。

（2）消费观念：买到物美价廉的厨具,食材和配方，做出与众不同的美食。

（3）经济能力：有一定的经济的能力，为了做出一道令人身心愉悦的美食，愿意花钱去尝试。

（4）计算机能力：对于大多数爱好美食的年轻人来说，他们几乎人手一部手机，平时都会玩一些QQ，抖音等app，他们能够熟练上网。

2.网红，自媒体：

（1）愿景：做出美食视频，获得更多的粉丝，获得更多的点赞，然后通过卖一些美食产品来赚钱。

（2）消费观念：通过最低的代价获得更多的粉丝，愿意花一定的钱给平台来获得热搜和粉丝。

（3）经济能力：有比较高的经济能力。

（4）计算机能力：上网熟练，并且能够熟练平台上的一些操作和一些规则。

3.果农，菜农

（1）痛处：每年到达蔬菜水果成熟的季节，大量的农副产品卖不出去，导致农产品流动周期长，无法及时获得现金流。

（2）计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，不能充分利用网络平台来卖产品。

（3）优势：能生产出物美价廉的绿色蔬菜水果。