

O2O定位本地服务、基于APP的生鲜农产品运营平台

产品名称	O2O定位本地服务、基于APP的生鲜农产品运营平台
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

生鲜在B2C电商模式下存在什么问题？

- 1、不能满足客户即时性的要求。
- 2、配送成本过高。
- 3、车辆负载效率较低。
- 4、客户开发成本高。
- 5、生鲜产品质量难以保证。

O2O模式怎么解决生鲜电商物流配送难题？

一、生鲜电商建立农场与消费者沟通的平台

通过O2O平台，消费者能够实地体验农场的种植活动，能够参与到产品的整个生命生长过程。消费者通过体验，建立对农场和生鲜平台的

信任。农场还能够根据消费者的个性化需求，种植多样化多品种的农作物，不需要外地引进，满足客户的需求，以便获得客户的忠诚度，形成长期的合作关系。这种“吃在当季、吃在当地”的理念，生鲜产品在本地产和销售，减少了中间的流通环节，减少了跨区域配送的成本，平衡了本地生产和消费。

二、新型O2O同城冷链配送模式的建立

首先，生鲜电商O2O模式解决了“数量”的问题。生鲜产品的易腐特性决定了不可以存放太久，从而导致批发商进货数量较小，进货频次增加，这样就没办法从供应商处获得更低、更优惠的价格，不能从产地直供，摆脱不了对批发市场的依赖。较高的物流成本致使产品价格一路飙升，从而在竞争的过程中没有办法占有优势，从而对顾客群体产生限制。

而O2O模式和线下的实体店相结合，解决了“数量”的问题；其次，满足了客户货比三家的习惯。网上购买没法看到实物，引起网络消费者对产品质量的质疑，线下展示、体验起到至关重要的作用。所以，生鲜电商经营者利用这种新的模式来缩短供应链，缩短供销距离。

三、O2O定位本地服务、基于“社区”的生鲜农产品运营平台。

建立基于“社区”的生鲜农产品运营平台本身不提供产品，只是作为沟通的媒介整合供应链上下游的资源，这种模式也被称为个性化“私人订制”，它吸引地理位置相近的客户加入平台建立的“社区”，平台收集并分析数据，待规模化后与农场联系起来，负责人每两周发布一次产品需求信息，平台为社区定制个性化网页，提供加入平台社区的农场经营者的信息供社区消费者进行选购。当地合作农场根据社区居民的具体订单信息，制定一个配送计划按时配送产品至固定派送点，消费者上门取货，定点限时自取解决了社区后一公里的配送难题，真正实现了团购。

O2O生鲜电商同城冷链配送解决了社区后一公里配送的难题，利于网

络生鲜电商客户的开发，降低成本，供应链节点企业共同受益，节约社会资源。