

020电商高效地兼具客户与商家的要求，助推彼此完成升值

产品名称	020电商高效地兼具客户与商家的要求，助推彼此完成升值
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

不论是“同盟”或是“直营”，品牌商一时难以抉择。我觉得二者胜负在于消费者对于品牌服务的满意率，而品牌商的需要通常追随整个市场的大潮所往。极为重要的并不是运营模式，而是将不同类型的服务平台怎样融为一体，我们还需要看一下电子商务物流歪风往哪里吹。

尤其是在“互联网技术”的大背景下，高效率已经成为品牌商市场竞争重要因素，电子商务物流更应该进一步加速，而加速第一个要提的便是智能化系统。

本地生活O2O服务平台一边为用户，另一边为线下推广当地店家。平台上的商业运营模式都是基于线下和线上的融合，其关键作用取决于链接商家客户双方。能不能高效地兼具客户与商家的要求，助推彼此完成升值，是本地生活O2O服务平台能不能稳步发展的关键所在。

商家要求

知名品牌要求：客户如何知道我？线上店铺基本建设，拓展服务界限；主题活动策划运营，提升店家曝光率与名气；

拓客要求：怎么让更多人交易？用户流量运营，丰富活动形式引流方法；数据分析精准获客，减少推广费用；

高效率要求：如何降低成本，提高盈利？网上预订排队付款，减少店家人力成本；大数据支持商业决策，提高商家运营高效率。

客户需求

信息需求：线上app即时呈现商户信息，增进客户商家间距。

价钱要求：各种活动促销及优惠促销，为顾客管理决策提供借鉴。

需求：预定、排长队、付款及其上门服务，多类服务项目满足各户全场要求。

质量要求：线上点评共享，意见反馈便捷别的用户掌握产品与服务品质。

O2O到店与到家的差别：

到店对焦店铺服务情景；到家的重要环节为产品派达与服务，派达高效率与服务水平是用户重点关注的。

O2O到店：数据交换平台与支付平台对焦店面，服务项目不受限制 用户流量导入协助店家拓各智能化运营助推店家大数据营销

全链路营销数据打通提高供应链管理高效率。（公司实例：用户评价、美团官网、大众点评网）

O2O到家：网上数据交换平台或商品交易平台，对焦进家，情景限定服务项目
服务项目“服务提供者”与“经销商”共存。

派送团队或团队服务（建造或业务外包）

高效率与质量提高用户体验（公司实例：e家洁、袋洗、美团、京东到家）。

O2O电商主要用于线下零售门店，开展店家以及商品、服务项目融合线上的综合平台；它融合了云服务平台VIP分销体系，进行线上与线下引流的前提下，比普通的O2O服务平台更容易沉积客户网络资源，完成服务平台、店家、客户的“数据信息不断转现”。

如需完整资料方案，可向小编了解获取