本电子商务网站主要服务两类用户：

* 消费者（包括大学生和入职员）
  + 愿望：在软件中找到自己想去的地方，想完成的事情
  + 消费观念：费用尽可能低，服务尽可能好；
  + 经济能力：年轻人消费需求和冲动消费潜力大，尤其是网红景点和网红商铺；中年人财力更高，也更看重性价比；
  + 计算机能力：熟练上网，笔记本电脑和宽带上网的普及度也相当高；
  + 其它：有较多的活动，例如：在不同节日的出游，和家庭成员的旅游，和不同朋友的聚会，覆盖力度强；
* 商家和商户
  + 痛处：传统的线下活动已经不再具备吸引人的特性，宣传力度不到位导致许多好店铺客户量惨淡，网红推荐鱼龙混杂；
  + 计算机能力：一般，不熟悉互联网和电子商务，无法利于其推广；
  + 优势：丰富的旅游计划和导游，拥有成熟的客户服务一条龙，可以提供绝对高性价比的活动，日程的丰富度和可实行度都有专门的人员去调查书写；