**定位：**为在校大学生提供的专门为解决二手物品交易的电子商务平台，使大学生在分享自己闲置物品的同事享受便利、贴心、实惠的服务

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学、职技等学校在校生，流通的资源主要定位于大学生曾经购买的闲置或临时性物品。使用群体和资源规模都足够大；
  + 因为大学生二手市场目前非常混乱，交易平台主要为各类群聊，解决这一痛点，为学生提供近距离高质量低重复的二手商品浏览服务；
  + 利用地域优势，确保交易时间<=2小时，面对面交易，货到付款并且可以给部分同学提供中间递送的兼职机会；
  + 提供学生认证可免交易中介服务等费用，服务更贴心更具针对性的面向在校大学生服务。
  + 针对学生群体的购物特点，提供贴心、及时、高效的推荐商品、推荐周边优质商家等服务；

**商业模式**

* 除学生认证外向卖家按成交量收取中介费；
* 交易中间的递送费用
* 店铺广告及商品推荐竞价排名；