

弈聪软件解读O2O平台如何提高转化率，帮助商家更加精准的营销？

内容来源：西安弈聪信息技术有限公司(<http://www.xaecong.com>)

关键词：O2O

内容概要：

赋能商家就是O2O平台通过对线下到店用户消费数据的抓取和分析，帮助商家进行更加精准的营销。从整体战略上看，口碑这次发布的二维码战略是其赋能商家战略中的最新一步棋，而从整个生活服务O2O行业来看，赋能商家在去年已经是美团点评、百度糯米和口碑三...

正文：

赋能商家就是O2O平台通过对线下到店用户消费数据的抓取和分析，帮助商家进行更加精准的营销。从整体战略上看，口碑这次发布的二维码战略是其赋能商家战略中的最新一步棋，而从整个生活服务O2O行业来看，赋能商家在去年已经是美团点评、百度糯米和口碑三大O2O平台达成的共识。简而言之，所谓赋能商家就是O2O平台通过对线下到店用户消费数据的抓取和分析，对用户进行画像，把这些数据分析提供给商家，从而帮助商家进行更加精准的营销，实现对线下流量的管理。

去年，O2O平台对线下流量的切入点大部分都是在支付环节上。2015年12月口碑发布了首个餐饮行业解决方案，从支付即会员、精准营销和大数据营销三个方面帮助餐饮商户进行高效运营。传统商家会员卡不仅填写麻烦、成本高，还存在会员资料不完整、数据无法统一化分析等弊端。而“支付及会员”策略推出后，用户使用支付宝支付后会主动关注成为商户的会员，不仅省去了用户填写资料的麻烦，也大幅度提升了商家的会员覆盖率。



“支付即会员”很快被支付宝的老对手微信学了去。2016年5月，微信卡券团队宣布对会员卡能力进行全面升级，新增一码多用、支付后下发领券模板消息等能力。开通微信支付的卡券商家，可在用户使用微信支付后下发领券消息，顾客支付即会员，商家还可根据自身需求，按会员标签分组群发消息。

2016年O2O本地生活服务平台格局发生明显变化,美团点评交易额仍旧排名行业第一,但口碑成为成长速度最快的平台,以1500万笔/天的水平超越美团点评排名第一。

二维码战略刚刚推出，相比支付即会员，能否为商家带来更高的转化率尚未可知，但以目前口碑的发展势头看，今年的生活服

务O2O格局似乎多了一些不确定性。

根据移动数据监测公司Trustdata近日发布的《2016年本地生活服务O2O白皮书》显示，2016年O2O本地生活服务平台格局发生明显变化。美团点评交易额仍旧排名行业第一,但以日交易笔数计算，口碑成为成长速度最快的平台，以1500万笔/天的水平超越美团点评排名第一。

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。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)