

社区O2O考验线下地推实力，不是开发一款光鲜的手机APP就能盈利

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,手机APP,我家小区APP

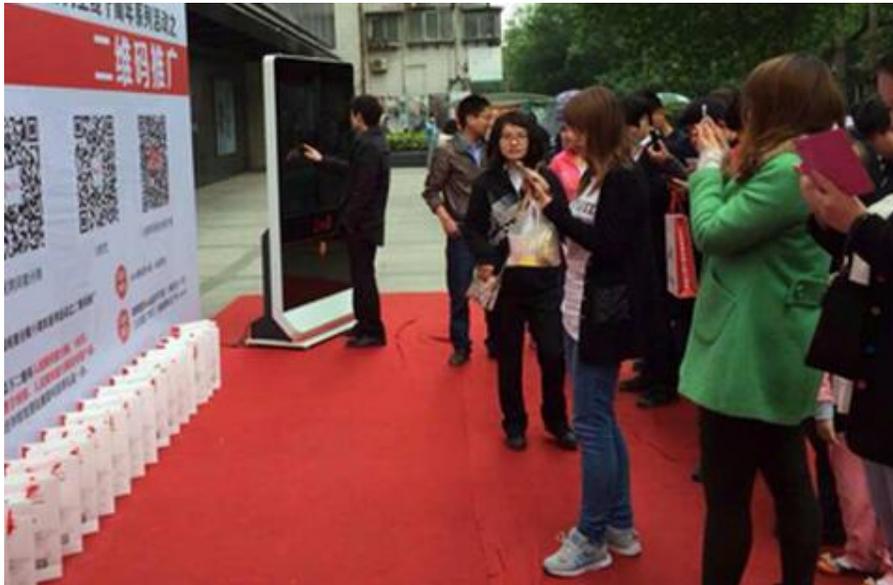
内容概要：

随着互联网+的热火，很多互联网公司，软件公司不约而同的瞄准了社区O2O，瞄准吃喝拉撒睡，打通最后一公里，好不热闹。但当各路英豪烧了不少的钱却仍然无法创出了有效盈利模式。殊不知社区O2O绝对不是一个光鲜的APP能够了事的，它考验的是线下实功。...

正文：

随着互联网+的热火，很多互联网公司，软件公司不约而同的瞄准了社区O2O，瞄准“吃喝拉撒睡”，打通“最后一公里”，好不热闹。但当各路英豪烧了不少的钱却仍然无法创出了有效盈利模式。殊不知社区O2O绝对不是一个光鲜的APP能够了事的，它考验的是线下实功。

很显然，社区O2O满足的是两类需求，一类是商品需求，一类是社区服务需求。而且，这两类需求，大多是即时的，需要快速上门来实现。超过了时限，那么社区O2O的存在必要性就要大打折扣，因为——除了行动不便和懒人外，依托软件就不如自己行动，毕竟现场购买商品和服务，可挑、可比甚至可以议价，消费者就会采取实地体验的方式解决。如非即时性的服务，其他电商平台可以满足，何劳社区O2O存在？



社区O2O想要存活，网点+配送是首要的，网点要有货，配送要及时，才能赢得时间资源，牢牢抓住消费者。那么用什么来支撑网点和配送？顺着这个链条找下去，我们自然会想到仓储和物流。是的，当我们的网点和配送遍布各个社区时，就会为社区O2O创造出一个高效运转体系。一个指令即刻上门，实现起来就变得容易得多。

近年来，随着房地产行业“黄金时代”的结束，越来越多的房企开始向多元化的经营方向转变。而社区O2O及衍生出的社区商业、物业管理、健康养老等，成为了诸多房企寻找转型的最佳方式。但缺少流量入口、高频场景和变现模式，使得大部分社区O2O的发展并不尽如人意。

与当下缺乏差异化的社区O2O所不同的是，西安弈聪软件公司开发的我家小区APP把线上到线下的资源进行整合，完成产品或是服务的“最后一公里”的配送，从而更好地构建用户与商家、上门服务提供者之间的连接平台，已经得到了很多房企和物业公司的认可。

谁占据了用户大数据，谁就拥有话语权，我家小区APP通过对社区内线上线下数据的收集，从而吸引周边商家，最终形成一个多方位共赢的商业生态系统。我家小区APP以社区为基础，让社区物业、周边小店和社区居民成为受益者，并通过平台上的商品销售、社区服务基于大数据建立的精准营销系统，则使得社区O2O平台的盈利成为可能。

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:admin@xaecong.com