

谁在关注“上门按摩”这个新赛道

产品名称	谁在关注“上门按摩”这个新赛道
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

注意！又一位干实体大佬入局，先说说他的背景，干过早期的互联网、踩过多个红利风口，也赚过不少米，但在15年就退身互联网去干了实体，开了采耳店，现如今在广州的自营门店只剩下6家，其它地方的加盟店合计起来有上千家。

在去年就开始关注了“上门按摩”这个新赛道，直到现在也在关注，而且关注的频率高了很多，在摸索的过程也摸得很深，研究过多家头部、也研究过多家技术服务商，期间找到我们。也联系上我们、在起初对接的时候几乎没聊什么就直接到我公司面谈，在面谈的过程我们发现这位老板很是着重短视频领域，如某音上的团购券玩法，也跟我们提了他的想法想打通某音团购券板块，形成流量互导。再后来也向他询问了下想法的缘由，这位老板也不隐瞒的说，现如今互联网时代、流量在那里就应该着重在哪里搞流量，自己的实体店也在这方面玩得很6，所以要是做这种上门服务的平台，zuihao的一个点是能打通这个板块。是的！没错，博主认为这位老板很是认得清流量方向的、毕竟人在哪里该往哪里找，移动互联网的时代借力各个平台做生意，连接人与人之间的魅力是很大的。

讲回对接案例分享，来看看他最终是怎么做的，源于初始的想法否决掉了，毕竟某音和某信两个平台还没有打通，再基于生态各方面的不完善，待研究，当然了！期间我们也研究过打通的落地方案，但最终以操作过于繁琐先舍弃了，不然倒是可以尝试下。最后，他定版开干的方式是以现有资源做载体，形成自营和加盟门店结合上门按摩的模式来做、即线上线下两条腿跑！一方面为现有的门店资源做覆能做引流、另一方面是以现有的技师、属于偏向自由度较高的去做上门服务。最终形成现有的产业做升级，至于打法也是基于头部已经成熟的运作打法做参考，进行改良优化去运作，定位在先跑出一条属于自己的路，再进行下一步的计划为实体门店做更多覆能。好！大家来看看！这种以现有的资源做载体去给实体门店做覆能，同时尝试上门服务模式，这种打法你们觉得怎么样呢？是不是很贴合实际呢？