

# 源宝智慧O2O

产品名称	源宝智慧O2O
公司名称	广州源宝网络有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市南沙区丰泽东路106号
联系电话	18902328227

## 产品详情

源宝智慧O2O O2O即Online To Offline(在线离线/线上到线下),是指将线下的商务机会与互联网结合,让互联网成为线下交易的平台。O2O的概念非常广泛,既可涉及到线上,又可涉及到线下,可以通称为O2O。 O2O电子商务模式需具备五大要素:独立网上商城、快捷的电子支付、在线网络广告营销推广、全面社交媒体与客户在线互动、线上线下一体化的会员营销系统。一家企业能兼备网上商城及线下实体店两者,并且网上商城与线下实体店全品类价格相同,即可称为O2O。O2O是一种服务性电商模式:包括商品(服务)、下单、支付等流程,把之前简单的电商模块,转移到更加高频和生活化场景中来。由于传统的服务行业一直处在一个低效且劳动力消化不足的状态,在O2O新模式的推动下,O2O开始和用户的日常生活开始融合,成为生活中密不可分的一部分。。应用价值 O2O的优势在于把网上和网下的优势完美结合。通过网络平台,把互联网与地面店完美对接,实现互联网落地。让消费者在享受线上优惠价格的同时,又可享受线下贴身的服务。同时,O2O模式还可实现不同商家的联盟。1、O2O模式充分利用了互联网跨地域、无边界、海量信息、海量用户的优势,同时充分挖掘线下资源,进而促成线上用户与线下商品与服务的交易,团购就是O2O的典型代表。2、O2O模式可以对商家的营销效果进行直观的统计和追踪评估,规避了传统营销模式的推广效果不可预测性,O2O将线上订单和线下消费结合,所有的消费行为均可以准确统计,进而吸引更多的商家进来,为消费者提供更多优质的产品和服务。3、O2O在服务业中具有优势,价格便宜,购买方便,且折扣信息等能及时获知。4、将拓宽电子商务的发展方向,由规模化走向多元化。5、O2O模式打通了线上线下的信息和体验环节,让线下消费者避免了因信息不对称而遭受的“价格蒙蔽”,同时实现线上消费者“售前体验”。整体来看O2O模式运行的好,将会达成“三赢”的效果;对本地商家来说,O2O模式要求消费者网站支付,支付信息会成为商家了解消费者购物信息的渠道,方便商家对消费者购买数据的搜集,进而达成精准营销的目的,更好地维护并拓展客户。通过线上资源增加的顾客并不会给商家带来太多的成本,反而带来更多利润。此外,O2O模式在一定程度上降低了商家对店铺地理位置的依赖,减少了租金方面的支出。对消费者而言,O2O提供丰富、全面、及时的商家折扣信息,能够快捷筛选并订购适宜的商品或服务,且价格实惠。对服务提供商来说,O2O模式可带来大规模高黏度的消费者,进而能争取到更多的商家资源。掌握庞大的消费者数据资源,且本地化程度较高的垂直网站借助O2O模式,还能为商家提供其他增值服务。经营模式与传统的消费者在商家直接消费的模式不同,在O2O平台商业模式中,整个消费过程由线上和线下两部分构成。线上平台为消费者提供消费指南、优惠信息、便利服务(预订、在线支付、地图等)和分享平台,而线下商户则专注于提供服务。在O2O模式中,消费者的消费流程可以分解为五个阶段:第一阶段:引流 线上平台作为线下消费决策的入口,可以汇聚大量有消费需求的消费者,或者引发消费者的线下消费需求。常见的O2O平台引流入口包括:微信平台、WiFi平台、摇一摇周边、

游戏等。第二阶段：转化 线上平台向消费者提供商铺的详细信息、优惠（如团购、优惠券）、便利服务，方便消费者搜索、对比商铺，并最终帮助消费者选择线下商户、完成消费决策。第三阶段：消费 消费者利用线上获得的信息到线下商户接受服务、完成消费。第四阶段：反馈 消费者将自己的消费体验反馈到线上平台，有助于其他消费者做出消费决策。线上平台通过梳理和分析消费者的反馈，形成更加完整的本地商铺信息库，可以吸引更多的消费者使用在线平台。第五阶段：存留 线上平台为消费者和本地商户建立沟通渠道，可以帮助本地商户维护消费者关系，使消费者重复消费，成为商家的回头客。

**O2O与B2C的区别** O2O其核心是把线上的消费者带到现实的商店中去，也就是让用户在线支付购买线下的商品和服务后，到线下去享受服务。首先，真正的O2O应立足于实体店本身，线上线下并重，线上线下应该是一个有机融合的整体，你中有我我中有你，信息互通资源共享、线上线下立体互动，而不是单纯的“从线上到线下”，也不是简单的“从线下到线上”。O2O应服务于所有实体商家，而不仅仅局限于餐饮娱乐等少数类型；其次，O2O应涉及实体商家的主流商品，绝不仅是个别的特价商品。最为重要的是，对于实体商家而言，互联网只是为其所用的一个工具而已，任何本末倒置的方法都将动摇实体商业的发展根基。

**一、O2O与B2C的区别** O2O与B2C的相同点，都是一种服务形式。如果从消费零售服务角度来分，那么，最大范围是零售，其中包括传统的各种零售业态（如大型超市、标准超市、便利店、专卖店、品牌店、品类店；以及有交叉分类，如连锁店、和购物中心等等）；从早期的零售服务方式分可以有：店铺销售，无店铺销售（包括电视、电话、目录、互联网等等）。O2O与B2C区别：

1，O2O更侧重服务性消费（包括餐饮、电影、美容、SPA、旅游、健身、租车、租房……）；B2C更侧重购物（实物商品，如电器、服饰等等）；

2，O2O的消费者到现场获得服务，涉及客流；B2C的消费者待在办公室或家里，等货上门，涉及物流；

3，O2O中库存是服务，B2C中库存是商品；O2O与B2C相同点：

1，消费者与服务者第一交互面在网上（特别包括手机）；

2，主流程是闭合的，且都是网上，如网上支付，客服等等；

3，需求预测管理在后台，供需链管理是O2O和B2C成功的核心；O2O适用的行业

餐饮业，服务业，团购几乎采取O2O模式。从消费内容上可分为服务和产品，上述几种O2O模式围绕的都是“服务消费”，双线零售的O2O模式围绕的是“产品消费”。围绕“产品消费”的O2O模式不仅只有零售企业的双线结合，与B2C相比，还有很多产品更适合O2O模式，比如房产、汽车、家具、橱柜、配镜等，这类商品需要极强的用户体验，虽然B2C也可以进行销售，但不能满足大部分用户的需求，O2O则是更为理想消费形式。

源宝网络基于开门网（opens.net.cn，微信营销平台）、WiFi云（wifiyun.org，智慧WiFi平台）、智慧WiFi（免费WiFi、微信WiFi等）等专门为各行业定制开发的“智慧行业O2O”系统，完美实现了O2O电子商务五大要素，成功解决了当前实体商店的O2O网络营销和运营困难。智慧装修 微信一点，就能完成装修套餐的微信购买。同时可查看各装修分店的地址、电话，并且

可以一键导航、一键拨号。可添加多个套餐、详情图片等。智慧健身

健身俱乐部简介，宣传海报，健身房设置，健身套餐在线订购，客户点评，订单管理。智慧旅游

基于地理位置的旅游管理，旅游区图片展示宣传，旅游景点套餐在线订购，专家点评及订单管理。

智慧物业 一个基于微信的物业管理和社区服务平台。帮助物业公司搭建物业公与社区居民、商户之间的互动平台，整合社区资源，营造良好和可持续运营的社区。智慧家政 基于LBS的智慧家政系统，

家政公司宣传海报展示，多分店管理，在线服务项目订购，客户点评及订单管理。智慧宠物 基于

LBS的智慧宠物平台，微信一点，就可以查看宠物宣传海报，商家多宠物分店管理，宠物商品在线订购，客户点评和订单管理。智慧教育 培训学校或机构简介，宣传海报及相册展示，学期管理，学员管理，考试成绩管理，课程安排，课程在线预约，食谱安排，教育微官网展示。智慧酒吧

基于LBS的酒吧门店管理，酒吧宣传海报及相册展示，特色酒水在线订购，客户点评和订单管理。智慧花店

基于LBS的花店管理，花店宣传海报和相册展示，特色鲜花在线订购，客户点评和订单管理。智慧KTV 微信一点，就能完成包厢预约，更潮、更快、更及时。预定功能可查看KTV地址、预订电话，并且可以一键导航、一键拨号。可添加多个包厢房间、查看房间详情图片及包厢详情。智慧房产

智慧房产是利用开门网平台打造的一款全新超炫酷的房产官方网站，其功能非常强大，包含了楼盘介绍、子楼盘管理、户型介绍及户型图、楼盘相册、房友印象以及专家点评等功能，更有360度全景看房超强大功能震撼登场！花几分钟时间即可打造微房产官网。智慧汽车 智慧汽车采用开门网平台进行汽车的销售管理、预约保养、预约试驾、保险计算、车贷计算、车型比较、违章查询、360度全景看车、车主关怀等功能，整个过程非常便捷，省时省力省心，并通过与平台有交互能力的手机客户端，快速便捷的实现了商家的销售管理与预约过程，同时也实现了客户无需进入4s店就能进行预约保养和试驾的功

能。智慧美容 基于LBS的美容公司管理，可设置多个分店，美容公司宣传海报和相册展示，美容套餐在线订购，客户点评和订单管理。智慧餐饮 一款基于LBS的餐饮多店智慧移动产品，用户可以扫描二维码订餐和餐，也可以关注商家公众号在线实时订餐、点餐等功能，饮企业可借助我们的餐饮实现品牌传播、菜品宣传、粉丝到店、口碑营销等全自主营销手段。智慧酒店

基于LBS的酒店门店管理，一键导航或一键拨号。用户直接可在公众账号进行在线房间订购等操作。

智慧商店 一款基于移动互联网的商城应用服务产品，以时下最热门的互动应用微信为媒介，配合微信支付功能，实现商家与客户的在线互动，即时推送最新商品信息给微信用户，实现微信在线的购物功能。其主要功能包括：支持商品管理、支持会员管理、支持购物车、支持商品分类管理、支持订单管理、支持店铺设置、支持支付方式管理、支持配送方式管理。智慧O2O服务内容 智慧O2O营销和运营培训：主要内容网络营销理论与经典案例、微信营销理论与经典案例、开门网微信公众号营销平台实践、微信支付、支付宝支付、WiFi云管理、微信WiFi营销、摇一摇周边营销与管理、智慧O2O营销和运营。培训课时：4课时。培训方式：网络培训。培训目的：智慧O2O营销和运营，开门网微信营销和运营，WiFi云使用，免费WiFi、微信WiFi、摇一摇周边使用。微信支付：微信公众号收款，用户在微信内进入商家智慧服务页面，调用微信支付完成下单购买的流程。

扫码收款（微信买单），用户打开“微信扫一扫”，扫描商户的二维码后完成支付。支付宝支付：支付宝收款，面向服务商提供的一种支付产品，它可以帮助商户迅速使用上支付宝支付服务。在线下推广的过程中，服务商无需开发，只要完成两次扫码即可拓展一个商户。线下的小商户只要通过扫码，即可开通支付宝支付能力。商家向支付宝官方认证服务商-源宝网络申请即可。广告宣传门贴、物料：包括智慧服务、免费WiFi、微信WiFi、微信支付二维码、支付宝支付二维码等门贴物料制作与下载。

免费WiFi和微信WiFi服务：WiFi智能路由器一台（一年保修）。免费WiFi：1.操作简单快捷：输入手机号或关注商家微信公众号，即可立即上网，无须录入密码，客户再次上网，无须重复输入手机号，一键即可。

2.符合监管要求：管理后台自动记录客户手机号，完全符合监管要求：免费WiFi必须记录客户手机号。

3.短信营销：根据客户登记的手机号，平台提供短信群发功能。

4.微站：客户上网后可直接跳转入您的专属微站。

5.广告：自定义商家联系方式、广告幻灯片和广告时间。

6.上网时间控制：自定义每次客户可上网时间段及时长。7.上网带宽控制：自定义客户上网带宽。微信WiFi：1.免费吸粉神器：客户上网就同时关注了商家公众号，成为商家的粉丝。有了微信WiFi，您不再需要“小铜人”式的“带血营销”。2.一键WiFi连网：客户手机上网,全程仅需点击二次即可完上微信关注并上网。PC机上网，客户使用手机微信扫描商户公众号二维码即可上网。3.符合监管要求：管理后台自动记录客户手机号(微信系统根据客户微信号将客户手机号返回给WiFi云，并保存)，完全符合监管要求：免费WiFi必须记录客户手机号。4.连网消息推送：让您可以准确营销。。

5.连网卡券投放：卡券投放自然快捷。6.商家主页：自定义商家主页，精准营销。

摇一摇周边：ibeacon蓝牙设备一台（一年保修）。摇一摇周边是微信在线下的全新功能，为线下商户提供近距离连接用户的能力，

并支持线下商户向周边用户提供个性化营销、互动及信息推荐等服务。

智慧O2O技术支持：一年免费电话、QQ、微信、电子邮件等持术服务支持。微官网：快速打造企业专属微网站。微官网是您的企业品牌在手机上的一个延伸，把您的企业网站搬到微信里面。多种模板任搭配，智能的建站系统轻松建立一个您专属的微信网站，扩大品牌影响力。微APP：让你的官方微信变身为官方APP。提供微信公众号自定义菜单管理服务，后台可视化编辑，用户直接点击菜单即可看相关的内容。帮助企业打造最便捷，易推广的微信内置APP。智能客服系统：自定义回复的客服系统。常见问题采用关键词自动回复功能，通过形象的菜单界面引导顾客进行微信互动操作，让您的客服团队轻松应对大量的客户咨询。用户首次关注时，企业形象图文推送。自定义关键字图文消息回复。24小时智能互动快速答疑，菜单式指引，准确引导提供业务服务。CRM客户关系智能管理系统：微会员系统。通过微信会员卡让更多线下与线上用户享受移动互联网的便捷，获得生活实惠和特权。同时帮助商家与企业建立泛用户体系，搭建富媒体的互联网信息通道，打造微信会员卡生态平台”。零发卡成本，携带方便，实时查询卡内信息，了解会员活动。可以设置会员卡等级（金卡、银卡），积分、消费记录查询，订单管理、收藏管理，优惠券管理、活动记录等；还可以对会员消费记录进行数据分析，分组管理，对会员进行精准营销。让您的粉丝高效地转化为会员，建立真正的强关系，会员管理后台，线下线上统一管理。内置多种风格会员卡模版待选，企业可根据需求，定制模版。传统会员卡信息直接导入，实现与传统卡无缝对接。顾客可通过输入自己的手机号方便的调出自己的传统会员卡电子版，避免忘带会员卡的尴

尬。微互动营销：粉丝最喜欢的互动活动。针对企业品牌文化、产品特征，设计微信互动活动，引发用户对商家微信的兴趣及关注度，并可让用户自发对商家微信活动进行口碑宣传，从而实现提高商家微信关注人数，带动企业产品销量的作用。针对不同行业，不同营销需求提供多种互动功能。多款微信营销活动，给您的公众号增加趣味性，为您快速聚集粉丝，营销活动的超强利器。好看又好玩的互动设计，吸引用户参与。提升粉丝好感，增强粉丝粘性，加强用户沉淀。优惠券，为商家量身定制，根据成本及时调控；刮刮卡、大转盘抽奖模块，给客户再来的理由。红包、会员卡、优惠券、多级分佣、刮刮卡、大转盘、游戏、生日贺卡、节日贺卡等实现多层次，多维度的立体营销。把粉丝变成粉丝经济。微领先业务：让你一步领先，步步领先。从前期调研，到门店的地址查询，团购模型的建立，用户数据分析，全业务流程管理，构建企业微信业务生态圈。了解你的客户，了解你的市场，迫不及待；为客户导航位置，建立自己的团购平台，势在必行；建立自己的客户数据库，发挥鱼塘效应，分组分类，志在必得。智慧行业个性化定制：深度挖掘行业需求，结合业务需求，开发整合解决方案。针对每个行业，每家企业，每个需求，量身定制尊享独一无二的个性化解决方案，帮助企业勇攀行业巅峰。智慧餐饮、智慧商店、智慧酒店、智慧KTV、智慧汽车、智慧房产、智慧美容、智慧花店、智慧家政、智慧宠物、智慧教育、智慧酒吧、智慧物业、智慧健身.....