

家政O2O等风来

产品名称	家政O2O等风来
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

家政O2O等风来

家政O2O等风来

家政O2O等风来家政O2O等风来

家政O2O等风来家政O2O等风来

坦白来讲，如果以投资的眼光来看当初O2O行业的“烧钱大战”，也不是完全没有道理。

O2O对传统服务行业的价值在于，突破了原有服务行业的坐商模式，由购买服务的消费者提供服务场景，平台不需要承担租金等传统行业存在的运营成本压力。因为看重这一优势，当时有不少O2O创业者，都会将自己和“全球市值高却没有一件商品库存”的阿里巴巴做对比。言必称，要做不开设任何一家按摩店的推拿服务提供商、不开设任何美容院的美容服务提供商……

与此同时，平台还能够以用户评价作为人员管理和内部竞争的依据，一方面可以提升员工的管理效率，通过可视化管理和内部竞争机制，大限度发挥员工价值。另一方面又能以此不断提高平台整体用户体验，并且借助数字营销链路建立口碑、分享，实现用户增长——这一优点在外卖和网约车行业就被发挥得淋漓尽致。

也正是因为O2O的这些优势，上门洗衣O2O“e袋洗”、上门美甲O2O“河狸家”以及上门理疗O2O“点到”等代表项目才能够动辄融资上千万元，坐拥上亿估值。但是，O2O的这些优势在家政行业却失效了。

首先，家政行业的服务场景并没有因为O2O的运营模式发生变化，平台的运营成本压力不比传统的家政公司小。并且传统家政行业本来就属于上门服务，家政O2O的整个服务过程中，除了能够通过线上下单、支付和进行服务点评外，线上功能的替代性和服务体验并没有得到显著提高。而直接影响到用户消费和复购决策的，只有价格和事后的主观服务体验

家政O2O等风来

家政O2O等风来

家政O2O等风来家政O2O等风来家政O2O等风来

家政O2O等风来