

电商平台 本地生活O2O服务

产品名称	电商平台 本地生活O2O服务
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

本地生活服务是将当地、线下、具有实体店铺的餐饮、生活服务、休闲娱乐等商家服务信息，以一种“网店”的方式呈现给网民。

现期阶段，O2O主要体现为垂直细分领域的平台化模式：在整个行业环境下，为解决用户特定场景下的痛点，建立专注于某项服务的平台，例如专注于高端餐厅排队的美味不用等、专注于生鲜买卖配送的每日优鲜、专注于纯手艺理发的优剪；进一步也延伸到线上网店与线下实体店的统一，例如苏宁向用户保证所有商品价格全部一致、会员享受的服务一致。现期的O2O已经越发专业和成熟，覆盖面也越来越广，为用户带来了便捷愉快体验，甚至已经让用户养成使用习惯。

现在的O2O不仅仅是把用户从线上拉到线下，而是线上线下的完美结合一体化。“以我为中心，让服务来找我”的说法也不确切，O2O不仅仅为用户提供便利，而是一种商家、用户、平台的三赢模式；对商

家而言，O2O扩宽了消费者了解自身的渠道、降低了地理位置对商家的限制、方便商家对用户数据的收集等；对用户而言，O2O提供了丰富、全面、及时的商家及其折扣信息，有助于筛选订购适宜、优惠的商品或服务；对于平台而言，O2O带来大规模高粘度的消费者，进而能争取到更多优质的商家资源，营造一个良性循环，掌握了庞大的消费者和商家数据资源，还能提供其他的增值服务和更多的盈利模式。

它有什么优势呢？

为用户提供综合的当地生活服务信息，迅速方便的找到想要的商品。

为线下商家提供免费的推广渠道，让用户可以通过本地生活服务平台找到商家。

节约了找寻商家的时间成本。

扩大了商家的推广力度。

近几年来，各地互联网+新创公司数量不断增加，移动app呈井喷状态。从消费者的角度来看，餐饮外卖、旅游、点评、打车是目前*为流行的O2O模式之一。尼尔森数据显示，过去的一年使用这四种app的消费者比例分别是55%、44%、42%、41%。而在未使用但未来考虑尝试的app中，超市便利店、连锁店代购（30%）和生鲜（25%）则是重要方向，新零售O2O的未来发展潜力巨大。

数字化时代，消费者的购物方式虽然已经在改变，便利性、舒适度以及价格方面依然是消费者考虑购物方式的重要维度。他们不愿放弃线下消费的体验，同样也享受线上购物的便利。

“小程序+ ”时代的到来，或将成为O2O未来第一平台

开发成本低、推广成本低的小程序对于创业者和实体门店而言，是**的**入口。利用小程序在微信生态中低成本高效率的获客特点与自身行业相结合起来。

比如小程序+电商，利用小程序社交能力和传播能力强的特点，结合微信本身的支付系统，社交电商有广阔的发展前景。比如说小程序+美容，利用小程序的预约功能让服务时间能够有更好的安排，也能进行更好的用户管理，**用户粘度，再比如说小程序+实体门店，利用小程序的消息通知和优惠券可以二次唤醒客户到店消费，**消费者体验，还比如说小程序+APP,小程序+社群等等。