**本app主要服务两类用户：**

* **在校大学生（简称学生）：**
* 愿望：买到经济实惠、个性、近期急需的商品，越便捷越省力越好；
* 消费观念：物美价廉，最好能买到彰显个性的物品，能买到最近急需的物品；
* 经济能力：生活费有限，但是消费需求和消费冲动潜力大，尤其是价格低廉的小商品；
* 网上冲浪能力：能熟练上网和网购，每个学生都能上网，都有网购经历；
* 其他：有比较多的购物特性，例如：学习生活用品，体育用品，化妆品。
* 痛处：由于用品闲置或者毕业学生无法把自己所有的物品全部带走，导致的物品无人使用，且占用空间。
* **学校周围商家（简称商家）：**
* 痛处：传统的销售渠道已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大，商品的流动和更新周期较长（压货、现金流受限）；
* 网上冲浪能力：很一般，不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大销售渠道；
* 优势：对于学生很是了解，有丰富的小商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，课一提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度，可指定程度和快速更新程度都有保障。