**定位：**为在校大学生提供一个购买与销售二手产品的电子商业平台，使得大学生活更加便捷；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于本校在校生，货源主要定位于该大学学生已经不需要的二手物品。消费群体和货源规模都足够大；
  + 利用二手商品的价格优势，为学生提供低于其它购物渠道的价格的商品；
  + 利用地域优势，在一个学校间进行销售，可以随时将物品送达，快于一般网购；
  + 针对大学课本的需求，为学生提供特定课本，且具有一定笔记内容；
  + 只允许本校生进行交易，增强信用；

**商业模式**

* 广告位；
* C2C商业模式（个人与个人之间）