**产品愿景和商业机会**

**我们的最大目标就是**：每个客户都在使用南三条商品APP购买商品。

**愿景**：减少向商店转换的人力和时间成本；

提高用户满意度、提高货品的处理效率；

缩短订单的处理时间；

提供更多形式、更细粒度的销售方式；

减少南三条商家的工作量；

为管理者合理配置送货人力资源提供更全面准确的依据。

**商业机会;商业机会总的来源有5大类，分别是问题、变化、创造文明、竞争和新知识新技术的产生。**

（1）问题  
       我们做这个项目APP根本目的是满足顾客需求。而顾客需求在没有满足前就是问题。寻找商业机会的一个重要途径是善于去发现和体会自己和他人在需求方面的问题或生活中的难处。我们的这个项目就是解决周边大学生、从职人员、普通大众和小商家的难处。他们需要网上购物并且想运输上节省时间，那么就比如南三条，就在石家庄周围的省市县可以涉及。  
（2）变化。  
       商业的机会大都产生于不断变化的市场环境，环境变化了，市场需求、市场结构必然发生变化。著名管理大师彼得·德鲁克将创业者定义为那些能“寻找变化，并积极反应，把它当作机会充分利用起来的人”。这种变化主要来自于产业结构的变动、消费结构升级、城市化加速、人口思想观念化的变化、政府政策的变化、人口结构的变化、居民收入水平提高、全球化趋势等诸方面。比如居民收入水平提高，网上购物思想深入人心，网上购物人群不断扩大，这样就给南三条商家带来了商业机会。  
（3）创造发明。  
      创造发明提供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了商业机会。

（4）竞争。  
       如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的商业机会。我们要比周围的公司更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务；我们要做得更好，这样我们也许就找到了机会。  
（5）新知识、新技术的产生。