1. 随着互联网的迅速发展以及中国网民的不断增多，网络购物平台纷纷成立，大学生群体对网购的推动起了很大的作用，大学生对网购的认知快，适应强，促使了大学生群体成为了网购成员中最重要的组成成员，然而，大部分大学生缺乏精力来源，主要依赖与父母给予的生活费，经济水平有限，在一定的程度上，降低了他们的购买能力
2. 用户平时逛淘宝很多人会注意销量高的商品，所以商家想要提高自己商品的销量，淘宝的直通车广告费价格昂贵
3. 电商用户群体庞大,但是优惠券平台并非一支独大，当下淘宝的用户已飙升至八亿，他们几乎每个月、每天、甚至每周都会有新的消费需求，包括从日用品到科技产品各方面的需求。但是市面上并没有把各种服务做到极致，让大家耳熟能详的品牌。
4. 消费过度，大家渴求省钱，但是随着年轻人消费习惯的转变，他们的经济实力跟不上自己的消费需求。从而，他们渴求在高质量生活的同时能够适当的为自己省钱。所以，我认为他们有很大的需求去找到自己购买商品的优惠券。
5. 商家优惠券资源充足,但是无从发放。由于淘宝的各方面限制，大部分的商家并没有足够的流量来源。
6. 网购用户获取优惠券及其不便利，领取优惠券过程过为繁琐