

懒人家政服务类APP开发

产品名称	懒人家政服务类APP开发
公司名称	河南聚匠信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	金水区广电南路与经三路交叉口金印现代城6号楼2007
联系电话	19937650370

产品详情

随着生活节奏的加快，家务活成了很多家庭中令人头疼的问题。愿意在家务方面花费时间的人越来越少，因此，家政服务类的APP顺势而生。家政类APP为人们提供了一个可以预约家政服务的平台，可以有效地解决各种家务问题，满足于用户对生活的复杂需求，而且为不少家政服务人员提供了就业机会。那么，开发家政类APP的前景究竟如何？采用什么样的盈利模式更为稳妥？有哪些成功案例？我们来一一解答。

一、开发家政APP的必要性在哪？

1.整合行业资源：用户可直接通过APP在线上下单，线下的家政服务机构在线接单，为用户提供服务，可以更好地整合行业资。

2.服务更加标准化：通过APP，可以设置一套标准的服务流程，服务也会更加标准化。

3.人员更加正规：家政服务人员身份需要经过双重的认证，由家政公司统一派遣，家政公司需要有正规的经营牌照才能入驻平台，这样可以更好地维护用户和服务人员的利益。

4.预定更加智能化：用户不再需要拨打电话进行预定，只需要在APP上简要操作就能预定家政服务。

5.信息更加透明化：用户可以在APP上看到每位家政人员的资料，也可以看到之前雇主对家政服务的点评。

。

6.降低成本：节约了中介公司所需的房屋租金、人工成本等费用，进而从根源上降低雇主的雇佣价格。

7.提高收入：用户通过手机APP下单或接单，省去了传统中介从中抽取的提成，从而提高了家政服务人员的收入。

二、盈利模式：

说到家政类APP的盈利模式，大家首先想到的肯定是收取中介费。确实，家政公司收取中介费用的模式在市场上早已司空见惯。中介机构可以帮助用户获取到更多的保姆信息，但是随着中介费用越来越高，中介机构在用户心目中的形象也越来越负面。那么，如果不收取中介费，还有其他的盈利模式吗？

服务收费：我们可以将传统保姆跟中介挂靠的关系逐渐转化为一种员工与企业的关系。把服务标准化,明码标价,保姆提供服务,用户按次购买,企业给保姆发放工资,这样我们平台收取的是服务的消费金额,而不是传统中介只能收取一个月的工资中介费。

高质量的服务：平台可以采用线上预付费模式,比如试用3次399元,而购买包月产品则是4000元左右。这样的预付费模式可以使平台能够有充足的资金流投入对公司的员工的培训与提高服务质量上,顾客也愿意为高质量的服务而买单。

提高用户复购率：提高用户的复购率也是保持营收的手段之一,平台要全面而高效地在员工入职、培训、管理等方面严格把关,保障高质量家政服务的持续输出,用户满意度高,才会重复购买产品。

三、家政服务类APP研发中的难点：

家政服务APP软件研发的难在于，一方面，相当多的家政人员没有或不会使用智慧手机，而且家政服务人员流动性很强。

另一方面，一些雇主也对使用家政服务APP请保姆心存顾虑。虽然现在手机APP软件研发公司都在后台对加盟的家政服务人员的相关信息进行登记，但这些信息不是很全面，有的手机软件研发公司只登记家政人员的身份信息，缺乏健康证明、技能等级，让雇主无法评估，一旦发生纠纷，雇主很难处理。

因为家政服务行业无论是需要信息，还是供给信息都存在一个时效性的问题，但是线下家政信息的滞后性和虚假性普遍存在，商家对信息的监控不严也是对用户非常不友好的，再者就是因为信息不透明导致的漫天要价。

所以，我们在开发家政服务类APP的时候，要兼顾这些问题，即使不能完美的解决，也要尽力将这些问题弱化，可以考虑从其他方面来弥补这些不足。尤其是用户信息保密，一定要加强，现代人很注重信息隐私保密，如果这方面没有做好，它将会成为软件致命的缺点。

以上就是对家政APP系统的分析，如果有这方面的系统需求可以随时联系我