

关键词：社区O2O

内容概要：

随着互联网+升温，社区O2O大热。社区O2O被称为打通产品和服务和用户最后一公里的连接点，社区经济则是涵盖了社区居民需求的服务体系，包括衣食住行居家生活、健康医疗、教育理财等，一些物业企业也希望抢占社区O2O平台，搭上资本的快车。业内人士指出...

正文：

随着“互联网+”升温，社区O2O大热。社区O2O被称为打通产品和服务和用户“最后一公里”的连接点，社区经济则是涵盖了社区居民需求的服务体系，包括衣食住行居家生活、健康医疗、教育理财等，一些物业企业也希望抢占社区O2O平台，搭上资本的快车。

业内人士指出，当前以社区O2O为代表的社区经济商业模式尚不明晰，物业服务企业盈利能力普遍较差，难以获得资本市场的认可，大量社区O2O产品只能是“烧钱”，最后多数会死掉。社区O2O对物业企业而言可能不是“风口”而是“坑口”，要警惕陷阱。



社区O2O实际上是一个“虚拟商城”，搭建O2O平台容易，如何经营好、实现平台的价值却很难。平台上卖的东西是不是小区居民想要的?能不能卖出去?这些都是运营中实实在在的问题。

物业服务企业切忌盲目跟风、一哄而上。同时，好的服务是物业行业立本之基,应根据自身特点通过资源整合满足小区居民深层次和个性化需求，在此基础上创新提升服务价值。虽然物业公司凭借众多小区居民资源深入挖掘社区经济“金矿”看起来更美好，但“现实很骨感”。物保宝网络技术有限公司执行董事殷杰认为，小区居民的房产虽然在物业公司的管辖范围内，但小区居民资源和小区居民数据并非为物业公司所独有，物业公司不一定能“抓得住”。物业公司管理的面积规模大小不能与互联网平台的增值服务能力划等号，用户规模也不等于用户活跃度，如果没有足够多的用户数量和一定的用户活跃度，社区O2O无法实现规模经济。

物业管理企业在“互联网+”时代要走的第一步，就是用互联网思维和技术去改造传统的物业服务，增强小区居民体验，让原有的物业服务更有价值，然后在此基础上，再去探索社区O2O。目前社区O2O没有形成成型的产品，商业模式还不明晰，物业公司单打独斗自己搞一套系统的做法既耗成本，且成功的概率很低，不如通过加盟的方式实现资源共享，更好服务小区居民。

社区是一个人出发和休息的起点和终点，可以说一个人所需要的日常消费都可以视为社区O2O的体量。社区O2O现在正处于拓荒的时期，需要的是野蛮生长的力量，都处于跑马圈地的阶段。我不否认2015年会是一个关键的一年，是O2O竞争加剧和洗牌的一年。也是O2O真正成熟的开始。

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