

O2O未来应该在于与传统行业有效对接

产品名称	O2O未来应该在于与传统行业有效对接
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

传统行业有用户，但不知道用户需求。O2O行业有用户信息与消费记录，但不知道怎么变现。那么为什么O2O未来应该在于与传统行业有效对接?服装行业O2O与线下服装传统行业存在什么问题?

为什么O2O未来应该在于与传统行业有效对接？

O2O的模式需要延长价值链，不能只是一种送达服务。O2O上门的产品与服务和其它的线下店几乎没有区别。为什么做不出区别来呢?因为O2O平台本身不具备产品的设计和生产能力，它很难做出不一样的东西来。

那么，就没有办法通过提升附加价值来创造利润，也就很难长期补贴物流费用。

但同时，我们大量的传统行业与企业又患上互联网忧郁症，觉得自己怎么都接不上互联网。他们有大量的产能，产能一旦开动，就能形成利润，但就是不清楚用户要什么。

O2O存在哪些难题？

我们现在几乎看到的所有O2O平台模式本质上都只是一种“送达服务”。不管是送人上门，还是送货上门。送人上门包括美甲的，服装定制的等；送货上门的就更多了，首推外卖服务。

但这种模式的价值链实在太短了，增值部分非常有限，而靠着这么短的价值链来补贴物流费用，难以盈利。

这几乎给所有O2O公司带来了一个两难问题：补贴，确实太贵；不补贴，用户流失太严重。

大家好像都觉得，必须要做到行业前两名，形成市场垄断，然后合并，或者被大平台收购，成为大平台的一部分。这似乎已经是O2O公司的宿命。

可以预期的似乎是，未来只需要几个大平台，上面整合了几乎所有O2O的服务，然后通过整合的线下配送渠道来实现送达服务。

但这种方式仍然没有解决O2O模式价值链太短，一旦补贴物流，几乎不可能盈利的本质。只是，被大平台收购后，大平台能够用其他的盈利部门来补贴这部分。

服装行业O2O与线下服装传统行业存在什么问题？

- 1、服装企业的组织复杂，虽然可以集中化的大规模定制，但是反应速度很慢。

服装企业可以拿一部分车间出来试行组织变革，实施“小组制”，以点带面，以后向整个组织复制。更灵活的组织生产方式一定是大趋势。

- 2、这种模式对原有线下店模式的冲击很大，会引起实体店的不满。

线下实体店和线上平台的价格之争和产品之争在电商领域由来已久。

去渠道化是未来的趋势，应该以与O2O平台的结合为契机，从品类的差异化开始。比如，线上的品类和线下的品类不同，O2O主要是做定制，线下店主要做标准品，未来逐渐进行减少渠道的组织变革。

3、股权对价谈不下来。O2O公司觉得目前的估值比率应该远比服装品牌公司要高得多，但服装公司对此表示看不懂。

可以通过成立合资子公司，并对赌业绩的方式来解决这个问题。做一个精益创业的合资公司，探索出解决方案。然后快速复制，再扩展到原来的两家公司。