

东郊到家APP平台开发（H5 网站 网页）

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 东郊到家APP平台开发（H5 网站 网页） |
| 公司名称 | 广州茂林网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 广州市黄埔区城门大街2号之三5楼5103室 |
| 联系电话 | 19864740108 19864740108 |

产品详情

互联网时代的完善，则推动服务方式的变化，愈来愈精细化管理、个性化、高效化。现阶段东郊到家APP在上门推拿微信小程序界，打响第一炮。变成了第一个吃螃蟹的企业，挣的可以说盆满钵盈，甚至还在不断发展提供服务范畴，持续增加自己的商业版图。下边给大家介绍一下东郊到家服务平台经济收益，东郊到家的功效模式是什么？

东郊到家服务平台商业逻辑是怎样的？

东郊到家微信小程序的运营模式不一样，这个人是一个平台，和技术员是合作伙伴关系，不用租用店面，不用聘用技术员，免去了几十万的店铺和技术员花费！技师上门服务项目，能够适当增加价格，成本下降了，价格提升了，并且技师上门服务项目，我们自己的业务流程覆盖面积能够包含同城，当然盈利就更大了。

技术员也不要像以前一样，到店里等待客户上门服务，客单量又不高，还会被店家管教，不可以随意确定何时接单子。而入驻平台以后，可以随意确定何时接单子，且客单量更高一些，抽成更高一些。

消费者也不要跑不远千里去店铺里，只需在小程序下单，等候技师上门服务项目就可以，家中不便行走的老人家，小孩子也能够享受到上门。

东郊到家的功效模式是什么？

预定推拿APP本身就是的O2O平台系统，跟58进家方式类似。目前主流的推拿软件管理系统会出现三个端口号：用户端、技术员端、商家端，及其后台管理系统。

- 1、技术员头像图片；
- 2、技术员生活照片；
- 3、系统状态（可服务项目、可预定、服务上）
- 4、技术员间距（目录默认设置以间距距离排序）；
- 5、接单子总数；评价状况、是不是个人收藏
- 6、单击预定后（页面中有最近可约的时长），弹出来该技术员能够服务项目项目，价钱，数量（1表明一个钟，准确时间后台管理能够设置）；
- 7、预定后，必须填写名字，手机，位置定位，具体地址。以及服务时长。还可以在网页页面挑选优惠券抵税，适用账户余额和微信支付。出租费依据租赁规范测算。
- 8、自我管理：工作/下班了管理方法：打开工作,则向顾客展现能够预约时长。（在下钟管理方法里设定）下班了，则对外开放表明服务上；能设自身能接受预约时长
- 9、资金明细：资金明细管理方法：1，新项目附加费（依照套餐内容进行计算）

车钱（用户在下单购买情况下，可以考虑租赁，还可以选择公交车）。如果是的士，依据里程数测算花费（为起步费 里程数*N。）形成车费订单信息，如果是公交车价格为零。工资明细纪录，每一笔订单信息的用户付款金额。日期以客户地址，时长，是不是加钟。

传统式推拿按摩必须消费者进店，规定必须有店面，才可以为客户开展推拿按摩，这样租门店费用和聘用技术员费用，加在一起一年就超过几十万。并且传统式推拿按摩的拓客范畴极为比较有限，你想要，会出现消费者超越大半个城找你推拿按摩吗？这不合理呀。所以一个传统式推拿店可以覆盖范畴仅有多少公里罢了。一旦门店没选好，消费者稀缺；又或者是门店好，消费者许多，但这也代表着店面租赁费用高。因此传统式推拿按摩店面很难搞好。