

关键词：O2O,社区O2O,互联网

内容概要：

社区O2O，顾名思义，是以社区这一个物理范围作为分隔。这本身就是一种逆互联网化，但是基于社区的人流量大和人流特性集中等特点，其天然具备商业生态闭环的条件，因此，这只逆互联网的怪物存活下来了，因此有人表示，社区O2O是伪命题，社区O2O的终点...

正文：

社区O2O，顾名思义，是以社区这一个物理范围作为分隔。这本身就是一种逆互联网化，但是基于社区的人流量大和人流特性集中等特点，其天然具备商业生态闭环的条件，因此，这只逆互联网的怪物存活下来了，因此有人表示，社区O2O是伪命题，社区O2O的终点是垂直模式。相反也有人表示，社区O2O更应该是一个平台模式，提供衣食住行玩的链接入口，因为社区服务和社区社交为平台导入足够的用户。



现在社区O2O概念被炒得很火，国家商务部也提出要重点发展大众化餐饮、住宿、家政、洗染、维修等居民生活服务业态的线上线下创新与转型。目前O2O市场上的巨头，要么是凭借BAT技术及流量迅速崛起，要么是经历了大浪淘沙胜出来，他们的目标是全国市场，产品也比较大众化。他们属于“大社区”O2O经济体系，平台型，整合商家与用户资源，有钱，有技术，有流量。但是，人们的需求是多样化的，大众化的产品只能满足多数人的需求，而且总有鞭长莫及的时候，这就是“小社区”O2O经济的机会。笔者大胆预计，在O2O市场上，势必出现“大社区”O2O为主体，多种“小社区”O2O共同发展的景象。

社区O2O的目标归根结底还是提高住户体验，提高住户满意度。从有商品房开始，物业就已经伴随其发展，房建商和物业公司的共生关系早已存在。因此房地产开发商能不能把房子卖出好价不单是看物业公司的现状，还需要看物业公司的社区O2O建设规划。各路玩商家都还在探寻适合自己的发展道路，从哪条路上可以杀出一匹黑马还是未知数，不仅是创业者，还有房地产开发商在伺机而动，社区O2O的暗涌已经悄然到来，行动比观望更有意义

社区O2O跟一般O2O的最大区别有二，第一是其跨越了社区的高墙，用最简单粗暴的办法解决商品配送或者上门服务的“最后一公里”问题，第二是其可以利用小区或大院这样天然存在的“社区”，用户之间大多就是半熟人关系，容易把用户连接起来。我们都知道，电商是规模经济，而社区却天生缺乏规模。社区O2O平台在采购商品方面才能拥有足够的议价能力，有了议价能力，才能拿到便宜货，有了便宜货，才能给用户最大程度的折扣来抢占市场，以及增加用户粘性。否则我花十分钟下楼就能买到的东西，又何苦要点手机等一小时呢，O2O的热度一直未减，也被创业者们认为是新的商业机会，所谓线上线下的结合，其实离不开这个“2”，从13年O2O概念的兴起到现在，我们看整个社区O2O市场的发展，哪个做请平台的企业发展起来了，答案是没有，O2O不是简单地相加，同样互联网也不是简单的相加，做O2O的项目都讲究落地，落地既要接地气又要符合实际，所以中间的这个“2”很重要，起到了一个连接的作用，同样也是一个商业模型的具体体现。

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：[\[email protected\]](mailto:)