

## 美业接轨互联网o2o模式，谁能代表美业成功转型？

产品名称	美业接轨互联网o2o模式，谁能代表美业成功转型？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

近年来互联网模式逐步侵入人们生活中的各个角落，在资本的追逐下，各行业都开展O2O模式战略布局。前几年中嘟嘟美甲的火热，以及如今的河狸家等垂直美业平台正被吹向风口之上。

### 为什么嘟嘟美甲“死”了

刚开始，嘟嘟美甲创始人王彪，\*\*个打开网络美甲服务平台。看中美甲毛利高，简单易操作，非常适合上门服务，很多女性因为工作忙没有时间去美甲店，有需求就有市场！召集6个人，快速上线嘟嘟美甲，并获得数千万美元的融资，迅速扩大市场，在不到两年左右的时间，嘟嘟美甲却衰败，没有获得融资，资本遇冷。这是为什么呢？学美分析其中的原因：标准化管理美甲师！嘟嘟美甲为方便管理给所有款式都订上价格，\*\*美甲师和新手小白都是同样的价格。在这样的条件之下，优秀美甲师并不能体现自己的价值，导致优秀美甲师的流失，只剩下一堆新手，口碑和服务质量都极速下降。

### 相比之下，为什么河狸家还“活”着

河狸家早于嘟嘟美甲3个月左右上线，采用c2c模式，目标是帮美甲师对接顾客。在三年时间，河狸家融资三轮，2015年的市值近3亿美金。美甲师通过职业技能考核后就能在平台提供服务，平台不限定美甲师的款式和定价。这种方式也促进了美甲师的良好发展。但美甲与互联网模式的结合，河狸家并没有过得轻松：

## 安全问题

上门做美甲存在着一定的安全隐私问题，所以选择上门美甲的用户规模数量较少。随着线下美甲店密集开店，大部分女性的消费习惯更多的是在逛街时顺便做个美甲，上门美甲的体验远不如美甲店好。

## 跳单严重

美甲线上模式和滴滴非常类似，但是滴滴我们无所谓司机是谁，只要我能安全到达就行。但美甲不是，人们会更倾向于某个美甲师，在用户认定美甲师之后，就会绕开平台，私下与美甲师沟通，预约服务。长久下去，美甲师积累资源足够就不用再平台进行工作。美甲行业中，这两家将互联网与美甲结合的两家公司是互联网美甲的先锋队，如果美甲行业真的需要融合互联网，学美刚刚说到的两个问题，也将是必然需要得到解决的问题。不管结果如何，这都体现着美甲行业现在的蓬勃发展，美甲师们做线上，还是线下都需要把“硬功夫”练好。