本心理咨询网站主要服务两类用户：

* 30-50岁的女性
  + 群体特点：这个年龄段大多数有家庭、有工作、有婆婆、有孩子，容易受到心理困扰的可能性很高。并且，女性容易处在更年期阶段，发生情绪不容易找到突破口，急需要心理咨询的网站。
  + 消费观念： 重视课程的质量，对咨询师的背景和经历比较重视，而且如果咨询成功对一个咨询师的依赖度较高。（证明数据………….）
  + 经济能力：有足够的经济实力，但前提是找到高质量的产品。
  + 计算机能力：30-40岁对计算机掌握度较高，40-50岁偏低（证明数据…………）
* 大学生
  + 群体特点：面临的选择很多，比如职业生涯问题，情感问题，说话做事容易冲动。
  + 消费观念：重视课程的性价比，同时也很看重附加价值（比如，网站的课程有没有附带的文章，有没有课程讨论组）。
  + 经济实力：大多数没有赚钱，靠着家里的每月救济，一次性接受不了太贵的课程。
  + 计算机能力：计算机比较普及，对计算机的掌握程度较高。
* 明心事务所咨询师。
  + 痛处：

1. 传统的面对面咨询耗费周期长，出现大量的碎片化时间，每天能服务的对象很少，导致工资不高；
2. 掌握的知识很多，却没有一个文章和视频发布的平台。
   * 计算机能力：经常使用电脑，可以较快的来学习录制视频，发布文章等。
   * 优势：具有丰富的从业经验，拥有一批固定的忠实客户，在心理行业中有一定的影响力。因为咨询师都是在事务所工作，所以方便沟通和管理，增加办事效率；