**定位：**面向比较忙的白领和无暇照看老人或者孩子的青年群体，为他们的生活提升品质，为家庭增添一份温暖；

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市白领，IT民工，公司职员，货源主要定位于某市的某科技公司。消费群体和货源规模都足够大；
  + 地域优势：经济较发达，所以白领、IT民工和出门在外打拼的人们较多；
  + 消费特点：因工作忙极少消费，工薪又很高，消费水平很高，能用金钱解决时间的问题都可；
  + 针对某市的地方特点及工作职员群体的生活特点，提供贴心、及时、高效的推荐商品、快速选择商品等服务；

**商业模式**

* 店铺广告及商品竞价排名；