

社区O2O真是烧钱烧出的伪需求？

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

关键词：社区O2O

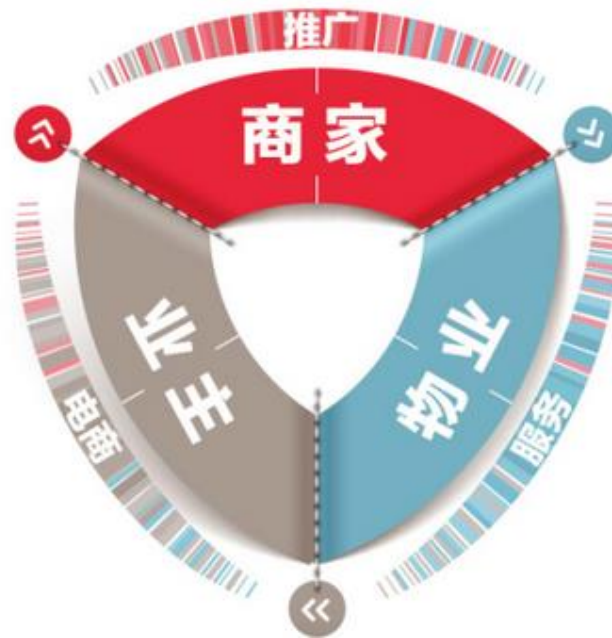
内容概要：

在各行各业转型的大背景下，对绝大多数拥有下线资源的社区物业管理企业来说，借社区O2O模式进行转型是顺理成章的选择，强龙压不过地头蛇这句话用形容社区物业管理企业非常合适，社区物业就是名副其实的地头蛇，因为他们距离用户最近。在全民电商的趋势下，一...

正文：

在各行各业转型的大背景下，对绝大多数拥有下线资源的社区物业管理企业来说，借社区O2O模式进行转型是顺理成章的选择，“强龙压不过地头蛇”这句话用形容社区物业管理企业非常合适，社区物业就是名副其实的“地头蛇”，因为他们“距离用户最近”。

在“全民电商”的趋势下，一二线城市已完全被电商攻陷，电商平台正在加速渗透到三四线城市，社区物业管理企业站上了电商的“风口”。社区物业管理企业在拥有成熟稳定的居民及消费渠道，一旦下定决心做O2O，结合线下优势，其业务将快速推进。在社区O2O的创业江湖里，“成王败寇”的故事几乎每天都在上演。诸如“社区O2O项目风口已过”、“社区电商迎来倒闭潮”的言论也随之甚嚣尘上。但我们也不得不说，无论是在创业项目的选择上，还是资本的热衷上，O2O绝对是不折不扣的“宠儿”。



没有强有力的团队支撑，没有清晰的战略规划和商业模式。目前社区O2O项目有太多的项目并没有准确分析用户的需求，而是依靠大量补贴吸引流量，什么时候资金链紧张，融资跟不上，补贴停止，项目就只能关闭。业内人士慨言：社区O2O是当下增长最快也是最动荡的行业，除了没有真刀真枪，如今的竞争跟古代战国时代没有什么区别。打仗需要黄金、战士、战术，所以失败在所难免。

从某种程度上说，很多社区O2O项目都是烧钱烧出的伪需求。目前的O2O似乎已经成为一种潮流，但有多少是真需求有多少是资本催化出来的假需求？烧钱并不是不可行。对于有些社区O2O项目来说，供需双方的价值匹配是真实存在的，只是因为某些原因而无法释放。烧钱补贴能够激发这类供给和需求，快速实现规模效应，形成稳定的供给团队和需求群体，这时候补贴退出依然可以运行良好。

撇除盲目性的部分，同质化是目前社区O2O项目中最为典型的问题。最为直观的体现是，打开手机应用商店，细数一下，同类APP从外形到功能基本都大同小异，商家也大同小异，且都以发红包的形式吸引消费者，唯有不同的怕只有红包额度大小罢了。砸钱，发红包，非常同质化。

创业路中，资本是必备的条件，任何商业模式都不能纸上谈兵，实践了才知道成不成功，只要实践就需要钱。但创业者不要把资本看得太重，不要太迷恋当下烧钱的风气，还是要回归生意本身，盲目地追逐资本力量。瞄准市场，发挥优势，精准打击，社区O2O场战争的结局还远未料定。

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:admin@xaecong.com