

本地生活服务O2O模式给商户、用户带来了什么？

| | |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 本地生活服务O2O模式给商户、用户带来了什么？ |
| 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

在疫情的这段时间里，社区团购成为人们获取基本物资的主要渠道。一份调查报告显示，在所有调研人群中，居民通过团购获得生活物资的比例达到47%。

而随着疫情逐渐暖和，正常的生活模式回归，我们不禁要问，疫情期间社区团购爆火的原因是什么？疫情之后，社区团购还能不能继续成长？

社区团购是一种基于真实社区的零售模式。而我们的O2O电商主要是针对线下零售实体店，进行商家及其产品、服务整合的线上综合平台；它结合了云平台会员分销体系，完成线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源，实现平台、商家、用户的“数据持续变现”。

本地生活O2O平台一边为消费者，另一边为线下本地商家。平台的商业模式是基于线上与线下的结合，其重要功能在于连接商户用户两方。能否有效地兼顾用户与商户的需求，助力双方实现增值，是本地生活O2O平台能否发展壮大的关键。

2021年社区团购整体的行业图景其实并不乐观。为什么呢？是由于有部分企业通过疫情感受到了社区团购这块蛋糕的红利，然后经由大量开展价格补贴的方式来吸引消费者，对整个市场秩序造成了一定的不良影响，相关部门对于社区团购这一块加强了社会监管。

2022年，疫情的席卷重来，再次掀起了社区团购的热潮，至此，社区团购再次焕发新生。

但是在这热潮中却也有着丝丝隐患，对于消费者来说，产品的质量以及食品安全问题也是极为头疼的；而对于社区团购来说，凑单对于团长们来说也是一个极为重要的因素。

而我们的O2O电商模式正是基于这两点来改进了。O2O电商，整合店面资源和产品资源，让用户可以有更多的选择，商家借助平台的力量，共享用户资源。

更重要的是，相对于其他平台上各种复杂的机制，品牌是可以在自家商城里自主制定玩法的，如会员体制、优惠活动以及产品折扣等，可以依据用户特点去提供更加到位的服务。

“预售+自提”模式的社区团购业务变化并不大，但是拥有“运力+供应链”的生鲜电商却是一直在积极扩张，同时也开拓了相关社区团购的业务。