**2.3-用户分析**

**DBShop电子商务网站主要服务两类用户：**

* **市场中消费者（简称顾客）**
  + 愿望：买到便宜、真实、信用度高的商品，越便捷省力越好；
  + 消费观念：物美价廉、实际商品和网络图片上商品保持一致、最好能买到与众不同、彰显个性的物品；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格不多的小商品；
  + 计算机能力：熟练上网和网购，
  + 其它：能够对于不同客户推荐个性优质的商品
* **市场中的供应者（简称商家）**
  + 痛处：传统的销售渠道已饱和、竞争激烈、受新兴电子商务冲击大，商品的流动和更新周期较长（压货、现金流受限）；
  + 计算机能力：要求精通网络交易已经产品描述
  + 优势：丰富的小商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障。