产品愿景和商业机会

定位：依托自我研发的网站平台，为高校的大学生组织以及商家提供信息共享和交流合作的网络服务；

初期愿景（1——2年）：项目将初步实现在河北师范大学的市场上的突破，从师大周边商家出发，争取实现周边商家在半年时间内有一半以上在网站进行注册，并且商家和组织之间已经经过协商和联系进行了成功的赞助交易。

中期愿景（2——4年）：项目将根据用户反馈来不断地改进网站的功能，从而更好的满足用户的需求。同时将网站推广到其他高校学生组织。

长期愿景（4年以后）：项目后期将网站在全国范围内进行地区推广，并将网站进行pc-手机客户端二合一，提高版本，确保用户的不同需求。

商业机会**：**

* + 用户群：

1. 针对河北师范大学校级和院级组织外联部；
2. 针对河北师范大学各大社团组织；
3. 针对河北师范大学周边和部分线上商家；
   * 利用商店学校周边商店优势，这些商店为学生提供活动资金；
   * 利用学生购买商品需求，推广为学生提供方便的商店，方便学生的生活学习；

商业模式**：**

* 企业和学生组织的免认证费、信息费、交易服务费、作为第三方监管平台的监管费、其他金融增值服务费；
* 对于商家植入广告的费用；
* 钻石展位