**定位：**健康绿色的移动餐厅为在校大学生提供便利、贴心的购物平台，节省购物时间

**商业机会：**

1. 用户主要定位于在校大学生，货源主要定位于高校用餐单位，消费群体和货源规模都足够大；
2. 本产品定价将处于同类产品中的中低价位，占领一定市场份额，形成规模经济效应，以低成本获得高利润；
3. 营业时间主要集中在上课前，下课后，营业场地主要集中在学院门口，提供贴心及时服务，体现健康人文关怀；
4. 特殊食品可提前预定

**商业模式**

1. 物品差价；

2. 店铺广告及商品推荐竞价排名；