

东郊到家运营成功的秘诀是什么？（APP、公众号、小程序）

产品名称	东郊到家运营成功的秘诀是什么？（APP、公众号、小程序）
公司名称	正诺（广州）信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区黄村荔苑路9号自编17号2层2671房
联系电话	18026207347 18026207347

产品详情

上门按摩小程序开发，上门按摩系统开发，上门按摩App开发，需要了解上门按摩详情费用工期模式制度功能等可咨询。从事各类软件开发，的团队为您量身定制解决方案，价格合理，用心服务。

无论在什么行业，运营和推广相结合的黄金法则都是在为产品做增长/留存/转化/复消/裂变/做输出。

从运营的维度上来看；

其一是技师的动员积极性、

其二是用户的参与感、

其三是形成粘性和自带传播、

其四是延伸更多围绕核心点的价值输出。

东郊做为行业的头部，必定有他独到的管理。那他的管理体现在那

些方面呢？

垂直于一二线城市的定位，以总部管理各个城市代理，让城市代理垂直管理所辖区的技师工作、从招募到培训、再从上岗到绩效考核，一系列文化以从上至下的打法。

从管理的维度上来看；

- 1、了解员工：要尽量做到对团队成员都有一个基本的了解，包括了解他们的基本情况、喜好、优点与不足等。
- 2、经常沟通：建议管理者能与员工进行面对面沟通，简单几句话是无法顺利表达出沟通双方的真实想法，以及得出结论的。
- 3、制定流程：一套体系完善的管理流程对于企业来说是非常重要的，时刻影响着团队成员的工作效率。
- 4、制定团队目标：维系团队的良好发展，需要行动与思想相配合。制定团队目标，不仅可以使成员协作能力更强，更能增强彼此之间的信任。

软件技术+方案服务：分析行业痛点；找到突破之处；实施降维打击；专注移动互联网多种领域的商业模式研究与技术开发服务！

类似于遇见约到家这种上门按摩服务，能不能跟线下服务实体店相结合？个人认为呢，其实是完全可以结合的。问这个问题的朋友也是我们的一个客户，他的线下是有门店的，而且门店的数量非常可观，他觉得目前他在门店虽然感受到了一定的压力，但是呢，这么多年的经验积累，他还是比较擅长做实体门店的这种理疗服务，那他也感觉到目前的一个市场挤压，让他觉得他必须要去蜕变，去改变自己，就是在业务层面上。或者一个服务形式上去改变，他说目前我能不能结合线下实体，把线上服务也做了，就是不完全抛弃线下，我说当然是可以的，咱们这种线上的是上门按摩理疗，虽然它是一种不错的业态和形式，但是呢，他还是受制于空间限制，有一些更加的用理疗服务，他是不具备的。其实不管是线上的按摩还是到店的按摩，都是为了帮助目前消费者解决身体机能的恢复问题。它的实质问题在这儿，所以说只要是方便消费者，只要是有效果的，又或者说咱们这个性价比做的好，不管哪种方式都可以，只不过通过网络形式给了消费者一个更好的去预约的方式，那我们完全可以通过技术层面让客户更好的去体验，不但是可以做到上门去服务，也可以根据客户的时间表，客户的行程，主动的去邀约客户到店享受服务，将线上和线下结合起来，其实是可以把这个按摩。做到更完善、更丰富的一种服务业态的形式。所以说您如果有线下实体店资源，千万不要盲目观念去完全转型到线上，而是可以将自己的业务板块进行一些拆分，就是线上线下同步进行，然后再根据目前市场的情况做一些调整，比如说线上的服务可能

针对某一人群主推，那线下的服务针对另外一些人主推，其实这种方式才是好的。