

# 什么是O2O电子商务？

产品名称	什么是O2O电子商务？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

## 产品详情

O2O，网络用语中指Online To Offline的缩写，即在线离线/线上到线下，是指将线下的商务机会与互联网结合，让互联网成为线下交易的平台。O2O概念早来源于美国。O2O的概念非常广泛，既可涉及到线上，又可涉及到线下,可以通称为O2O。

简单来说当一家企业能过兼备线上商城和线下实体两者，且线上商城与线上实体店全品类价格相同，即可称为O2O；也有观点认为O2O是B2C的一种特殊形式。

O2O电子商务模式需具备五大要素：独立线上商城、国家级行业可信网站认证、在线网络广告营销推广、全面社交媒体与客户在线互动，线上线下一体化的会员营销系统。

与传统的消费者在商家直接消费的模式不同，在O2O平台商业模式中，整个消费过程由线上和线下两部分构成。线上平台为消费者提供消费指南、优惠信息、便利服务（预订、在线支付、地图等）和分享平台，而线下商户则专注于提供服务。在O2O模式中，消费者的消费流程可以分解为五个阶段：

引流：

线上平台作为线下消费决策的入口，可以汇聚大量有消费需求的消费者，或者引发消费者的线下消费需求。常见的O2O平台引流入口包括：消费点评类网站，如大众点评；电子地图，如百度地图、高德地图

；社交类网站或应用，如微信、QQ、微博

转化：

线上平台向消费者提供商铺的详细信息、优惠（如团购、优惠券）、便利服务，方便消费者搜索、对比商铺，并最终帮助消费者选择线下商户、完成消费决策。

消费：

消费者利用线上获得的信息到线下商户接受服务、完成消费。

反馈：

消费者将自己的消费体验反馈到线上平台，有助于其他消费者做出消费决策。线上平台通过梳理和分析消费者的反馈，形成更加完整的本地商铺信息库，可以吸引更多的消费者使用在线平台。

留存：

线上平台为消费者和本地商户建立沟通渠道，可以帮助本地商户维护消费者关系，使消费者重复消费，成为商家的回头客。