

关键词：社区O2O,社区电子商务,社区服务

内容概要：

社区电子商务（社区服务O2O）从10年开始被大家提及到现在的百家争鸣，现如今的气势不亚于之前的团战，但就目前的社区O2O来说，其实还没有到大家火拼的阶段，因为就目前来说还没有发展太成熟的，都属于摸索阶段，而且切入点是五花八门，但整个行业来看...

正文：

[社区电子商务](#)（[社区服务O2O](#)）从10年开始被大家提及到现在的百家争鸣，现如今的气势不亚于之前的团战，但就目前的[社区O2O](#)来说，其实还没有到大家火拼的阶段，因为就目前来说还没有发展太成熟的，都属于摸索阶段，而且切入点是五花八门，但整个行业来看的话还真没有发展的太好的，在我的印象中12年社区服务O2O这个行业正式发展起来的，但为何两年多过去了还没有发展起来呢，笔者的观点是“想法有余，落地不足”，好多业内的人事，大部分人的出发点是好的，打着服务用户，让生活更方便等的口号，但背后的布局都很大，服务内容繁多，涉及人们的衣食住行，但是俗话说“步子迈大了容易扯到蛋”，一味的扩张而不静下心来经营，到最后难免会获得竹篮子打水一场空的局面。下面我们就来盘点一下做社区服务O2O的探索者们。



社区服务O2O，不管以何种模式何种切入点最后都要落到“服务”上，也就是说的你的平台能真真正正的给用户带来什么价值，对家庭或个人有什么帮助，“O2O”也不是线上建个平台就完事了，它的背后更多的是连接、配合、互动、数据收集的一个过程。现在还有一个明显的现状就是很多企业都在建立自己的线下服务店，那么有线下的服务店就能证明已经落地了吗，答案当然是NO，服务店只是一种运营的体现形式，但是最后重要的是完善的运营体系和服务流程。你的平台能否给用户”实用、便捷，省心、信赖、安全“的服务是衡量一个平台的价值的重要指标。

社区本来就是小个体，而且每一个小个体都存在不同的问题，想像互联网一样快速壮大，瞬间有百千万用户是不可能的，这是一件慢工细活一步步来的事。社区网络化（也就是[社区O2O](#)）与互联网的用户发展路径正好相反，互联网是提供统一标准化的服务，自然能吸引全国各地的用户，而实体社区则是一区一样，各个社区用户量低，业主构成不同，网络普及程度也不同，要想快速得到广大用户认可是不可能的事。

事实上，社区O2O中的社区电商零售就是新零售的表现形式之一。由于物理聚集类型的差异，形成不同的社区需求，决定了社区服务市场的形式。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。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自己的特点。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。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。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自己的特点。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：[\[email protected\]](#)