我认为，学生和年轻的工作者们是对于情怀的主要消费体。因为他们思想活跃，够中二，喜欢分享，勇于分享。。。。。。，可以是一个很好的传播群体，虽然并不一定是是主要消费群体，不过没关系，我们可以以他们背后的父母，四十岁左右的消费群体为目的，他们才是主力，他们可能更会给小孩或者老人买单。

每个学生都是一个大文豪，所以我们提供一个书写故事分享故事的平台，不拘泥于形式，只要是好的故事，你可以中二式的写出来，也可以大喊德玛西亚的写出来，可以悲伤，可以欢快，什么形式都可以。

所以如果有这么一个板块，基本功能，发布图片文章排版（后台审核发布，避免政治敏感，前台可以自动规避敏感词字），评论回复区域（避免灌水机制，限时限条缓解服务器压力，如何在地域黑面前保持平衡，如何不引发嘛战）。有奖活动机制，送非卖精品，一个是可以顺便让用户尝尝，一个是稀有性，买是不可能买的到的了，这辈子都不可能买的到的了。前几名有奖，前多少名安慰奖也行。加入集赞投票（具体流程看看怎么简单怎么来）。我们可以创建一个官方账号参与投稿，毕竟官方被玩家压下去喜闻乐见。。。。。。，比如uc以前奇趣百科有个小贱君，我们可以有个土豆君，南瓜君~~~~，对于我们收录的好作品甚至可以支付稿费，或者帮投青年杂志什么的。然后好作品，甚至可以提供给商家，让商家支付少量的版权费给用户，商家将这篇作品作为某个商品的推广软文（商家选文机制，选中打勾，就跟淘古董拍卖一样），比如有个人写清远走地鸡的故事写的很好，我就买下来作为我家鸡场的一个推广文化，增加内涵，树立标签（这些活动，商家本身就可以是赞助商，毕竟以一份特产的代价换来用户的眼熟，还是可以的）。商品详情里面可以点击搜索对应话题。投完稿之后，弹出获取手机号码，理由：用于通知中奖。积攒和点赞有机结合，只需要扫描二维码即可完成好友助力并且顺便成为下级。

你们看看有什么小主意，记下来，然后我统一归类一起，一点一点商量是干掉，还是留下~~~~~~~~~~~~~

核心思想：推广地方特色文化

用户理念：精简易操作，社区商城有机结合

程序思路：以商家为一个一个社区，社区里面可以售卖商家的产品，商家用户互动，划出一块区域只用于商家才能交流（如何成为商家：公众号提交申请，后台人员打电话确认，手动添加店铺，然后绑定小程序的账号，通过小程序的账号自动绑定公众号的账号），中间是自由交流区域，用户商家可以自由评论，用户还可以把商家社区的东西分享到这一块区域让所以人都知道，好文评选也要放在这一个区域。

文化社区 老铁有话说 我的小屋