

## 创业做O2O模式要参考哪些内容

产品名称	创业做O2O模式要参考哪些内容
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

### 创业做O2O模式要参考哪些内容？

#### 一、做垂直，不做挡巨头路的综合型平台

要做好一个综合型的O2O平台，肯定不会还像团购花几百块钱买个模板然后谈几个商家就能上线那样简单，它需要具备很多方面的基础。有足够的钱和技术实力那是不用说了，除此之外还可能需要具备以下几个条件：

- 1、用户基础：要想做一个综合型O2O平台，若本身没有用户基础，那肯定就要做好烧很多钱的准备了；
- 2、商家资源或地推力量：商家资源若是没有现成的，虽然可以通过建立庞大的BD队伍来实现，但同样也要烧不少钱；
- 3、支付工具：对于大型平台来说拥有自身的第三方支付工具尤为重要，一是或将超过淘宝的现金流若不为己所掌控自然是风险不小，另外很多人所幻想的O2O大数据这座金矿，要想更深入的挖掘，这基本上是一个前提条件；

4、地图：关于这一点倒是不一定必备，不过具备的话自然会更有竞争力，因为，地图是O2O入口之一。

从这几方面来看，要做一个综合型的O2O平台，基本上只有腾讯、淘宝等巨头才能有一些希望。而对一般的创业者来说，暂且不说其它的条件，就用户和商家这两个方面，到底是先有鸡还是先有蛋这个问题就会足够让你头疼。

因此，对于一般创业者而言，尽量不要试图去挡巨头的路，选择一个垂直行业，做出巨头们不能达到的深度。

## 二、少碰餐饮，做小行业

餐饮竞争激烈就不用说了，大众点评的主业是餐饮，腾讯(QQ美食、微信)、阿里(聚划算、支付宝、淘宝本地生活)、美团、饿了么、新浪微博(微美食)等巨头以及很多团购网站，目前都在餐饮这块厮杀中；

餐饮行业目前呈现“四高一低”的局面(房租价格高、人工费用高、能源价格高、原材料成本高以及利润越来越低)，已经没多少空间给线上了；

有很多服务行业，相对餐饮行业而言要“简单”不少，有的行业可能一个城市BD几十个商家基本上就能玩得转了，而这种小行业，目前的竞争也相对更少，有些利润空间也比餐饮行业要高。对于创业者而言，这些小行业应该才是应该重点考虑的。

## 三、大行业细分

如果实在要考虑餐饮等竞争激烈的大行业，那么也好尽量是去挖掘细分的机会，切忌一味的模仿大众点评、优惠券、团购、淘宝等模式，尝试挖掘一些小众、个性化等需求，或者融入社会化等元素来进行一些创新。细分需求找准了不仅可以不用一味的依靠优惠，甚至有溢价用户也是愿意买单的。

#### 四、二三线城市本地化

在短时间内，或者说较长一段时间内，巨头们基本上无暇顾及一些小点的城市，目前它们基本上都把火力集中在北上广深等一线城市，因此二三线城市的O2O对创业者来说会有一定的窗口期，若能借助这个机会发展起来，即使日后巨头们的手伸到了二三线城市，本地的创业团队也是有实力与其抗衡的，像很多大型的全国性的团购网站，在很多城市就是一败涂地的。