

关键词：O2O

内容概要：

如今O2O项目投资可谓如火如荼，在全民创业、全民O2O的时代，这既是创业者面临的大好机遇，也意味着生存环境会更加激烈，相同模式的竞争在所难免；更何况O2O项目都需针对本地化开展运营，在这最后一公里内如何建立自己的护城河？在淘宝、京东这些电...

正文：

如今O2O项目投资可谓如火如荼，在“全民创业、全民O2O”的时代，这既是创业者面临的大好机遇，也意味着生存环境会更加激烈，相同模式的竞争在所难免；更何况O2O项目都需针对本地化开展运营，在这“最后一公里”内如何建立自己的护城河？

在淘宝、京东这些电子商务购物平台的年年扫荡之下，实体零售业的份额被抢占，消费者网购的习惯也日益成熟，谁还会使用一个不见经传的本地O2O购物平台呢？



发现很多人在网上买了套商城程序就做O2O，未经过任何更改和美化，就拿来运作，甚至还有有的直接网上下载的盗版；我只能说这些站长真的胆大，一套程序无数创业者来运营，这个成功的概率我觉得微乎其微。虽然，商城程序只是一个工具，更重要的是团队会不会用这个工具，能不能运用得好，这就是一些创业者经常遇到的问题。

别人的模式是否适合你，准确的说是是否适合你所在的城市；管理团队是否健全？产品货源和价格优势有多少？商业运营的模式是否准确？市场推广的资金和资源是否具备？还有仓储、配送、售后等问题有没有计划过，要想运做一个同城O2O项目，这些最基础的事情必须要有一套良好的解决方案，很多创业者只知道这是趋势，并未考虑到这个领域所面临的风险和投入。

建议是想做O2O先真正地分析一下市场环境和需求，是否具备商业模式和完善的技术团队，不要盲目跟风，这样会浪费你宝贵的青春和时间，“烧钱”也得等到你有一定规模之后风险投资才会介入，更可能的结果是你还没有等到风投就活不下去了，这样好吗？

零售O2O的本质和目的是将本地实体店形成电子商务化，形成一张强有力的网，才有机会去和电子商务巨头抗衡，来维系实体经济的发展。那么，所有O2O创业者应该找好自己的角色定位，不是用互联网去颠覆线下小商店，而是帮助、服务于他们；至于这种O2O模式能否成功，就不只是创业团队和项目本身的问题了，还有市场环境和机遇的问题。

再次提醒各位冷静创业，务必做足功课，深入了解市场需求、准确定位；O2O的水很深，不是盲目跟风就能撬动的产业，再者目前没有非常成功的O2O模式可以作为参考，弯路肯定是会走的，但需求和市场就在那里，大的方向不能错！

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