

关键词：微信营销,O2O,餐饮O2O

内容概要：

微信营销成为大多数餐饮企业试水O2O的标配。餐饮O2O已经是大势所趋，线上线下也在加速融合。现在无论你是走进一二线城市还是三四线城市的餐厅，都会在餐桌上或者菜单上看到扫一扫微信公众号二维码的温馨提示。先不说大家在微信公众号运营上做得怎么样，...

正文：

微信营销成为大多数餐饮企业试水O2O的标配。餐饮O2O已经是大势所趋，线上线下也在加速融合。现在无论你是走进一二线城市还是三四线城市的餐厅，都会在餐桌上或者菜单上看到扫一扫微信公众号二维码的温馨提示。先不说大家在微信公众号运营上做得怎么样，至少在餐饮O2O学习的道路上，已经迈开了第一步。

站在行业的角度来说，餐饮O2O还正处在群雄并举、普及发展的初级阶段，大家都在摸着石头过河，难言成熟可复制的模式。接下来，让我们一起来了解下餐饮O2O的发展现状、发展模式，希望从中能够有所启发。我们都知道，餐饮从业者的学历水平整体偏低。作为连锁型品牌型的餐饮企业则青睐且更有机会吸引到学历高能力强的餐饮管理者，中小企业则大多是内部提拔人才瓶颈突出。同样，在对互联网营销的认识与理解上连锁品牌企业更加积极主动，其他中小企业则大多停留在如何进行微信营销的阶段，差距明显。



餐饮O2O已经是大势所趋，线上线下也在加速融合。无论餐饮企业是借助餐饮O2O平台来进行营销推广，还是自建微信公众号或APP进行服务提供与关系维护，二者总是相辅相成的。无论O2O将走向何方，线下永远是根本，产品与服务体验才是用户最看重的地方，这才是真正凝聚用户实现落地的地方。而线上的发展则能帮助产品和服务获得更大范围的传播，影响更多的用户。

对于餐饮O2O来说，真正要实现线上与线下的融合，打通线上与线下的数据资源还是面临着很大的现实困难的。对于大多数餐饮企业来说，升级POS系统与打通CRM系统等接口在操作层面将遇到很多障碍，而这也是餐饮O2O遇到的最大瓶颈。如果线下线下的客户数据无法打通，那么餐厅就无法对用户行为进行有效分析，制定有效营销策略的可能性将大打折扣，线上平台也是如此。这也是大家经常在说的O2O闭环中缺失的那一部分。所以，如何更好的协同线上与线下的用户行为与数据资源，提高线上线下的协作能力，肯定是餐饮O2O未来发展中绕不过的一环。

“条条大路通罗马”无法说哪种方法是绝对正确或者错误的，但有一点可以被确认的是，谁能真正实现商户、平台、用户的三方共赢，谁就能有真正的未来。谁能更好的满足用户对于产品和服务的需求，谁就能在用户争夺战中取得胜利。

## 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

