本DIY商务网站主要服务两类用户：

* 没有找到心仪商品的客户：
  + 愿望：买到自己心仪的、特别的商品；
  + 消费观念：独特的、具有个人风格的商品；
  + 经济能力：消费金额一般，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是受欢迎的、精美的DIY商品；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，笔记本电脑和宿舍上网的普及度也相当高；
  + 其它：有较多的购物特性，例如：特别的生日礼物、情人节礼物等；
* 手工DIY的爱好者（商家）：
  + 痛处：手工艺品存在制作周期长，无法批量生产的特点。如果在淘宝等电商平台出售手工艺品会面临很多困难：如平台产品过杂导致难以准确吸引到目标消费人群、产量限制不适合以销量为标准的搜索排名等问题。
  + 销售能力：一般，没有专业经营、销售商品的经验。
  + 优势：手工爱好者人数众多，可以制作的各种手工艺品种类众多，满足不同偏好消费者的需求。手工艺制品往往具有唯一性，不可复现性，满足当代人追求独特、喜欢定制产品的需求。