**用户分析**

本电子商务平台主要服务两类用户：

1.在校学生（简称学生）。

（1）愿望：买到实惠、时尚、个性的服饰，越便捷省力越好；

（2）消费观念：物美价廉、最好能买到与众不同、彰显个性的商品；

（3）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，尤其是物美价廉的服饰；

（4）计算机能力：上网和网购熟练度高，笔记本电脑和宿舍上网的普及度高；

（5）其它：有较多的购物特性，例如：节日礼物，日常服饰。

2.某服装店的商家（简称商家）。

（1）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）；

（2）计算机能力：很一般，尤其不熟悉互联网和电子商务，无法利于其扩大销售渠道；

（3）优势：丰富的服装经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，服饰的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；