**定位：**为喜欢海淘的人群提供一个多元性的便利的电子商务平台，使购买的商品更加便宜和划算，也为代购人员提供一个迅速卖掉货物的平台。

**商业机会：**

* 用户群主要定位于年轻的大学生，或者参加工作的女性，货源主要是各大品牌的官网和丝芙兰或是某些品牌的代工厂；
* 利用大量拼单的价格优势以及海外转运费低的优势，为当代年轻人提供一个低于其他购物渠道的价格；
* 可以在一个团长那里，参加多次拼团之后一起发货，或者跟同事，家人，朋友，同学一起发货，平摊运费；
* 可以针对不同用户，比如团长和团员设计不同的功能，让团长更好的管理发货以及付款等事情，让团员买到自己需要的东西；
* 做到人人都可以成为团长，人人都可以拼团，结识到更多喜欢相同物品的朋友；

**商业模式：**

* 物品差价
* 电子商务
* 团购的价格优势以及走量和走价的区别