定位：为在校大学生提供方便的资源获取与交流途径的平台

商业机会：

用户群主要定位于全国高校的在校生群体，货源来自于各地的书籍生厂商和印刷社。消费群体和货源规模足够。

利用生产商的价格优势，减少差价，为学生提供低于其他渠道的价格

利用地域优势，就近发货，减短时间

利用平台论坛的大互动量，对一些比较合适的书籍做推广

商业模式：

物品差价

书籍广告