社区 APP 产品对比分析报告

一、行业背景

随着互联网科技的发展,许多互联网瞄准了物业社区服务这块需求,开发物业 APP,集成多样化服务,解决了许多用户痛点。同时,目前各个房地产公司都在开发自己的社区 APP,大部分社区 APP 通过物业推广积累大量的用户,涵盖物业服务、社区团购、周边有关衣食住行教育家政消费等服务,水电物业缴费、订餐、订票、金融服务等均包含在内。

近年来,随着科技的发展,智能化设备在很多社区落地应用,用户对于手机开门、智能安防、智能家居的需求也日益增加。通过统一的 APP 集成多样化服务,为用户的衣食住行带来很多方便,统一的入口的平台也带来海量的用户数据。

基于海量用户数据进行的大数据分析,除了可以在生活消费和社区金融上有所发展,也为房企精准化运营带来帮助。通过大数据分析,针对不同消费能力的业主,判断用户消费能力,针对性的进行个性化推荐。

二、竞品对象

APP	公司	发布时间	当前版本	软件大小	下载量	Slogan
凤凰会	碧桂园	2016-11-02	V6.2	68.3MB	622.04万	尊贵会员服务, 融合智
						慧生活
雅管家	雅居乐	2016-11-17	V4.8.2	50.47M	200.04万	雅管家-雅致生活 诚
						实管家
一万响	祈福	2016-10-28	V3.15	26.37M	36.04万	汇聚社区各式资源, 响
						应居民一万个需求

统计数据来自酷传,下载量基于安卓市场汇总。

三、竞品分析

3.1、产品功能

1、基础产品功能对比

	一万响	凤凰会	雅管家
手机开门	√	√	√
访客邀请		√	√
智能停车	√		√
智能家居			
视频监控			
物业缴费	√	√	√
快递查询			√
公告信息	√	√	√
家政服务	√		√
我的管家		√	√
报事报修	√	√	√
建议与反馈	√	√	√
营销活动		√	√
优惠券	√	√	√
积分	√	√	√
商城	√	√	√

二手集市	√	√	√
手机充值	√	√	

2、核心功能体验

1) 登录/注册功能

凤凰会:注册时使用手机号注册,选填邀请人手机号。支持微信快捷登录,但需要绑定手机号。

吐槽: 5分钟后才收到短信验证码, 需要使用语音验证码。

雅管家: 必须要先登录, 否则无法进入主页。支持使用手机验证码快捷登录, 支持 QQ、微信、微博快捷登录, 需要绑定手机号码。

第一次注册会跳到住户认证页面,提示用户添加小区,点击返回按钮可回到主页。

一万响: 开启 APP 进入首页,使用业主功能会提示用户登录。所有用户均需要使用手机号注册,注册成功后再进行住户认证。

2) 住户认证

凤凰会:使用业主功能时会提示选择小区认证,进入页面提示需要位置权限和设备信息。根据位置权限会自动定位到城市,展示该城市下的小区列表。选择小区-苑区-楼栋-房间,输入用户姓名,APP会自动认证,返回认证结果。

雅管家: 住户认证时区分: 1、业主/家属; 2、租客/其他。

业主/家属需要输入手机号和验证码,提交申请。业主有权添加亲友/租客。

租客/其他又分两种情况: 1、向业主申请; 2、向雅管家申请。向业主申请需要输入本人姓名、手机号、业主手机号和住址,由业主审批。向雅管家申请需要输入姓名、手机号、

证件照正反面、业主手机号、住址和有效期。雅管家向业主确认申请人身份后,为来访者添加权限。

一万响:使用业主功能需要添加业主卡,输入门牌号、卡号和选择小区名,点击马上绑定,APP返回绑定结果。

3) 商城

凤凰会: 商城除了自营商品,还引入了网易严选等第三方商家。主营商品分类有食品、 生活用品、旅游套餐、数码产品、智能家居、生活电器等。

雅管家:主要通过乐享荟这个平台提供商品销售服务,主要为自营商品,主营商品分类包括智能家居、食品、家装电器等。

一万响:商城业务占首页的绝大篇幅,自营业务除了网上商城、还有祈福超市,第三方商家引入了京东、蓝月亮等第三方商家,主营商品分类有食品、生活用品、家政服务、运动订场、药品、旅游套餐、数码产品、生活电器、图书、软件服务等。

4) 手机开门

凤凰会:开门方式包括声波开门、网络开门、二维码开门、蓝牙开门四种。开门按钮放在首页导航栏中间,并且首页有悬浮按钮。可以看出凤凰会将手机开门作为一个主要的功能推广。

雅管家: 开门方式仅有蓝牙门禁, 可通过微信授权分享给访客。

一万响:目前对于智能化的应用较弱,只接入蓝牙开门,并且只对一个小区开放测试。目前一万响 APP 的主要功能还是物业服务和商城业务。

以上部分功能需要通过住户认证,因此实际开门效果暂不能体验。

3.2、交互和设计

1、凤凰会





凤凰会集成了多种社区功能,顶部四个主要功能分别是物业缴费、报事报修、我的房子、访客邀请。要使用这几个功能需要先完成住户认证,按照流程选择小区-苑区-楼栋-房号,最后输入用户姓名,APP会自动判断是否业主,如验证通过,则为用户分配相应权限,如不通过则引导用户联系物业管理处。

整个 APP 风格偏暖色调, 风格与支付宝首页有些相似之处, 首页宫格可自行编辑添加。往下是轮播广告和社区服务, 凤凰会将社区服务单独抽成一块放在首页, 并且首页导航栏中央即是开门功能, 相信对社区服务这一块比较重视, 也贴合"尊贵会员生活, 融合智慧生活"的主题。

商城模块,商品类目较为丰富,同时与网易严选、E票电影、大众旅游等商家合作,满

足社区用户购物、休闲娱乐的需求。

2、 雅管家





雅管家首页顶部是切换房产按钮, APP 会根据该小区是否安装了智能门禁, 为用户分配不同的权限。已上线智能化的小区, 会出现住户认证、电子车卡、缴物业费等功能。部分小区只展示小区通知, 报事报修等功能。往下同样是轮播广告和社区服务, 接入天天洗衣、违章查缴、家装配送等服务。

住户审批功能较为完整,考虑到了业主、家属、亲友、租客及其他等不同角色,其中业主和家属用户对接了物业系统数据,用户输入手机号等信息完成一系列认证。同时,业主有住户审批的权限。租客可通过向业主申请或者向雅管家申请,雅管家客服人员通过向业主核实信息后,为租客开通权限。要特别说明的是,租客申请权限需要填写有效期,即权限有效

期。租客权限在该有效期到期后认证失效,需再次申请。

3、一万响



一万响对于社区服务的理解跟其他两家有所不同,更注重的是消费的需求。为小区业主提供了购物、家政、康体、旅行、医疗、交通等便民服务,将社区化的配套设施集成进 APP里面。

3.3、用户数据

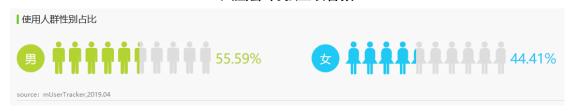
以下数据来自艾瑞指数,一万响 APP 数据暂未收录。

月独立设备数 (Monthly Unique Devices): 该月使用过该 APP 的设备总数,单个设备重复使用不重复统计。

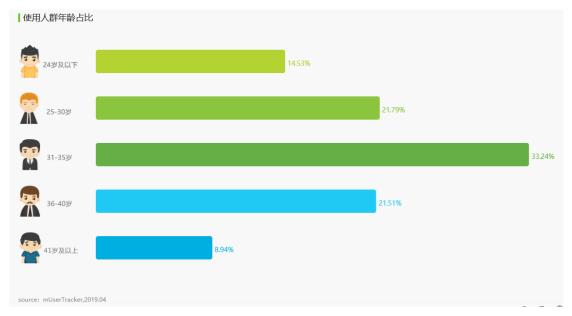
12 (万台) +24.6% ↑



凤凰会-月独立设备数



凤凰会-使用人群性别占比



凤凰会-使用人群年龄占比

凤凰会的月独立设备数最大为 12 万以上,在 2018 年的 7 月~10 月之间,月独立设备数呈指数上升,考虑到此时进入一年中的购房旺季,注册使用用户有一波增长,导致 APP用户数上升。此外,我们可以看到 APP的使用人群性别占比大约为 1:1,使用年龄段以31~35 岁用户占比最多。总体以 25~40 岁的用户较多,此年龄段用户大多成家立业,对物业服务,商城和社区服务有一定的需求。

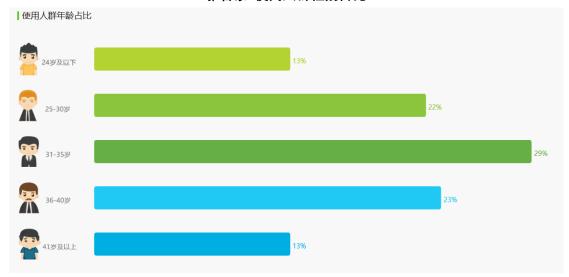
3 (万台) -7.8% ↓



雅管家-月独立设备数



雅管家-使用人群性别占比



雅管家-使用人群年龄占比

雅管家在 2019 年 1 月份月独立设备数有所上升,一方面可能是年底推出了一波促销活动,另一方面是雅管家在 2018 年 12 月份上线了新版本,新增了雅居宝用跳转雅管家自动登录功能,为雅管家做了一波引流。使用人群占比跟凤凰会大致相同,说明社区 APP 使用人群以青壮年为主,男性用户占比较多。

版本: 4.6.3
2018年12月17日 **更新日志**1、[新增] 增加雅居宝用户跳转雅管家自动登录功能;
2、[优化] 优化并提升用户体验。

四、优缺点总结和借鉴

对比了以上三款 APP,每一款都有其独特风格和亮点功能。以下就对其优缺点做简要分析:

优点:凤凰会整体风格偏互联网模式,对用户体验把握较好。将主要功能放在首页,用户可以方便的找到物业服务入口。雅管家在住户认证功能上做的比较好,考虑到了多种用户角色。一万响在社区方面做的不错,集成了多种自营服务,大有形成自己的生态的想法。

缺点:三家可以说侧重点不同,凤凰会引入了更多的第三方服务,雅管家专注于社区功能,而一万响生活服务做得比较全面。但是三家的智能化应用较弱,目前做得比较好的是凤凰会,但也仅限是手机开门,对于未来在智能家居、安防、AI方面的准备暂未体现。

五、总结

本次社区 APP 竞品分析,我们对比了凤凰会、雅管家和一万响,从功能、设计、用户人群上了解了各个 APP 的设计理念,社区 APP 的手机开门、商城、积分、物业缴费等几乎是不可或缺的功能。通过对比三家的功能,可借鉴其功能和设计,识别一些用户需求。但这三家都未对智能化有太多的应用,我们的社区 APP 可以尽管对此做一些尝试,在为用户提供社区服务的同时,将智能化真正带到用户身边。