

关键词：电子商务,O2O

内容概要：

O2O从去年开始成为热点，电子商务大佬们就一直纷纷布局，然而到现在成熟的O2O模式还是没有看到。我们不禁要问，为什么O2O做起来那么难？目前普遍认为O2O模式的关键在于将PC端或移动终端作为运营平台，通过这一平台嫁接线下商家与消费者。于是，...

正文：

[O2O](#)从去年开始成为热点，[电子商务](#)大佬们就一直纷纷布局，然而到现在成熟的O2O模式还是没有看到。我们不禁要问，为什么O2O做起来那么难？

目前普遍认为O2O模式的关键在于将PC端或移动终端作为运营平台，通过这一平台嫁接线下商家与消费者。于是，互联网巨头纷纷布局在线搜索、支付与线下传统百货、商场等进行合作实现自身闭环。传统零售业渴望借助O2O引流，盘活线下实体。那么要实现真正的O2O现在还面临哪些问题？



其实O2O模式线上线下的利益矛盾是最大不可调和的矛盾。为什么传统企业做不了互联网，互联网难以实现传统实体。因为互联网思维和传统思维本就是两个对立的观点。有些人认为，做O2O，找一帮做电子商务的和另一帮做实体的人来，内部还是分成实体运营和电子商务运营，其实又回到了线上线下的矛盾。

做电子商务的认为传统实体的一切都太慢，产品周期慢，做事情流程太多，他们认为通过互联网可以实现短时间内生产。那么，干实体的则认为做电子商务的根本就不懂线下，只会说空话，一切都是虚无。于是内部先打的头破血流。

O2O在一线城市如火如荼，然而大家看不到的是二三线城市也开始悄然布局。从分布来说，整个格局分为个性潮牌馆、流行时尚馆、魅力名品馆、生活休闲馆、商务职场馆等。这种分布有点像电子商务的风格细分。

传统企业一直都很重视现金流和物流，对于信息流，则若即若离了很多年，但到了互联网时代，这是一个再也绕不过去了。一是过去获取信息的渠道不是那么多，二是获取了之后分析和使用的能力很缺乏。到了现在，频繁出现到“大数据”重新提醒大家信息的重要性。有眼光的企业会在互联网的帮助下通过各种渠道获取更多的信息，对线下消费者的行为通过移动互联技术予以充分收集，通过各种数据分析模型指导下行行为，让营销效果和运营效率的提升更为显著。而不做这事的企业，看竞争对手好像也没干什么，没投什么广告，为什么客户就越来越多，生意就越来越好了呢？因为人家做的事情只有人家的目标受众才知道，而且每个人看到都还不一样，你根本都观察不出来个所以然。

不管咱们是否喜欢O2O、颠覆、大数据这些词，反正，时代变了，消费者的各种习惯变了，作为企业，如何能一成不变呢？思想不变，行为如何能变呢？

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