**定位：为在校大学生满足“懒”的痛点，商品送货上门，种类齐全，支持预定时间，让学生及时收到商品**

**商业机会：**

* + 用户群主要定位于某市大学等学校在校生，货源主要定位于某市的某批发市场或是直接取自大学周边超市。消费群体和货源规模都足够大；
  + 利用批发市场的价格优势，为学生提供低于其它购物渠道的价格；也可以通过代理的方式，与学校周边超市合作，提供交易平台，超市支付平台费用；
  + 利用地域优势，确保送货时间<=1小时，货到付款并且免运费；
  + 针对某市的地方特点及学生群体的购物特点，提供贴心、及时、高效的推荐商品、快速选择商品等服务；附近超市没有的货源可以在本市调度，实现商品的快速流转

**商业模式**

* 物品差价；
* 店铺平台费用；
* 店铺广告及商品推荐竞价排名；