商业机会：

1. 用户群体主要定位于某市大学，活动范围定位于校园内部师生之间，能快速解决二手物品交易，悬赏跑腿业务等需求，提高资源利用率；
2. 利用二手物品的价格优势，为师生提供低于其他购物渠道的价格

利用校内随时交易的优势，省去了物流端流程，提高交易效率,

同时免去了运费

1. 根据用户对某一类产品的浏览特点，提供及时，高效的推荐商品，快速选择商品等服务
2. 对跑腿兼职学生所挣收入提现收取小额手续费

盈利模式：

1. 大量用户的驻入
2. 学校周边商家广告及部分网络广告推广 流量变现