****理解目标用户****：首先，你需要对你的目标用户进行深入的研究，了解他们的需求、痛点和期望。例如，他们可能希望在商家中进行比较、查看哪种治疗最适合他们、了解每种治疗的成本和预期结果等。了解这些信息后，你可以为你的平台创建一个解决他们问题的特色功能列表。

****建立信任感****：在医美行业，建立用户的信任至关重要。你可以考虑创建一些使你的平台具有信任感的特性。如，商家资质的审核，真实用户评价，专业医美知识的提供等。

****易用和高效****：能否轻松找到服务信息，简便的预约流程，以及良好的用户体验对于一个成功的平台来说至关重要。请确保你的平台即使对于不太熟悉网络操作的用户也能轻松使用。

****合规性****：记住，医美行业在很多地方都受到监管，因此，确保在设计和实施服务时遵守所有相关的法规和最佳实践原则。

·

新的出发点

****虚拟试穿****：在用户决定进行某种医美治疗之前，他们可能希望能预见到最后的效果。考虑使用像增强现实（AR）那样的技术，在用户的照片或直播视频上进行模拟，展示可能的最终效果。

· · ****个性化推荐****：利用机器学习技术，基于用户的特定需求、预算、以往的反馈等因素，推荐最适合他们的医美治疗方案或商家。

· · ****社区功能****：创建一个用户可以分享他们的经验、建议和治疗结果的社区。这将帮助建立信任，并为你的平台增加了一个社会化的元素。

· · ****在线咨询****：不仅仅是医美商家和用户的连接平台，还可以邀请专业的医疗人员或者医美顾问在线解答用户的疑虑，提供专业意见，这个服务可以是实时的，也可以是以问答的形式呈现，这样做能更好的服务于用户的需求，同时也能提升平台的专业性。

· · ****智能预约系统****：一个能自动匹配用户时间和商家可用时间的智能预约系统，能大大提高平台的使用效率。

· · ****全程监督****：你的平台也可以提供全程服务，用户在做完手术后，如果有需要复查或者其它相关服务，你的平台也可以提供监督和提醒，以此来确保服务的质量。

·