**Dreammaker创业团队第一次会议记录**

**大家依次对当前项目存在的问题的看法如下：**

1：大学城难以把项目做大

（已回答）所以提议做到广州几个区

2：当消费者熟悉了店家，可能会跳过我们的平台（中介）

需要一种黏性

3：我们的项目不是消费者的刚需，市场定位不精准，普通剪头发是生活必须，但并没有必要选择我们的平台

（已回答）并不定位普通消费者，我们定位在中高端消费者，比如比较爱美的男士和大部分的女士，主要是需要做发型，换发型时才需要。

4：感觉做不大，因为店家都是在固定地点的。

5：交易过程涉及隐私

（提议：）在征求消费者同意之后再上传，我们在设计时加入审核机制。

6：植入广告不太好

（最开始我们设计网页时，将广告区留出来就好，加不加广告后期再谈）

**目前市场成功案例：臭美网**