1. 用户分类细化：管理员、团长端、供应商端需要做到什么程度

2.社区化的程度

3.视频问题，展现的形式

暂时不考虑供应商（长期供应）

作为商家，面临问题：

（1）团购微信群发布产品，接龙售卖，存在问题

（2）作为商家，发起者成本很高

（3）拉群的时候，并不知道群内有多少人是真实的客户，定位不准确

（4）统计存在问题

（5）商家收款很麻烦

（6）配送很麻烦

（不考虑初期的获客，基于一定的用户数量的假想）

在商家角度：

基于定位、有限距离的快速团购信息发布模式，不需要重度依赖微信群

通过定位限制团购的发布区域

发布过程中添加文字、图片或视频等，并进行链接发布（抖音、快手等）

支持第三方的支付

作为使用者，面临问题：

（1）在群内，接收到大量的无用消息（消息轰炸）

（2）买了东西以后，被拉进团购群

（3）占用时间和精力，但是收获很少  
（4）在群内，会有大量推销人员的存在，同时也会面临诈骗问题

在使用者角度：

接受本社区的团购信息

用户可以设置是否接受团购信息

产品的购买

配送时间、配送方式的选择

统一团长是团购发起者

商家的信用评价体系

智能推荐体系

售卖商品，要保持产品的新鲜程度

不引入第三方的物流，只支持同社区配送

不通过其他APP、菜市场等，通过熟人朋友售卖（有限距离、有限数量）

通过社区聚集人群，可以通过社区内的信息流动进行公益活动等

团长

（1）取消佣金功能