

呆萝卜社区团购系统，呆萝卜社区团购系统开发，呆萝卜社区团购系统定制

产品名称	呆萝卜社区团购系统，呆萝卜社区团购系统开发，呆萝卜社区团购系统定制
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

呆萝卜社区团购系统，呆萝卜社区团购系统开发，呆萝卜社区团购系统定制

导读：

一、“宝妈+社群”的普遍玩法：

二、呆萝卜社区团购系统的优势

三、呆萝卜社区团购风险和挑战

四、微三云系统介绍

五、呆萝卜社区团购模式怎么样？水果生鲜社区拼团怎么做？

呆萝卜宝妈社区团购系统开发，呆萝卜系统开发，呆萝卜社区团购系统开发，呆萝卜软件开发，呆萝卜APP开发，呆萝卜平台开发，呆萝卜源码开发，呆萝卜模式开发，呆萝卜商城定制开发，呆萝卜源码开发。

呆萝卜社区团购系统模式介绍：

一)、“宝妈+社群”的普遍玩法：

1.寻找社区KOL，也即“团长”，这类人群往往是赋闲在家的宝妈；

2. “团长”组织群，也即虚拟店，“店”里成员是小区的妈妈们；

3.平台提供品牌、技术、产品、物流、客服等相关服务，当“团长”收集到订单，平台将货物从城市仓统一送至“团长”家里，社区消费者自取，通常订单物流时间为3-4天。

1.流量红利、获客成本低：相较于线上昂贵的流量成本，新渠道具有流量红利，可利用熟人关系链降低获客成本。

2.交付体验好、配送成本低：用落地配替代了快递物流，降低了物流成本，且围绕社区集采集配，交付体验比电商更好、稳定性更强。

3.运营模式轻，易于规模化复制：和重运营的开店、社区柜、店+柜模式相比，省去了开店模式的高租金/高人力成本。采取“极致单品+预售模式”，运作模式轻、订单操作难度相对低，能够迅速在全国落地。

4.预售模式降低了损耗：降低了过往生鲜电商模式都会遇到的损耗成本，在批量获取需求后，平台又能够在向上游采购时压低成本。

1.供应链。

社区团购有4种配送方式：种是一件代发；第二种是产地落地配到销地城市仓，城市物流到社区，在社区内自提或者送货上门；第三种是销地仓直接宅配给用户；第四种是及时配送，即用户在社区群里下单半小时能从前置仓出库送到用户家里。

如果想用生鲜引流，并且能够达到稳定的供给，大挑战是供应链。因为生鲜的保鲜期非常短，而用“快”获得用户和是非常对冲的命题。生鲜供应链极为分散，即便是生鲜B2B玩家入场，也大多是在细分品类上拥有优势，难以支持社区团购的品类需求，因而生鲜供应链的标准化以及区域内整合能力会更重要。

2.成本

从产地到一批到二批到前置仓是一个非常长的流程，货品的成本和人员运营的投入都会比较高。

从消费体验来看，顾客一定是希望有更丰富商品选择的，但如果通过团购方式提供的品项很多，成本会上升，效率会下降。比如更多损耗问题。

从物流角度看，统仓统配一定是效率、成本优的方式，但当这种配送成为上百个，甚至上千个社区进行配送的时候，物流成本反而会上升。

3.运营及管理。

社区团购的商业模式太过于依靠社区合伙人或者是社区团长，这是一个潜在的隐患，比如“团长单干”问题几乎一定会出来。在城市拓展方面，一方面得益于模式轻，能够快速下沉，另一方面也考验跨区域、本地化的各方资源及组织管理能力。

社区团购如果只想靠规模做价差，不建设内部能力，不能依靠自己的能力把用户价值做大，都是走不远的。

相关产品：呆萝卜软件开发，呆萝卜APP开发，呆萝卜平台开发

：微三云介绍，莞云信息介绍

广东省最大的软件系统开发公司，成立7年来，公司从4个人发展到现在400多人团队、280+技术团队，5000平方写字楼的双高新双软科技公司，公司总部办公地址是东莞松山湖高新技术创新园B座整栋5层！

想通过互联网转型的，想通过互联网创业的欢迎联系我，专属VIP售后，一年免费培训维护升级

新上热款：

1. 拼团红/包：新模式新玩法，拼团的升级版
2. 挂售系统：批发零售，寄售，挂卖获利促销模式，客户口天王商城一个月8000万营收
3. 分红榜系统：复购裂变超强模式，客户攸妍新零售商城5个月2亿销售额
4. 邮费奖励系统：0元购物，邮费到家，会员制分期领取产品，邮费分销模式
5. 拼商补贴系统：拼团保证金，礼包补贴，完美融合微商和社交电商的优点，快速打造万人团队，娃娃哈哈秒眠和superme潮瘦30亿营收的最新模式
6. 直播电商系统：APP+小程序+公众号，直播间，直播带货，短视频带货，分销商城，活码进群，团队社交，有播特抱抱模式升级版
7. 云视商系统：最好用的商学院系统，直播打赏，在线课程，知识付费，PPT讲课，直播讲课，作业本，会员分销，机构入驻，课程分销，主播招募
8. 微商管理分销系统2020年版：虚拟库存，基因链分销，团队计酬，级差分销，服务点奖励，线下门店，区域奖励，极速打造10亿营收团队
9. 供应链系统：往上开后台给工厂和第三方供应链上传产品一件代发。往下开后台给各种电商平台、大企业采购供货，一件代发。各类S2B供应链系统、S2B2C供应链系统、S2S2B供应链系统、S2S2F2B供应链系统。
10. 超级云APP:类似微信社交+微信公众号架构，多平台入驻，私域流量转公域流量，达到多平台会员共享的商业价值。

微三云其他热销电商系统

O2O线下门店系统：联联周边游+美团模式，支持配送或自提，门店入驻预约导航，区域团队会员分销

社交电商系统：完美匹配未来集市，淘小铺，素店，贝店等模式，大礼包升级，会员制分销

社区团购系统：团长直播，社区招募，区域分销，图文短视频菜谱荐菜，

小红书图文短视频带货系统：图文带货，短视频发货，直播带货，达人招募，会员分销，自带跨境电商供应链

区/块/链积分系统：腾讯区/块/链底层，公开可信，电商平台去泡沫，内部上市分红激励，客户睡多多平台已超30亿营收

受到新零售的冲击，近两年的传统零售业态和电子商务生态的“人-货-场”三大要素的关系正在出现重构。在这场零售业的改革中，社区团购开始崛起，并创造了百天获超20亿融资助跑的佳绩。很多创业者和VC风投都对社区团购的前景充满了信心，期待着下一个万亿级市场的诞生。

“呆萝卜”就是其中一个备受期待和关注的社区团购平台。2016年在合肥创立的社区生鲜电商呆萝卜，在前期验证模式后，经历了两年摸索终于迎来了社区团购的高速发展的风口，目前已经进入门店复制阶段。据微三云了解，呆萝卜团队在合肥已经有95家社区店（直营+加盟），每月新开店数量为数十家。

去年8月，跑通模式的“呆萝卜”完成了千万级美元天使轮融资，创始人表示，融资完成后，主要用于提高用户体验和供应链效率。

在定位上，呆萝卜瞄准的是三四线城市家庭生鲜消费需求。这一点让呆萝卜避开了与盒马鲜生、叮咚买菜等强劲对手的竞争。因为盒马、叮咚买菜等面向的都是一线城市市场，较为年轻的家庭和消费者。

当然这一点有利也有弊。因为盒马想要吸引的消费者，这部分人出于对于方便和即时性的诉求，愿意为支付一定的服务溢价。而相较而言，三四线的家庭在生鲜的消费上，更偏计划性，对性价比和新鲜度的要求也更高。

那么呆萝卜是如何解决这个弊端，并在社区团购这个激烈赛道上站稳脚跟，成为领跑者之一的呢？

一)、采用预售模式，以销定采，降低损耗

呆萝卜的订单流程是这样的：消费者通过 APP 下单菜品，由呆萝卜进行集中采购，在晚上统一派送到社区门店里，消费者在预约的时间段内取货即可。和传统生鲜电商不同的是，呆萝卜自己没有生产产品，而是根据订单向供应商采购，以销定采。

一般来说，生鲜产品经常会产生损耗，行业的平均损耗比例达到了25%，但呆萝卜的损耗却能维持在2%左右，也基本没有什么库存的压力。而且在订单量够大时，平台又能够在向上游采购时压低成本。

二)、开设社区小店，让消费者自提，

呆萝卜没有采用京东到家的送货上门服务，而是在小区密集处开设了门店作为取货点，顾客下单第二天自行到取货点取货。这种模式有非常多的好处：

1 不用安排配送团队送货上门，节省了成本；

2 贴近社区，消费者每天都要出门遛弯，散步的时间顺手就取货了；

3 贴近小区居民，顾客能看到实实在在的菜，放心，很容易获得信任；

4 有实体门面展示，直接宣传，获取流量，吸引用户；

5 店面小，但可以辐射三个小区的范围，低投资，高回报，很容易复制。

我们都知道，在社区团购模式中，需要有团长这个关键角色，负责销售、拉新、收集订单和分发商品，而平台则负责供应和售后等服务。

一般的社区团购平台，都是把社区里的宝妈、便利店转化为团长。但呆萝卜走得更“线下”：直接在社区门口开设小店，让小店来承担团长的工作。

简单来说，我们可以将呆萝卜的策略，理解为社区夫妻老婆店的升级。不过社区门店对于呆萝卜来说，既是提供服务的场所，也是流量入口所在。

三)、基于线下生鲜，线上扩大品类

生鲜是一个消费频率很高，需求很大的领域。呆萝卜以生鲜作为切入口，将用户引到线上。同时呆萝卜的线上平台一直在扩展，商品品类越来越丰富。这点跟永辉的崛起策略一样。

消费者一开始可能只对你的菜肉水果感兴趣，但吸引到了线上，之后在线上下单买菜的时候，就有可能顺便购买其他像是家居用品、清洁日化等类型的商品。所以，只要你的菜品质量有保证，有价格优势，利润空间就能不断地深挖。

呆萝卜的成功并不是不可复制的。社区团购的门槛非常低，只要有一套专业的社区团购系统就可以开始了。而微信小程序是最适合的。对比APP，小程序坐拥微信的巨大流量，用户来得多、上手快、体验好，开发周期、成本也要低得多。

微三云社区团购小程序系统，秉持着以小程序赋能传统行业，让产业拥有科技的灵魂的使命，为社区团购运营赋能，与移动互联网进行链接。系统版本多、功能全、迭代快，并提供平台管理、供应商资源管理、发展社区团长、开发社区会员、社群运营转化等全套流程的解决方案以及目前所有主流的营销与社交玩法，让你在社区团购的浪潮中扬帆起航。