**定位：为幼儿园会和中小学提供家长了解学生学习情况，与老师沟通的平台，使学校以及家长的生活方便，保证了学生们的上下学安全，促进学生健康快乐成长。**

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市的幼儿院和中小学，消费群体很大。
  + 可以提供免费试用阶段，让用户体会互联网的方便，并以21天为周期，让人们形成习惯，对此软件形成依赖。
  + 做好宣传，打通一家学校，其他学校就会效仿，此软件还没有，我们抓好时机。

**商业模式**

* 广告、新闻
* 学校试用软件费用