



O2O英雄榜： 引领行业的先行者

O2O作为互联网新贵，展现出蓬勃的生命力，成为2015年商业最热的关键词。O2O将生活服务业推上了一个新高度。根据商务部统计，今年上半年，O2O市场规模达3049.4亿元，同比增长高达80%。包括旅游、餐饮、娱乐等行业，生活服务的方方面面都在快速进入O2O时代，却隐藏着各种各样的痛点。

被资本推动起的O2O行业在资本寒冬下迅速凋零。资本成为O2O领域的催化剂，既驱使企业行业向前发展，又快速进行着优胜劣汰。为了生存，O2O创新变了味道，无边界的同质化竞争现象频现。伴随资本市场投资锁紧，大批O2O品牌

猝死。创业者们无钱可烧又选择另一细分行业重新创业，重走讲故事获融资的老路，创新陷入恶性循环让O2O行业饱受诟病。O2O的标准化问题已是老生常谈，监管缺失让企业难以规范发展。

在激烈拼杀之下，仍有企业寻找到了健康、持续的发展道路，率先完成了蜕变。历经两个月的评选，2015年度(首届)生活服务O2O评价榜单在论坛现场揭晓。除行业领先品牌外，还有最具潜力奖、最佳转型奖、最佳供应商、最佳模式奖和最佳伙伴奖五个单项奖以及含金量十足的生活服务O2O十大品牌。

生活服务O2O十大品牌

小区雷购 — 1药网

获奖理由：依附于沃尔玛网上超市1号店，系统自动匹配距离近的社区店或站点备货商品供选购。“小区雷购”沿用了1号店自营配送体系，供应链资源得以高效率应用，通过其先进的需求预测体系，去做好科学的库存管理，从而实现3小时内新鲜商品的快速送达。

获奖理由：成立于2010年7月的1药网，秉承“用心选药、便民可信、为民省钱”的经营理念，为消费者提供万余种健康医药产品。执业药师及医师团队为顾客提供专业的健康用药咨询服务。经过多年的用心经营和迅速发展，已成为中国网上药店的领导企业。

优信二手车 — 百度外卖

获奖理由：它是一家专业提供二手车零售的电商平台，利用互联网与移动互联网技术，以及在二手车行业多年来的专业经验积累，不仅让二手车交易在消费者心中更加透明，还推动和建立中国未来二手车市场的诚信与高效。

获奖理由：它是不怕烧钱的互联网巨头“富二代”。依托“技术驱动+物流众包”模式，以品质外卖撬开外卖含金量最高的白领市场，创建仅一年，就跻身外卖市场三分天下的霸主地位。拓展品类、掘金同城物流，是它下一步的发展战略。

美团外卖 — 滴滴出行

获奖理由：戒骄戒躁说来容易做起来难，从千团大战脱颖而出的美团已经有骄傲的资本。但也正是这种生于危机的格局感，让美团杀向外卖市场，继续在新领域用领先创造领先。

获奖理由：即便不知道滴滴快的已经合成一家，你也一定对那场耗资数十亿元的打车软件补贴大战记忆犹新，但撼动陈旧出行市场的绝不是价格，而是互联网对传统资源优化配置的活学活用。

途牛旅游网 — 京东到家

获奖理由：专注于休闲度假旅游市场的途牛旅游网，目前更是以服务为宗旨，不断在海内外目的地开设服务中心，在各地落地子公司，在互联网化进程中，途牛此举能够让服务落地，更好地为用户服务。

获奖理由：基于京东物流优势，京东到家在共享经济风行的推动下依托“互联网+”大力发展“众包物流”，向消费者提供生鲜及超市产品的配送，并基于LBS定位实现两小时内快速送达，打造生活服务一体化应用平台。

e袋洗 — 河狸家

获奖理由：e袋洗把生活服务业引入互联网圈，将洗衣服务标准化，顾客可按袋支付清洗费用，享受上门取送等私人洗衣服务。解决了顾客到干洗店洗衣停车难、送洗衣物交接时间繁琐、店面营业时间不能满足顾客取送时间等系列洗衣痛点。

获奖理由：在其他同行止步A轮融资、苦于资本寒冬之时，它已经拿着C轮融资领跑美业市场。在成为美业全平台后，它的野心也不止于此，以“解放天下手艺人”为使命，为消费者带来了写真摄影、健身塑形，甚至绘画、音乐等更多品类的服务。

[最佳伙伴奖] 小e到家

获奖理由：将超市商品在1个小时内送到消费者手中，扩大了超市覆盖范围，上线一年里，陆续与华普超市、顺天府、华冠超市等北京本土超市以及麦德龙、乐天玛特等外资超市合作，不仅为顾客提供便利，也为超市开发新的增长点。

[最佳潜力奖] 习明足球

获奖理由：习明足球是以青少年成功教育为理念的足球培训机构。尝试运用O2O思维实现了课程、教务、师资的标准化。团结了一批支持足球事业、关心儿童发展的成功人士。为推动扩大中国足球人口和提升青少年身心发展，贡献出自己的一份力量。

[最佳模式奖] 多洗洗衣

获奖理由：洗衣O2O来袭，多数企业选择平台快速圈地，多洗洗衣品牌却稳扎稳打布局中央洗衣工厂、自建物流配送，全面加码自营。重模式固然辛苦沉重，但标准化的服务体验革命了传统洗衣诸多痛点，洗衣O2O界的京东商城正在悄然崛起。

[最佳转型奖] 金百万U味儿

获奖理由：它是传统餐饮大佬在互联网时代逆袭的典型范例。新一代“准成品+智能锅”打造的云厨房，将以共享平台模式释放传统餐饮的闲置产能，剑指8万亿元家庭做饭市场。它的出现让餐饮人有望抱团发展，跨界打劫超市的生意。

[最佳供应商] 雅座

获奖理由：作为国内餐饮企业的CRM服务提供商，雅座以最前沿的餐饮CRM方法论、创新的网络营销管理模式、最优质高效的产品服务，帮助餐饮企业建立完整的客户关系管理体系，提升企业核心竞争力和品牌影响力。