

往约到家软件系统搭建(平台开发，现成源码，APP)

产品名称	往约到家软件系统搭建(平台开发，现成源码，APP)
公司名称	正诺科技推广部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路（联系请说明来源）
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

“身体是革命的本钱”！然而现代社会人们好像对这句话是漠视的态度。该怎样的生活还是怎样生活，自杀式的熬夜码字、坐在办公室都不运动、或者是通宵蹦迪等不重视自己身体状况的现象比比皆是。就算是抢救式地补觉和泡养生茶也没有作用，只有以按摩来唤醒僵硬的躯体，重启这幅病态身子。上门理疗为您提供舒适的按摩项目，让你在心神疲累的感受到的惬意。

往约到家平台商业价值，往约到家的模式是什么

往约到家是一家从事身体健康管理事业的服务平台，业务有精品足疗足浴，精油开背，精油SPA，精油养生SPA，芳草精油SPA，古典推拿理疗;本着“以人为本，用户至上”的服务理念，以用户需求为导向，为更多人创造健康、便捷的服务，作为健康产业的践行者，不仅要往约到家打造成行业并推向全国;更要为顾客带来满意的服务，舒心的体验!

互联网+往约到家的优势：

1.市场基础好消费需求大

在中国，养生类健康门店有广泛的市场基础，据统计，全国约有两百万家推拿理疗店，共有两千多万相关从业人员，对于来说这个市场量足以容纳多家创司涉足这个领域。

2.消费属性从休闲消费向健康消费转型

在国内，理疗服务从初的中医一脉相承的手段演变为现在的休闲消费性服务，线下商户业态就是门槛高，消费高，消费时段集中，趋向社交休闲消费情景。在这样的一个高消费、高门槛的线下理疗服务阻挡了很多真正有理疗需求的消费者。

往约到家平台区别于传统的点：

1.技师可以选择去做，加入某个系统，由平台提供提供订单给技师由技师去服务，当然即使是体系也需要技师提供详细的资料和资质证明确保用户的服务体验。

2.运营方不需要租门店，不需要购买大型设备，基础服务用具由技师随身携带即可。

3.合伙人模式可以让运营方不需要全头全尾的去宣传推广，建立合理有效的分销体系可以让每一个合伙人，技师甚至是用户来成为运营方的手段。

往约到家项目的优势：

一，获客范围广

传统推拿店获客范围仅仅只有周边几公里，且依靠地推宣传，口碑的积累才能沉淀顾客，保持业绩。

往约到家的获客范围可以覆盖全城，无论顾客在哪里下单，都可以派遣附近的技师上门服务，而且可以在人群密集的地方全面覆盖广告，例如电梯里，商场内，广场上等，还可以联合其他商家比如酒店，民宿，旅馆等，将往约到家小程序推广出去，顾客打开小程序无需下载，对顾客来说往约到家小程序快捷方便，业绩提高更容易。

二，投入成本低，客单价高

传统推拿店需要租赁门店，聘请技师，光是这些，一年就支出几十万，投入成本高，而且客单价也不高，客单价太高的话，竞争不过其他推拿店，就没有顾客，所以利润空间就比较小。

往约到家不需要租赁门店，不需要聘请技师，与技师属于合作关系而不是雇佣关系，没有门店租赁费用和技师聘请费用，那么一年就可以省下几十万，而且提供上门推拿的小程序只有那么几个，竞争小，且属于技师上门服务，客单价可以适当提高，利润空间就打了。

三，发展速度

传统推拿店想要发展分店，占据更多市场，所需要的投资成本和时间

是非常多的，发展比较缓慢。

而往约到家只需要邀请当地技师入驻，就可以开拓更多的市场，发展相当迅速。

传统推拿店可能经营十年也就开五六家分店。往约到家目前已经开拓了十几个城市了。

一个获客范围广，投入成本低，客单价高，利润空间大，发展速度快的往约到家小程序，怎么不算好项目呢？而且往约到家小程序的商业模式是可复制的，只需要一个上门小程序就能复制往约到家的商业模式了