本APP主要服务两类用户：

* 有汉服购买需求的群体（简称购买群体）。
  + 愿望：买到较为平价，时尚的汉服，越便捷省力越好；
  + 消费观念：物美价廉、最好能买到与众不同、彰显个性的汉服；
  + 经济能力：有生活费额度限制，但消费需求和冲动消费潜力大，尤其是价格较平价的汉服；
  + 手机能力：熟练上网和网购，手机的普及度也相当高；
  + 其它：随着近几年汉服的普及，不少年轻人将它作为日常服饰，需求很大；
* 某汉服销售的商家（简称商家）。
  + 痛处：淘宝的销售渠道已饱和、竞争激烈；
  + 手机能力：较强，互联网和电子商务，利于其扩大销售渠道；
  + 优势：丰富的汉服经营经验，拥有成熟的产品供货渠道，可以提供绝对高性价比的商品，商品的丰富程度、可定制程度和快速更新程度都有保障；
* 有汉服社区交流需求的群体（简称汉服社交群体）。
  + 愿望：随时在汉服文化相关社区交友和分享；
  + 其他：在平台上的分享交流也可以带动用户的购买需求，起到宣传的作用；