产品愿景和商业机会——黄家承

**定位：**

·为在校大学生提供享受便利、实惠、简单快捷的校园外卖服务，使宝贵的大学生活变得更加轻松愉悦；

**商业机会：**

·用户群主要定位于某市大学、职技等学校在校生，消费群体足够大；

·利用方便快捷便宜的优势，为学生提供便利的外卖服务

·利用地域优势，确保及时接单

·还可以为广大学生提供勤工俭学的机会，通过配送校园外卖挣到生活费；

**商业模式：**

·点外卖收取配送费；

·VIP用户可以享受每月6次外卖费用减免。