

关键词: O2O,社区O2O,

内容概要:

面对激烈的竞争,要想在社区O2O上占有一席之地,就必须打破目前的僵局,突破瓶颈,才能更好更快的抢占商机。社区O2O有没有价值?有,答案是肯定的,不仅有价值而且是一个暂未被占领的商机,抢到就是赚到。但是社区O2O要求苛刻,如果只是盲目跟风对社...

正文:

面对激烈的竞争,要想在社区O2O上占有一席之地,就必须打破目前的僵局,突破瓶颈,才能更好更快的抢占商机。社区O2O有没有价值?有,答案是肯定的,不仅有价值而且是一个暂未被占领的商机,抢到就是赚到。但是社区O2O要求苛刻,如果只是盲目跟风对社区O2O的重点和瓶颈毫无察觉就冒然尝试就是自取灭亡的结局,如果已经察觉问题的所在却并未解决方案那是等死的结局,想在社区O2O上占有一席之地,只有彻底解决社区O2O瓶颈的情况下才能实现。有着巨大商机的社区O2O,是进是退,决断还在于自己。社区O2O的发展前景大,很多人已经意识到了社区O2O的价值,



随着互联网的发展,O2O行业大军迅速渗透各行各业,社区O2O既然是以小区为单位,就不是大众化的O2O平台。

社区商品覆盖面过于局限,加之房价疯狂上涨,房地产扩地外建,每个社区与社区间的距离可想而知。此时社区O2O的供应要么只能狭隘的局限在某几个距离较近的小区,要么投入高额运输成本,或者直接无法满足需求而宣告失败。

由于小区地理位置,社区O2O周边服务商家局限。为了丰富社区O2O商家资源所以加盟商家门槛低,导致品质层次不齐,服务质量也无法保证。服务质量直接决定业主对社区O2O的信任度,无法保证质量就无法保证业主对平台的忠诚度。

既然小区多样化,那么就需要量身定制一个专属的社区O2O平台,功能要全面,还可以拥有丰富的自定义栏目,例如添加家教服务、孩子托管、教育咨询等。面对配送问题,就需要社区O2O平台有一套完善的配送体系。并且为了支持部分无法满足配送条件的商家,平台需要提供配送服务才能不流失此类商家。为了保证社区O2O的服务质量首先要从源头解决。

除了小区周边就近的个体商家加盟,还可以与第三方企业型商家合作,以及隶属物业的服务类别。保证了源头的质量也不一定能够确保每一次服务都能够完美结束。所以评价在此就显得尤为重要,评价高低直接体现该商家或物业的服务质量,业主在选择服务项目时可做参考,甚至详细到某项服务的具体人员。

让物业成为社区O2O的载体,无论社区O2O平台是何种性质,在小区为单位的情况下,物业必须占有大额比例。小区物业就是整个社区O2O的捷径,打通了物业项目就成功了一半。提供强大的物业管理功能,让物业公司能够实现在线管理。

每个小区是个体,都有不同的习惯与个性。而小区的业主构成也各有不同,无论从生活习惯、消费层次、文化程度等各方面都有各自的特点。这就让社区O2O服务无法统一标准的建设社区O2O平台。业主通过社区O2O足不出户即可完成一切事情,高效便捷,提高生活品质和工作效率。

不过,由于社区商业的覆盖面非常广泛,包括便利店、商超、生鲜水果、零食、烘焙、配送等诸多方面,有时候创业项目很难一句话解释清楚究竟在做事什么。例如爱鲜蜂,有些人把它看成掌上便利店、有些人把它看成配送服务公司,有些人把它理解为社区电商,今后爱鲜蜂以及同属社区电商零售市场的项目都可以用“社区新零售”一句话五个字来概括自己所属行业。

对于全新的社区市场,业界在概念上能达成共识非常重要,可以省去很多解释的麻烦,而且只有在达成共识的情况下,业界各环节各方面才能更容易接受这个已经存在的市场形态,同时“言之有物”并且聚焦的统一概念,有利于社区电商零售在媒体上的舆论传播。

以社区为中心的O2O商业模式具有极强的针对性。但是社区O2O并没有像其他行业一样迅速发展起来,首先要明白的是社区O2O既然是以小区为单位,就不是大众化的O2O平台。每个小区是个体,都有不同的习惯与个性。而小区的业主构成也各有不同,无论从生活习惯、消费层次、文化程度等各方面都有各自的特点。这就让社区O2O服务无法统一标准的建设社区O2O平台。

## 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,MSSQI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：[\[email protected\]](#)