

上门预约O2O系统上门预约按摩系统开发功能介绍

产品名称	上门预约O2O系统上门预约按摩系统开发功能介绍
公司名称	成都华企网通科技有限公司
价格	10000.00/件
规格参数	
公司地址	四川省成都经济技术开发区（大面街道）车城西二路288号“派瑞国际”3栋6层601号（注册地址）
联系电话	15889726201

产品详情

上门按摩软件功能的详细信息。预约按摩APP实际上是O2O平台系统，跟58家居模式差不多。目前，主流的按摩软件系统将有三个端口：客户端、技术员端、业务端和管理后台。一、上门预约业务。1、技师管理。

技术人员满意度跟踪考核，分级管理，分级考核。2. 订单管理。按订单状态排序，安装进度一目了然。3. 智能调度。

根据客户所在地、技术人员效率、技能和时间智能分配技术人员，以提高效率。二。上门预约流程。1、消费者填写预约信息：联系方式、姓名、省市地址、上门上的详细地址，以及选择具体时间，就可以进行成功预约，系统可以在后台看到预约信息，可以线下电话联系，也可以直接上门。三。现场按摩预约系统的优势。1.有效率。每一次电话预约都必须报上身份，有时候对方的系统找不到，或者听不到，终导致更多的错误。次预约后，一键式预约系统只需要保存用户信息，以后就可以通过一键式预约完成。2、无需同步而无需等待。电话预约必须同步。要保证被任命者和被任命者同时在打电话，以保证周围环境适合通话。接线员忙时不能预约。现场按摩预约系统可以在您的会议、路上、餐桌上等任何时间、任何地点完成预约。3、一扫而过的收藏。对于那些个人客户，大部分人都记不住预约号，不注意保存，找不到。再一次预约很难。用户只需要用一键扫描二维码即可关注，然后保存在通讯录中，查找起来非常方便。4、便于管理。店内用户的统计和管理比较困难，尤其是个人客户，因为电话预约后很难留住粉丝，以后的任何活动都无法直接接触到用户。现在是粉丝经济，有了粉丝，你就有竞争力。只有通过互联网和预约系统才能更好的联系到用户。

5. 排好队。电话预约无法实时获得实时队列，用户也无法一边等待电话，一边做自己的事情。当用户通过一键预约系统成功预约时，系统会自动提醒用户远离服务时间，现服务人员会非常智能地提醒用户合理安排出行。6. 签到吧。电话预约无法很方便的实现签到，无法确认手机号码是预约的用户，用一个电话就能确认，太麻烦很难确认。用户到店后，一键扫一扫二维码就可以完成答题过去，或者到店出示二

二维码或预约码，方便登录。随着互联网的快速发展，很多传统行业也在依托互联网不断发展进步，现在上门美甲、门锁、上门保洁、上门厨师、上门发等服务都受到人们的青睐。很多传统行业也在寻求突破，很多现场服务行业也在市场上如雨后春笋般涌现。“互联网+”给人们的生活带来了极大的便利，生活方式也随之改变。在这个生活、工作和学习压力倍增的社会里，人们对保健的需求也越来越大，上门按摩将不断深化人们的生活。上门按摩是指利用互联网平台，客户可以实现网上交易，按摩师到达客户的指定地点，向客户进行按摩的方式。虽然仍有人质疑家庭按摩的安全性，但现在很多家庭按摩平台都有安全系统，以确保顾客的安全。一是指平台数据保护，技术人员和客户上传平台数据受平台保护。二是指服务双方的安全问题，这是现场服务行业关心的问题。平台担保交易，用户下单资金由平台担保，当服务完成确认消费后，技术人员或商家会收到货款。同时，该平台还具有“一键帮助”功能，后台LBS（基于位置的服务）系统可以快速定位位置。

互联网+按摩经济时代优势

1、市场基础好 消费需求大

在中国，养生保健类健康门店有广泛的市场基础，据统计，全国约有两百万家按摩推拿理疗店，共有两千多万相关从业人员，对于上门按摩来说这个市场量足以容纳多家创投公司涉足这个领域。

2、消费属性从休闲消费向健康消费转型

在国内，按摩理疗服务从初的中医一脉相承的医疗手段演变为现在的休闲消费性服务，线下商户业态就是门槛高，消费高，消费时段集中，趋向社交休闲消费情景。在这样的一个高消费、高门槛的线下按摩理疗服务阻挡了很多真正有理疗需求的消费者。

所以，这也是上门按摩服务降低门槛的机遇，要把按摩理疗O2O事业做得强大，就得让按摩理疗行业从单一的休闲保健向健康养生转型升级。把按摩保健与传统的中医理疗养生结合起来，把保健按摩与现代互联网+时代结合起来，全面体现理疗养生、健康管理的实用性，便捷性以及功效性，充分施展其精华，为百姓保健养生、解除病痛、获取健康做出新的贡献。按摩理疗从高门槛的休闲性消费向低门槛的健康养生转型，上门按摩O2O市场是有很大未来的。而且，按摩理疗作为健康消费性服务，对于康复护理来说必然是高频服务项目。

随着新中产家庭的消费需求以及消费水平的提高，按摩理疗对现在很多人来说，都是一种休闲健康的理疗消费方式，但是现在养生保健行业的互联网化程度是比较低的，还有很多城市的百姓都还达不到足不出户体验这种性比较强的服务，难以满足消费者日益增长的需求，对于消费者来说“上门服务”是一种潜在的心理刚需，特别是一些出现不便的老年人或者是残疾人士，所以，上门按摩的大优势就是“便利”。

3、上门服务，打开与用户之间的信任之门

很多人认为“上门服务”要做到市场化很难，用户可能不太能接受让陌生人到家里来服务自己，但是根据一些上门按摩O2O的公司数据显示，还是很多人都愿意让有相关执照的服务人员进入家门的。因为，随着互联网征信体系的完善，O2O平台可以根据信用情况招纳技师，甄别用户，对于平台来讲，用户和技师双方的责任都是需要承担的，用户在考量技师的时候，技师也在担心用户。

所以，这就很考验平台的运营能力，也是整个上门服务O2O的核心所在，影响上门服务的O2O发展是平台自身的解决问题的能力。

以O2O的平台方式提升按摩理疗服务的标准化，建立起平台和技师信任后，让用户接受平台或者服务的认知，打开信任之门，并不是一件遥不可及的事情。

4、高品质服务项目

按摩理疗服务不再只是单一的按摩推拿，提供的传统服务项目还是有很多的，像：美容美体按摩、养生足疗按摩、中医理疗、油压SPA、采耳刮痧、艾灸把关、肩颈按摩、精油开背、全身推油、产后康复、小儿推拿、清肠排毒、港式/美式/欧式/日式/韩式/泰式按摩按摩项目或手法按摩，让万千用户享受到的、高品质的服务。

总的来说，上门按摩理疗O2O还是有很大的未来市场的，对于创业或者投资者来说都是很好的机会，要学会利用各自的特点来推广培养市场，形成一个比较完善、成熟的按摩理疗健康养生O2O平台市场。

有商家端的上门按摩系统是可以整合行业资源做一个合作分销模式的，找寻手头上有技师资源的合伙人组成一个庞大的服务系统，可以为多地区更多的人群提供更细致更舒适更便捷的上门按摩服务。当然也有些老板打算只为自己的按摩店去为用户提供一个线上下单的便捷途径提供更贴心的服务。

上门按摩系统区别于传统按摩的点

- 1、技师可以选择兼职去做，加入某个按摩系统，由平台提供提供订单给兼职技师由技师去服务，当然即使是兼职体系也需要技师提供详细的资料和资质证明确保用户的服务体验。
- 2、运营方不需要租门店，不需要购买大型设备，基础服务用具由技师随身携带即可。
- 3、合伙人模式可以让运营方不需要全头全尾的去宣传推广，建立合理有效的分销体系可以让每一个合伙人，技师甚至是用户来成为运营方的引流手段。