

预约上门服务O2O平台：让服务更贴心，生活更省心？商业思维+平台模式，微三云模式解答

产品名称	预约上门服务O2O平台：让服务更贴心，生活更省心？商业思维+平台模式，微三云模式解答
公司名称	微二云信息技术有限公司
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503室
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

预约上门服务O2O平台：让服务更贴心，生活更省心？商业思维+平台模式，微三云模式解答

重要介绍：

微三云商学院：没有完美的模式，也没有长久火爆的模式，每几个月都会变都会有新的风口，这个演进历史呢，有好几年了，最早 2014 年

开始是做三级分销和多级分销，非常火，后来不行了就是全球分红模式和排队模式等，后来 2015 年就是微商模式和全返模式兴起，2016 年就是社

区团购模式，2016 年中就是 O2O 异业联盟跨界盈利模式和线下实体店支付聚合码模式流行起来，2017 年就是区/块/链商城模式和信用卡代/还模式，

然后 2018 年就是社交电商模式，2019 年初就是九星创客模式和挂售寄售模式，然后就是补贴模式和分红榜模式，2020 年初疫情原因社区团购模式

死灰复燃，年中开始就是拼团模式和三三滑落公排分红模式，现在开始就是全民拼购模式，预计过 3 个月又会流行有新的模式，每一种模式都曾独

领风骚一段时间，尽管有些是带灰色的模式，尽管现在回头看有些模式是不健康的，但当时都是只是争议没有明确的定义，都是一种创/新的尝试，

每一个阶段都有一批聪明人在恰当的时机抓住其中一两个风口赚到大钱并成功转型，同时积累了越来越多的忠实用户，平台越做越大，而且非常低

调不张扬，偷偷每个月赚着几百万几千万的收益！

[预约上门服务](#) O2O平台方案+软件开发服务+微三云技术优势

第/一部分：上门服务为什么会兴起？它满足了消费者的哪些需求？未来该如何发展？

懒人、大忙人与特殊群体

上门服务能兴起，zui重要的是它满足了当代人的消费需求。

而经过我们和小伙伴们的讨论，总结出上门服务主要满足了这三类消费者的需求：懒人、大忙人与特殊情况下不好出门的人。接下来，就让我们来看看，他们为什么需要上门服务吧。

1. 懒得动又想享受

现在很多人会调侃，“懒惰是人类的第/一生产力”、“为了能偷懒，人类发明了各种机械来代替人力”，从某个角度来说这些话也不算错。懒人经济就是抓住了人们想“偷懒”的心理，上门服务也属于其中一种。让“懒人们”足不出户就可以享受服务，节省了自己的时间和精力，何乐而不为呢？

就比如，zui近很火的上门做饭，就是抓住了人们懒得动又想享受的心理。特别是在需要宴客的场景，如果做菜和招待客人全都自己包了，未免有点辛苦；而请人上门做菜，自己去招待客人们，就省时省力多了。而且，在卫生和健康方面，比起外卖的饭菜，由厨师上门、在家里做的饭菜，显然会更让人放心。而在价格方面，上门做饭又会比很多大饭店的饭菜价格便宜。所以，对于想吃得好的懒人们来说，请人上门做饭，是个不错的选择。

2. 没时间又不想将就

还有很多人不是懒得动，而是平时工作太忙，挤不出时间，也没有精力出门。特别是在一线城市生活的人，他们工作强度比较大，私人时间较少，但消费能力尚可，还不想将就着过，所以他们更愿意花钱节省出门的时间和精力，来换取更高效的服务。

比如上门按摩、上门美容等，让工作人员上门，自己则有了更多时间可以在家里休息。而且家里的环境也比公共场合让人放松，按摩按痛了也可以放声大叫。一些美容用品、比如面膜、精油等也可以不用美容院的通用产品，改成用自己更熟悉、更喜欢的类型。

3. 不方便出门的特殊情况

除了主观的不想动、没时间等原因，还有一些客观因素会导致人们不便出门。

比如近年来发生的新/冠疫情，为了安全考虑，人们会尽量避免长时间呆在人员密集的公共场所，像是上门剪发这种服务，就是在疫情期间火起来的；又比如下雨天或特别炎热的天气，不想出门受大自然的摧残，就可以选择让商家上门服务；

还有一些腿脚不便的老人家、病患这些特殊人群，不是很方便独自出门，家里人又不能时刻陪护在他们身边。针对这类人群，将他们所需的服务送上门，就是zui好的解决方法。

还有一种特殊情况，就是主人要上班或要回老家，但他们的宠物又不能跟随主人一起离开，这种情况下，宠物的喂养就成为了一个问题。

以前，人们会把宠物寄养在宠物店，但这样一来，宠物的活动范围会缩小；如今，爱宠人士有了另一个选择，那就是将宠物留在家，请人上门喂养、陪玩。在今年国庆假期，就有人凭借上门喂宠，一周赚5000元。

第二部分：上门按摩方案可行性

上门按摩是指采用互联网平台，可实现客户线上交易，按摩师到达客户指定地点给客户进行按摩的模式。

虽然还是有人对上门按摩的安全问题进行质疑，但是现在很多上门按摩平台都有安全系统以保证客户的安全。

一是指平台的数据保护，技师与客户上传到平台的数据受平台保障。

二是指服务双方的安全问题，这是上门服务行业zui受关注的问题。

平台担保交易，用户下单资金由平台担保，当服务完成确认消费之后，技师或商家才会收到款项；同时平台还有“一键呼救”功能，后台LBS（基于位置的服务）系统能迅速定位。

互联网+按摩经济时代的优势

1、市场基础好 消费需求大

在中国，养生保健类健康门店有广泛的市场基础，据统计，全国约有两百万家按摩推拿理疗店，共有两千多万相关从业人员，对于上门按摩来说这个市场量足以容纳多家创*司涉足这个领域。

2、消费属性从休闲消费向健康消费转型

在国内，按摩理疗服务从zui初的中医一脉相承的医疗手段演变为现在的高/档休闲消费性服务，线下商户业态就是门槛高，消费高，消费时段集中，趋向社交休闲消费情景。在这样的一个高消费、高门槛

的线下按摩理疗服务阻挡了很多真正有理疗需求的消费者。

所以，这也是上门按摩服务降低门槛的机遇，要把按摩理疗O2O事业做得强大，就得让按摩理疗行业从单一的休闲保健向健康养生转型升级。把按摩保健与传统的中医理疗养生结合起来，把保健按摩与现代互联网+时代结合起来，全面体现理疗养生、健康管理的实用性，便捷性以及功效性，充分施展其精华，为百姓保健养生、解除病痛、获取健康做出新的贡献。按摩理疗从高门槛的休闲性消费向低门槛的健康养生转型，上门按摩O2O市场是有很大未来的。而且，按摩理疗作为健康消费性服务，对于康复护理来说必然是高频服务项目。

随着新中产家庭的消费需求以及消费水平的提高，按摩理疗对现在很多人来说，都是一种休闲健康的理疗消费方式，但是现在养生保健行业的互联网化程度是比较低的，还有很多城市的百姓都还达不到足不出户体验这种专业性比较强的服务，难以满足消费者日益增长的需求，对于消费者来说“上门服务”是一种潜在的心理刚需，特别是一些出现不便的老年人或者是残疾人士，所以，上门按摩的zui大优势就是“便利”。

3、上门服务，打开与用户之间的信任之门

很多人认为“上门服务”要做到市场化很难，用户可能不太能接受让陌生人到家里来服务自己，但是根据一些上门按摩O2O的公司数据显示，还是很多人都愿意让有相关执照的专/业服务人员进入家门的。因为，随着互联网征信体系的完善，O2O平台可以根据信用情况招纳技师，甄别用户，对于平台来讲，用户和技师双方的责任都是需要承担的，用户在考量技师的时候，技师也在担心用户。

所以，这就很考验平台的运营能力，也是整个上门服务O2O的核心所在，影响上门服务的O2O发展是平台自身的解决问题的能力。

以O2O的平台方式提/升按摩理疗服务的标准化，建立起平台和技师信任后，让用户接受平台或者服务的认知，打开信任之门，并不是一件遥不可及的事情。

4、高品质服务项目

按摩理疗服务不再只是单一的按摩推拿，提供的传统服务项目还是有很多的，像：美容美体按摩、养生足疗按摩、中医理疗、油压SPA、采耳刮痧、艾灸把关、肩颈按摩、精油开背、全身推油、产后康复、小儿推拿、清肠排毒、港式/美式/欧式/日式/韩式/泰式按摩按摩项目或手法按摩，让万千用户享受到专/业的、高品质的服务。

总的来说，上门按摩理疗O2O还是有很大的未来市场的，对于创业或者投资者来说都是很好的机会，要学会利用各自的特点来推广培养市场，形成一个比较完善、成熟的按摩理疗健康养生O2O平台市场。

有商家端的上门按摩系统是可以整合行业资源做一个合作分销模式的，找寻手头上有技师资源的合伙人组成一个庞大的服务系统，可以为多地区更多的人群提供更细致更舒适更便捷的上门按摩服务。当然也有些老板打算只为自己的按摩店去为用户提供一个线上下单的便捷途径提供更贴心的服务。

结语：

O2O平台为预约上门服务带来了便利和效率，用户通过在线预约，可以方便地选择服务项目和时间，并且通过平台的评价体系和服务保障机制，可以获得高质量的服务。预约上门服务的发展趋势将更加普及和成熟，O2O平台在其中将发挥更加重要的作用。

小编介绍:

微三云麦超，微三云营销总监、商业模式总监，商学院院长，首席商业模式策划导师，在软件开/发和商业模式策划行业至今已经超过10年，截止到2023年1月累计亲自服、务1557个平台客户，期待能帮你找到合适的软件，合不合作您说了算，我的服、务您看结果，期待这次能帮到您！

公司：微三云集团（莞云）

旗下子公司：微三云信息/微三云大数据/莞云/鸿云/商二/商六/莞带/莞链/达丰云

晶抖云（微三云）云平台开放平台开/发者：星电/尾音/云前/超越网络

公司规模：公司经营已超10年，独享整栋5000平方写字楼，年营业额8000万到2个亿，全职员工300人（全开/发技术180人），服、务过百亿级生态模式平台超过30家，服、务过上市公司国企超过10家，服、务过电商模式创业平台超过20万家。

资质：双软认证企业，省高新技术企业，自主专利30多项，软著300多个

地址：东莞市石排镇瑞和路1号松山湖高新技术创新园B座整栋

联系：麦总监（负一层电梯直上504）

备注：加微信免费领取数十位平台操盘手和商学院导师联手整理的《分销商城百亿级平台运营合规方案及推广秘诀2023年版》，来公司需提前门岗报备并享受免费停车，免费梳理设计商业模式，有需要进一步联系，可以关注公众号“微三云信息”咨询任意内容或者直接百度“微三云麦超”即可获得小编联系方式！

扩展阅读：

微三云生态运营五大系统：人通（超级云 App）——多平台共享会员价值变现

货通（供应链系统）——多平台供货一件代发

钱通（区/块/链数字积分系统）——跨平台积分流通价值共享

内容/教育通（云视商直播教育视频知识付费商学院系统）——平台是否推的好要看教育培训是否做的好

场通（云平台 60

多个线上线下场景创/新应用模式）——每个月都有新风口新应用新模式，持续按周迭代升级

五大系统生态闭环，五行合一！