

# 社区团购app小程序开发 成品金额

产品名称	社区团购app小程序开发 成品金额
公司名称	广州纵道软件有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区科学城创意大夏B3栋404（仅限办公用途）
联系电话	0208****399 180****4303

## 产品详情

社区团购优点盘点：

### 1. 低损耗

过去商品在菜市场里是有展示的，展示的过程当中，叶子、根茎类就会有损耗。而且过去在菜市场内卖菜是把货运到产地批发市场，再到销地批发市场，再到销地的便利店、超市或者农贸市场，这个过程当中经过多次的搬运和运输，损耗非常大。社区团购因为提前预售产地直发，从产地包装直接到当地的产地仓，这个过程当中损耗是极低的。

赤焰社区团购小程序有12大商城，其中包含预售商城，商家可以将商品设置在预售商城中，让消费者先下单付款。商家再根据消费者的订单数按销订产，既有了付款基金，又保证了新鲜度，又减少了囤货积压的成本和耗损。

### 2. 交付成本低

从交付成本上来看，因为它是团购自提，解决掉了最后一公里高物流成本的问题，所以交付成本极低。在这种模式下，大部分团长和自提点都是处于绑定状态，例如团长如果是A小区，那么自提点也必须在A小区里面，在发展后期，这其实会限制团长的发展和订单量。

赤焰社区团购小程序开发了“团长和自提点分离”功能，一个团长也可以有几个社区的社群，这能让善于运营社群的团长，能够扩展团长的负责区域，而且选择专属自提点，也能让团长更好的绑定与自提点的利益。例如一个订单佣金3元，团长能拿到2-2.5元佣金，自提点能拿到0.5-1元不等的佣金奖励，这能带动两者的积极性。

### 3. 获客成本较低

从获客成本上来说，也是比较低的。因为社群是目前国内为数不多的公域流量上有流量洼地的地方。因为基于夫妻店、老婆店的这种社群关系，这种场景的交易流量成本非常低，非常值得大家关注。

赤焰社区团购小程序，针对引流方面，也推出了一系列引流功能和提高转化率服务。举个小例子，团长利用系统功能，可以生成属于自己的引流二维码海报。海报上有活动信息，分发到业主群中，群友扫码即可入群。贴在自提点，可以引导社区居民加入。

#### 4. 高毛利、高频交易、高复购率

它是高毛利、高频交易、高复购率的一个交易场景。

为什么叫高毛利呢？因为低损耗就带来了这种高毛利的可能；

高频是什么呢？是基于生鲜为主的高频切入，每天都是家庭必需的商品。高复购率是指什么呢？比如生鲜，包括家庭的消费用品，这些主要以家庭日常日用的百货品类为主。