

往约到家平台开发（盈利模式）

产品名称	往约到家平台开发（盈利模式）
公司名称	正诺（广州）信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路9号自编17号2层2671房
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

往约到家上门按摩系统开发，往约到家上门按摩平台开发，往约到家上门按摩App开发，需要了解往约到家上门按摩详情费用工期模式制度功能等可咨询。从事各类软件开发，的团队为您量身定制解决方案，价格合理，用心服务。

往约到家上门按摩项目商业模式介绍

东郊到家、往约到家、泰到位、到位、不止按摩、夜约按摩、闲选按摩、按按上门按摩、嬉遇、慕SPA、33上门按摩、技秀、夜慕、摩摩到家、快点上门、按个摩、西娇到家、康派到家、康有利到家、富足到家、夜享到家、晚约到家、遇派上门、凹凹SPA推拿、家加按摩、淘按摩、换了到家、约上、美缘按摩、你点到家。

往约到家主要是从事上门养生，古典推拿及SPA的互联网O2O养生平台。

行业前景

上门服务行业涉及领域也是非常多的，比如说美容、家政、保姆、月嫂、搬家、洗衣等都是可以实现的，资本在一开始的时候争相入局也是有原因的，因为大家对上门服务的定义就是比较高端的。

- 1、威胁人类健康的主要杀手之一，随着经济条件越来越好，人们更加注重养生保健。
- 2、线上消费是未来趋势。
- 3、市场空白，发展巨大。

浪漫和悲观并不冲突，我时常消极但又依旧觉得生活很美好，哪怕只是一束光照进了房间，也要认真对待它的到来。

一、上门预约的操作

1、技师管理。

技师满意度进行统一跟踪评估，进行分级管理，分级评估；

2、订单管理。

按订单状态分类筛选，安装进度一目了然；

3、智能派单。

根据客户位置、技术人员效率、技能和时间智能分配技术人员，提高效率。

二、上门预约流程

1、消费者填写预约信息：联系方式,姓名,省市区地址,上-门详细地址,还有选择具体时间,即可预约成功,系统在后台即可看到预约信息,可线下电话联系,也可直接上门。

三、上门按摩预约系统的优势

1、高效

每一次电话预约都要报上身份，有时对方系统上还找不到，或听不清，终导致更多的失误。

次预约后，一键预约系统只需保存用户信息，以后只需一键预约即可完成。

2、无需同步无需等待

电话预约必须同步。必须保证预约者和被预约者同时在电话上，保证周围的环境是否适合通话。接线员忙的时候，不能预约。

现场按摩预约系统可以在您的会议、路上、餐桌上等任何时间、任何地点完成预约。

3、一扫就收藏

对那些散客来说，大多数人都记不住预约号，也不注意保存，查不到。再一次预约很难。

使用者只需扫二维码一键关注，以后都保存在通讯录中，很方便就可以找到。

4、便于管理

店内难以统计和管理用户，尤其是散客，因为电话预约后很难留住粉丝，以后有什么活动不能直接接触用户。

现在是粉丝的经济，有粉丝就有竞争力。只有通过互联网和预约系统，才能更好的联系用户。

5、排队

电话预约不能实时获得现场排队，用户不能一边做自己的事情，一边等呼叫。

当用户通过一键预约系统成功预约后，系统会自动提醒用户远离服务时间，当前服务人员，非常智能地提醒用户合理安排出行。

6、签到

电话预约不能很方便地实现签到，不能确认报来的手机号码就是预约用户，用打电话的方式确认，太麻烦也很难确认。

使用者到店后，一键扫二维码即可完成签到过去，或向店内出示二维码或预约码，便于签到。

利润分析

若每日订单10单，月订单300单，订单金额均价300每单则月收益9万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利3.96万元

若每日订单20单，月订单600单，订单金额均价300每单则月收益18万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利9万元

若每日订单30单，月订单900单，订单金额均价300每单则月收益27万一月，管理费为6%技师提成50%则月毛利13.3万元

以此类推~

这个上门按摩，要不要根据不同的城市设置不同的价格，很多朋友就会问我，那在一二线城市，可能客单价要高一点儿，因为大家有钱吗？大概我表示到四五百，那我如果在三四或四五线城市，四五线城市的话，我要不要把客单价设置低一点，那我设置到200多块钱就可以了。

如果有这种想法的话，其实你是没有理解到这个面膜的一个本质。做上门按摩真正服务的人员是技师，那技师他愿意，既然愿意对吧，冒着风雨做上门按摩，那肯定他要希望获得更多的报酬，你因为在三四线城市客户的消费的，你就把技师可能收入的收入的一个钱砍掉了，那你是找不到任何技师的，没有任何技师，你的平台呢，自然也就运营不下去，这个是很重要的一点，你要考虑到技师的收入，这个才是非常重要的一点第二点呢，我在原来的视频，