问题描述：

1. 南三条小商品批发市场能提供很优质便宜的货源，而出货的源路少；
2. 而石家庄周边有很多大学，有很多的消费者。但这些消费者又不能经常去南三条去买日用品、礼品等等；下面另附大学生的生活费图表统计（经过统计大概是1000到1500，所以这部分客源不能经常买昂贵的商品，非常适合南三条这种优质便宜的商家）
3. 南三条的商家的客源少，出货途径少，运输慢而杂；
4. 南三条商家的主要想解决的问题就是想拓宽商品的售卖渠道，想要拥有更多的客户资源，想让自己的商品能又快又稳的送到客户的手里。
5. 主要是想让自己的资源得到宣传，更好的推广出去。





