本产品主要服务两类用户：

1. 在校师生

* 愿望：1.买到价格低廉，质量较好的所需商品

2.手头紧迫，想把现有并且使用频率较低的商品转让

变现

* 消费观念：物美价廉，能用低于市场价的价格买到所需用品，
* 经济能力：生活费固定额度，消费需求和冲动消费潜力大，同时渴望利用课余时间进行兼职赚取生活费
* 电子产品使用能力：经常使用电子产品购物，爱用手机进行购物
* 其他：拥有较多购物特征：比如4-6级考试耳机及时转让及求购，转让已学课本，求购二手课本

1. 学校周边的商家

* 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），急于低价出手库存产品；传统的发传单进行的店铺宣传的方式成功率较低。
* 电子产品使用能力：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。
* 优势：丰富的商品经营经验，拥有成熟的产品供货渠道。