

# 上门按摩APP小程序平台月入6万，利润低，技师全部跑路到对手平台

产品名称	上门按摩APP小程序平台月入6万，利润低，技师全部跑路到对手平台
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	广州市天河区灵山东路5号12层1201-6房
联系电话	13828298952 13828298952

## 产品详情

平台和技师抢订单提成，技师赚的少，全都跑路到竞争对手平台，导致平台没人接单，只能倒闭的上门按摩平台创业案例。

2月下旬，湖北的赵总在网上看到了视频《如何让竞争对手平台成为光杆司令？只需这一招！》，觉得深有同感，因为他就是平台利润低，技师在平台赚的少，导致他平台的技师被竞争对手挖走了80%，成为了光杆司令，有订单也没技师接单，最后只能倒闭关门了。经过这次事情，赵总觉得上门按摩APP平台不能光靠订单抽成盈利，还得拓展其他的盈利渠道。经过沟通，赵总觉得我们对于上门按摩APP平台如何拓展多样化盈利渠道非常专业，于是找到我们咨询如何才能拓展多样化盈利渠道？如何提高平台利润？如何留住技师？

去年9月，赵总在湖北的二线城市运营了一个上门按摩APP平台，由于当地物价水平不高，所以平台的服务项目价格也不高，一般一单就200元，平台抽40%，技师拿60%，所以一笔订单平台只能赚80元，另外平台还需要每个月花3万左右在小区电梯内打广告。平台每个月大概750单，平台每个月大概收入6万元左右，刨去推广成本3万元，平台利润就只剩下2万元左右，利润特别低。赵总以为所有的二线城市上门按摩APP平台都是这样子的利润，直到有一个与众不同的上门按摩APP平台横空出世（下文简称它为x到家）。

X到家平台一上线，就开出了70%，80%甚至是100%的高额提成，吸引了不少技师入驻平台，但是高额的提成也对应着高标准，X到家对技师的按摩水平，颜值要求非常高，每月都有考核，考核不过的技师，全都会被踢出去。本来赵总觉得X到家这个在二线城市完全是作死的操作，不仅提高了平台的用人成本，还降低了平台的利润，肯定活不过几个月！结果出乎意料。

X到家几个月后，不仅没倒闭，反而做的越来越好了，订单越来越多了，还成为了城市上门按摩行业里的biaogan，凡是X到家的技师，服务质量都相当高，不仅按得舒服，情商也高，点一次X到家的按摩项目，身心都能得到舒缓，顾客们都越来越信任X到家，下单也shouxuanX到家。这种情况下，就导致赵总的平台订单越来越少，技师眼看平台没有单可以接了，也都跑到了X到家去应聘了，导致赵总的平台有订单也没人接，订单就更少了，陷入恶性循环之中，最后赵总只能关闭平台了。

赵总很纳闷，觉得二线城市的按摩需求就那么多，平台每个月的订单量都差不多，为什么要这么大费周章的提高技师服务质量，还提高技师的订单提成呢？难道X到家不用靠订单抽成盈利吗？那这个X到家到底靠什么盈利渠道生存下去的呢？

后面赵总找到了在X到家上班的一个技师朋友沟通，这才知道，虽然X到家平台抽成抽的少，但是按摩耗材，按摩服装，按摩培训年费都需要技师自己购买，平台大批量采购这些东西，再卖给技师，从中赚取差价。赵总觉得自己也可以向X到家学习学习，但是赵总想要了解的更详细一些，于是找到我们咨询如何才能拓展多样化盈利渠道？如何提高平台利润？

解决方法：

如何拓展多样化盈利渠道？

如何提高平台利润？

单一的盈利渠道，让平台和技师就只能盯着一块肉吃，谁吃多了，都是损害另一方的利益，所以平台利润低！只有多样化的盈利渠道，能够完全满足平台与技师的共同盈利需求，轻松提高平台的利润！

上门按摩系统的商城系统，支持平台在商城内售卖，按摩耗材，按摩商品以及按摩服装，技师可以在商城内购买耗材和服装，让平台可以从中赚取差价。技师也可以将商城内的按摩商品销售给顾客，从而获得销售提成。双方都能获得额外收入！

上门按摩系统的技师等级功能，支持平台将技师等级进行划分，从而让不同等级的技师获得不同的提成比例。上门按摩平台还可以定期举办按摩技术提升培训班，收取技师的培训年费，不参与培训班的技师，无法提高技师等级，也就无法获得更高的提成比例了。既提高了技师的按摩技术，提升了平台服务质量，打造了平台的良好口碑，也让平台的利润更高！

正诺科技，自主研发，专注软件研发11年，欢迎交流：appdd 1024