

河狸家上门美甲预约系统开发（App、小程序）

产品名称	河狸家上门美甲预约系统开发（App、小程序）
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

作为B端产品，我们经常会因为工作变动和职责变动，需要快速熟悉和掌握新业务。

但B端产品行业属性非常重，涉及到线下的场景、细节和业务逻辑，想要充分了解这些业务，提高决策的有效性，并不简单。

做C端的产品时，产品就可以是用户，通过体验，参考竞品，然后提炼（参考）出一套符合大众标准的产品规范就可以了。

做B端产品，市面上根本看不到其他公司的后台系统，唯有深入企业，了解实际业务操作流程。

来自90天B端产品经理实战班的赵同学，已经入行B端产品1年左右了，想通过刚入职的物流公司作为进入B端的跳板。

但是公司大部分的B端产品是自研的，比如ERP系统、CRM系统，客户和资源管理系统等，都是领导和研发在主导、探索，产品在里面起到很小的辅助作用。

主要意见也是产品团队负责人在提，自己没有接触到很和复杂的系统，对B端产品以及企业应用架构体系的理解非常浅显。

重提O2O，是源于近期的两起O2O时代遗老们发生的两起大事件——

8月，当年的上门美甲平台「河狸家」宣布获得阿里巴巴的数亿元战略投资；

9月，58到家宣布更名为「天鹅到家」，随后宣布获得红杉中国的战略投资，投后估值18亿美元。

资本市场的新动作给我们划了一根火柴：当年O2O各个赛道，现在都走向了如何的终局？

回过头来看，当年O2O创业热潮如火如荼，所有在线预约&上门服务的项目都冠名为「O2O」。为了便于理解到家业态，还是需要先从O2O全局观来梳理。

O2O至少涉及14个传统行业，每个行业的消费频次、客单价不同，决定了其市场规模也不同。（公式参考：市场规模=用户基数*平均消费金额*消费频次*预期增长率）上图中的圆圈大小即示意市场规模大小，比如社区是千亿级，餐饮是万亿级。

从到家和到店两方面来区分，某些主要还是「到店」的，比如旅游、婚庆、医疗、汽车、美业等多个消费行业；某些是可以既「到店」又「到家」的，比如餐饮、教育、母婴；某些业态是天生「到家」的，比如家政、家居/家装、社区、房产。

虽然到家覆盖范围十分广泛，但是我们将重点聚焦在了O2O到家业态中的一小应用场景：外卖、家政保洁、月嫂、洗护、洗车/汽车保养、搬家、美业、保健理疗、家装、家教以及厨师上门服务。

从上表可以大致看出，外卖O2O行业是热度高，市场规模大，且竞争程度激烈的。另外，像家装、美业这几个较大的O2O到家场景中，是具备诞生独角兽的潜力的。