1. 各个高校在校大学生（至少700万以上）每天有丰富的物品采购需求，包括日用品、学习用品等；而他们的主要采购途径是校内或校附近的小商店、超市等，存在主要的问题包括：
   1. 物品种类不够丰富，可选择机会不多，不适合学生的多样化、个性化购物特点；
   2. 需要花费一定的往返路途时间，缺乏便利性；
   3. 价格不是最低，协商余地不大；
2. 各个高校在校大学生通过各种渠道买的商品用过几次后不再需要，或者从网上买来的商品不太满意，退换货太麻烦，或者图书看过一遍后不再需要，这些物品扔掉太可惜，但是卖出的方式有限，他们的主要卖出途径是现有的电子商务网站或者本校QQ群等，存在主要的问题包括：
3. 已有电商网站有大量卖家，大量商品，他们的商品面向的买家范围更广，评价更高，竞争压力大；
4. 已有电商网站面向的用户更杂，难以找到真正需要该商品的用户，且沟通交流繁琐，效率低；
5. 已有电商网站需要卖家或买家支付邮费，降低了商品的实惠性，不利于商品卖出；
6. QQ群消息太多，无法分类商品，发出的商品信息容易被淹没，卖出商品效率低，实用性不高；
7. 目前学生已逐渐习惯网上购物，通过淘宝、当当、闲鱼、团购网站等享受到了电子商务带来的便利，具备了充足的网购意识和习惯；这些成熟网店服务尚存在如下不足：
   1. 送货时间限制，最快的送货时间也要隔天；
   2. 产生额外的快递费用（部分免费用的有购物额限制）；
   3. 网购时不知道商品的真实质量，信息不充足；
   4. 本地化和用户群体针对性不足，已有电商网站没有特别针对地域特色（58同城属于此类）和对学生群体的深度服务；
   5. 学生群体的需求主要集中在一些物品上，但是这些物品的多样性和可选择性不足；