# 产品愿景和商业机会

定位：为在校大学生提供便利、营养、实惠的健康绿色移动餐厅，使宝贵的大学生活变得更加方便、健康、省时、舒心。

商业机会：

用户群首先定位于河北师范大学在校生，货源主要定位于某批发市场，消费群体和货源规模足够大。从周边批发市场购买材料，提供货源。

如果收入可观，将对其他学校进行调查，并且推广我们的健康绿色移动餐厅到其他学校，并成立连锁餐厅。

利用批发市场的价格优势，降低成本，激发学生购买的欲望，加之绿色营养的食品，更加吸引消费者。

利用可移动的优势，随时都可以根据人群量选择地点，比如下课时间在教学楼附近，学生更倾向于选择近处的购物地点。

学生上课耗费精力，需要补充能量，提供健康的食品，使得学生更加聚精会神，更能说服购买心理。

# 商业模式

价格实惠

种类丰富

绿色健康

方便快捷