

线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源

产品名称	线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源
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	东莞软件开发:小程序开发 东莞软件开发:定制开发 东莞软件开发:商业模式开发
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

O2O营销模式如何轻松享受线下服务？

据透露，就算在电子商务发达的美国，线下消费的比例依旧高达92%。通过O2O模式，将线下商品及服务进行展示，并提供在线支付“预约消费”，对于消费者来说，不仅拓宽了选择的余地，还能够通过在线上进行对比，从而选择舒心的服务及按照消费者的区域性来享受到商家提供的优良服务。

在O2O模式中消费流程可分为五个过程：

一、引流

线上作为线下消费的入口，可以汇聚很多有消费需求的用户。常见的O2O平台引流有：消费点评类网站，如大众点评；电子地图，如百度地图、高德地图；社交类应用，如微信。

二、转化

线上平台给用户提供门店的详细信息、优惠等，便于与其他门店对比从而选择线下门店。

三、消费

用户利用线上的信息到线下门店进行服务，消费。

四、反馈

用户通过线上平台把自己的消费体验进行反馈，有助于其他用户进行选择、消费，从而吸引到更多的消费者。

五、留存

线上平台为消费者和商家建立沟通渠道，可以帮助商家维护与消费者之间的关系，让那个消费者重复消费成为回头客。

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”。线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源线上线下导流的同时，比传统O2O平台更能沉淀用户资源