

O2O系统源码开发，什么是O2O社交电商模式？O2O社交电商模式系统如何开发？

产品名称	O2O系统源码开发，什么是O2O社交电商模式？ O2O社交电商模式系统如何开发？
公司名称	东莞市星电网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市石排镇东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	15006688653 15006688653

产品详情

暂停堂食下的北京餐饮现状

我问一个做餐饮的朋友，4.30日出台的五一假期期间暂停堂食的政策对他们影响有多大，她说：“你这个问题太残忍了。”

防疫大局之下，努力配合是唯一的、也是重要的选择，毕竟上海的前车之鉴就在眼前。

4月30日下午，北京市召开新型冠状病毒肺炎疫情防控工作第320场新闻发布会，北京本土感染者新增67例（其中确诊病例59例、无症状感染者8例），涉及多家餐厅员工确诊。北京宣布，为减少节日期间人员流动性、聚集性风险，首都严格进京管理联防联控协调机制决定，“五一”假期，全市公园景区、开放的文体娱乐场所等，严格落实“限量、预约、错峰”要求，按照50%限流开放，做好测温验码、核酸证明查验等工作。请广大市民朋友严格遵守疫情防控规定，尽量避免前往人员聚集场所。同时，五一假期全市餐饮经营单位暂停堂食，转为外卖服务。

这意味着4天假期，将无法堂食。这一临时举措对餐饮从业者来说，无疑是雪上加霜的。对因为北京疫情防控而无法出去撒野、只能在城里逛吃的人来说，也是个晴天霹雳。

这一消息宣布后，30日晚，很多人进行了报复性堂食消费，看到朋友圈里有外出堂食的人说，今晚的餐厅和酒吧人满为患。

5月1日，是劳动人民光荣的节日，北京的餐饮从业者，普遍比较闲。我问了常去的几家餐厅、酒吧、咖啡馆的朋友，普遍都按下了暂停键或半暂停键，但大家都没有选择躺平，都在想法度过这几天难关。

开篇提到的朋友在北京有三家咖啡馆，叫Soloist，中午的时候我问她点咖啡外卖的人多吗，她说寥寥无几。

相比开咖啡馆的，开酒吧的惨，因为去酒吧喝的是氛围、要的是酒精与冰块的恰好比例，所以酒吧每次遇到疫情基本上只有一个选择：歇业。

Lisan是北京三家“燕Yan Whiskey Bar”的主理人，每次风吹草动，她的店里就变得门可雀，有时候一晚上只有两三桌客人，店员比顾客还多。为了多增加点儿营收，4月初，她在他们的玉河店，利用下午时段卖起了咖啡，结果没几天，就赶上了这次的北京疫情，另外两家店只能停业，而玉河店则只能靠下午的咖啡外卖来撑着。我问她外卖生意怎么样，她说，卖了几杯，“有一老顾客骑着摩托车过来，打包了几杯威士忌和咖啡，骑车走了。”

她说：“唉！本来就想趁着五一放假出来的人多赚点钱的。”

对于很多主打高端、新鲜食材做法的餐厅，损失可能不会小，比如有些餐厅宣传的是当日的鱼或海鲜都是当日空运过来的，即使可以放在冷柜里，也难保新鲜感。

坐落在前门大街的之参是我之前常去的餐厅，我问店老板無真，禁止堂食对他的店有哪些影响，他说，我们是小本生意，平衡点的话每天得少一万五左右，小店（损失）就更多的。他家对食材很挑剔，我问他那些食材怎么办，他说：“干货没事。生鲜就近送朋友、客人或者打折卖，然后剩下的就用来做员工餐了，再浪费的就没辙了。”

相信这也是很多餐厅的做法，将损失尽量降低到小。

同样做法的不少。SKP是更早几天被封的。有一家叫台州鱼市的餐厅，因为SKP受疫情影响突然被封，导致刚到的海鲜“无处安放”，店长在朋友圈“吆喝”卖起了鱼，在他们的公众号“禾苑”里甚至还给出了一些食材的做法。

另一家常去的小云南餐厅，三家店都改成了外卖。

在某个群里，某相关部门的人还算贴心，昨晚（4月30日）在群里艾特所有人说：“大家一晚上想想这几

天卖什么比较方便，大街上来买的基本都是附近的老百姓，大家卖点半成品、预制菜等，先把这个五一熬过去再说。”

群里的店主们一边表示支持抗疫举措，一边发着苦笑的表情说：“太难了。”

大悦城的6层和7层是餐饮集中区，但只有三三两两的人，很多门店都关掉了灯，日常摆在门前给排队的食客坐的凳子空无一人，让6层和7层看起来格外冷清。

很多店都关着灯，等位的座椅几乎空无一人

每家店只有几个店员在门口百无聊赖，来店里取餐的人很少，基本上都只有两三位，但也说外卖生意比平日里好。有一家店甚至打出“来店里自提享受6.8折”的优惠。

很多餐厅的店门口都树立牌子，上面写着诸如：

“暂停营业”

“5月1日至5月4日不堂食！不外卖！”

“响应政府号召暂停堂食，5月1日至5月4日堂食暂停，门店内支持外卖和自提”

“因疫情管控，为更好地配合政府防疫措施，保障您与我们员工的健康安全，本店即日起暂时休业，由此带来的不便，敬请谅解！”

……

目前的情况下，商家面临很多问题和需求，比如

自身的品牌需求：怎么让用户如何知道我？

线上店铺建设，拓展服务边界；

活动策划运营，提高商家曝光度与度；

获客需求：如何让更多用户消费？

线上流量入口，丰富内容引流；

大数据分析获客，降低获客成本；

效率需求：如何降低成本，提升收益？

在线预订排队支付，降低商家人工成本；

大数据支撑商业决策，提升商家运营效率；

020模式云平台应用匹配指南

主要用到020线下门店应用功能,如有不符合的细节地方可沟通定制,以下讲讲现有标准版本。

一、用020电商模块+分销商城模块匹配(系统源码部署6.8万)

应用功能介绍:

- 1、商家独立后台,可以上传产品、展示门店信息,设置门店联系预约电话,分销设置,可分享产品进行推广,也可以分享店铺
- 2、连锁店与普通店,连锁店有会员卡功能
- 3、根据用户城市分站、LBS定位识别,距离远近推荐附近店铺,可以根据店铺销量和评分,距离远近排序推荐
- 4、可展示多少起送,配送费多少等,可设置新人优惠、满减优惠,折扣、会员价等
- 5、进入商家店铺,可看到商品列表,热销推荐,领券等,可展示店面地址,客/服电话导航等
- 6、可以根据产品名称搜索提供同类产品的店铺
- 7、线上下单到店服务类,可进行线上预约,线下体验消费时核销
- 8、可选配送上门(对接达达配送接口)和门店自提两种模式(门店进行订单发货确认核销)
- 9、客/服预约,平台客/服或者门店客/服,可提供在线QQ在线沟通和电话沟通预约

二、分销模式:

系统支持:+店铺奖励+区域奖励+分红奖励+奖励

三、城市分站

解决方案一:

LBS定位城市站+多城市公众号默认登录:系统支持LBS城市定位模式,这种模式下的话,系统只能绑定一个公众号账号主体,每个城市公众号链接城市分站H5页面

案好处:好处是运营成本低,运维的成本也低,集中管理,会员统一,不需要另外部署SAAS账号,无需额外系统费用。

解决方案二:

各个城市分站完全独立,采用源码+多SAAS账号同时部署模式,各个城市拥有充分自主权,分销模式每个城市都可以单独设置,各个城市分站均为独立系统,互相不影响。

O2O系统开发多少钱?网民人数的高速成长,大家刚才看到初一年有50%的增长速度。第二,上网时间的不断增加,过去大家每个人每天上网几分钟,后来变成十几分钟,现在可能会有好几个小时,每个人上网的时间也在不

断的增加。移动互联网时代,各类O2O的兴起,带动了的流行。诸如外卖O2O、便利店O2O、医药O2O、超市O2O、O2O门店O2O、鲜花O2O、蛋糕O2O.... 铺天盖地而来

后记:

o2o商城可以说是一个综合类的商城,用来整合了所有行业,线上到线下的的一个综合类的系统,里面牵涉的内容板块实在是太多:商家入驻、订单管理、订单派发、货物配送、线下结算、线下核销等的一系列的功能!

店铺审核:通过入驻申请和资质审核流程,如企业信息结算信息、品牌授权信息等,帮助平台筛选优质供应商,建立良好的经营环境。

商品审核:严格审核第三方商家商品的品牌、规格、资质等信息,丰富商品类目的同时严格把控商品的品质,吸引更多客户,提高盈利能力。

商家自定义营销规则:商家自定义各种营销促销活动,如直降、满减、满折、包邮、折扣、团购等,丰富销售手段,刺激用户购买,提升销售额。

商家独立数据分析:商家后台独立数据分析,从商品订单、转化率、结算报表等维度捕获分析店铺经营数据,助力商家用数据来指导运营,提升销量。

商家对账:平台可定期对商家销售扣点、佣金等进行对账核算,了解各店铺经营情况及各项费用缴纳情况,增加财务准确性。

小编公司是数字化整体解决方案提供商,成立至今已有5年,致力于为客户提供互联网解决方案及服务,已为众多行业30万+用户提供个性化服务,琢本网络的多用户商城系统功能强大,能搭配其他系统,可以实现

各种电商模式,赋能与企业。

平台网站制作本身花费的金额并不是非常大,和后期的运管推广钱相比只能做不急百分之十,一般做一个O2O网站基础费用大概需要10万的启动资金,但O2O平台网站也根据用户的需求不同,报价也不相同

现在,只希望在大家的通力配合下,北京的疫情尽快“动态清零”,5月5日开始,大家都能恢复堂食。

民以食为天,诚不我欺也。