

关键词：西安软件公司,社区O2O

内容概要：

2015已然成为过去，但社区O2O模式经历了冰与火的洗礼，在社区O2O热潮逐渐退去仍坚定了西安弈聪软件公司推进了深耕社区战略。去年西安弈聪软件公司正式对外发布社区战略，进一步针对社区O2O服务提高用户体验，深入挖掘社区服务市场，与物业、商家...

正文：

2015已然成为过去，但社区O2O模式经历了冰与火的洗礼，在社区O2O热潮逐渐退去仍坚定了西安弈聪软件公司推进了深耕社区战略。

去年西安弈聪软件公司正式对外发布社区战略，进一步针对社区O2O服务提高用户体验，深入挖掘社区服务市场，与物业、商家进行深度合作推出“我家小区”社区APP软件，以满足社区居民上门消费和近景消费的愿望，让物业公司由阻力转化为助力，也让社区O2O同社区周边商户建立合作关系，吸引了大量居民注册。精准的用户定位和差异化的社区服务定制使每个卖方实体获得更精准、可衡量和高效率回报。这让用户和商户的粘性增加，流动资本增多，形成一个良性的循环过程。



目前社区O2O正处于鱼龙混杂的草莽阶段，各类O2O项目如雨后春笋，而后则纷纷陷入经营危机，甚至倒闭。比行业领域中“倒闭潮”更可怕的是，低价竞争的盛器尘上。商家无底线的价格战是自掘坟墓，最终饿死同行也类似自己，更是坑了企业。从近期走入绝境的O2O项目上看，其根本原因在于项目缺乏市场刚性需求，可以随时随地通过手机购买产品和服务，只要一个O2O项目有消费者刚性需求，就一定有它的市场。

一款社区APP想要谋求更好的发展，首先要了解一个完美的交易闭环并不是简单的做完交易流程，而要能够在交易中加入黏性，使三方能够长期在平台上进行交易。除此之外，用户的体验感受应该始终加以足够的重视，在B2B2C的交易中努力实现三方共赢，只有赢得人心才能赢得市场。

我家小区社区APP以深耕社区战略进驻社区，不置可否，作为“抢占最后一公里”主战场的社区O2O有明确的刚性消费需求和用户市场。我家小区社区APP从消费者心理出发，确定一个进驻社区的模式。它在企业内部大数据的支持下，进行精准营销，作为社区O2O的排头兵，我家小区社区APP在寒冬的洗礼下，已逐渐摸索出一套可行的营销方案和运营模式。如今，虽时维冬月，但春天指日可待。

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