**定位**：为用户提供享受便利、实惠、贴心的网购优惠券，让用户购物更开心；为商家提供提高销量的途径，提供销量来提高知名度

**商业机会**：

* 用户群体是所有网购人员，商家是各大购物APP的商家，消费群体和货源规模都足够大
* 利用优惠券造成的价格优势，为用户提供了低于其他商品的价格
* 利用广大用户为商家促进销量的提高
* 为商家提高销量来提高知名度
* 校园中网购用户充足，学生的经济实力较低，他们渴望领取优惠券为自己省钱。
* ·利用校内火爆公众号刊登广告，能获取大量的初始流量。
* ·利用平台优势把用户持久的留在网站，使用户能够被持续转化。

**商业模式**

* ·广告费用
* ·淘宝客差价