

微三云源码：社区团购成为热的创业与投资赛道

产品名称	微三云源码：社区团购成为热的创业与投资赛道
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

微三云源码：社区团购成为最热的创业与投资赛道

生鲜经营一直是零售业皇冠上的明珠。由于高频、刚需的特点，生鲜一直都是长盛不衰的业态，也极易成为新模式切入市场的首选行业，比如社区团购。社区团购从2014年初初见雏形、2016年兴起、2017年遍地开花，直至2018年8月，社区团购成为最热的创业与投资赛道。

生鲜、社区团购已成为最火爆的两个商业趋势。据不完全统计，2018年8月已有超过十家社区团购公司拿到了几千万至几亿元不等的巨额融资，甚至项目连续两个月完成两轮融资。社区团购以熟人社交为纽带，围绕社区做文章，以生鲜品类打头阵，重塑线下渠道和流量变现方式。对于社区团购而言，生鲜是最能打动社区消费者的行业，生鲜、社区团购再结合新零售，成为零售业当之无愧的风口。

便利店想要盈利，选址、货源、设备、管理……都要提前做好规划。运营得好，便利店便能实现快速变现。

生鲜社区团购为什么火爆？

在线上流量成本越来越高的今天，综合成本低、有流量红利、基于邻里之间相互信任的社区团购，能够迅速带来大批流量。社区团购通过社交电商的方式带来了新的流量红利，对生鲜电商、新零售的玩家来说，这简直是沙漠绿洲一般。

社区团购的社交属性包含两个核心指标，一是熟人社交，通过团长的熟人关系和信任感快速建群，并为群内收集订单提供一定的个人信用背书。另一点是本地社交，甚至是社区社交，这种社交关系被限制在一定的、较小的地域范围内，为最后用户自提或者团长配送提供了可能，如果没有本地属性的团长为纽带，比如商家与顾客异城，最后的配送就将成为团购的障碍，熟人社交和本地属性缺一不可。

生鲜商家借助社区社群团购模式，能够非常方便的解决流量、损耗等历史难题：

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。

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。

预售模式降低了损耗：降低了损耗成本，在批量获取需求后，平台又能够在向上游采购时降低成本。

社区团购以社区为节点，通过团长线上建立社群、收集订单，平台提供供应链、物流仓储及售后支持。对于生鲜商家而言，对开展社区团购的关键元素如团长、产品、供应链、配送、服务等都提出更高的要求。

社区团购的模式

虽然目前社区生鲜新零售市场中，社区团购还未出现比较明朗的、成功的模式，但不乏有一些正在探索，而且做得比较好的品牌。比如果立呈，通过社区多业态融合水果会员店，基于社区社群开展社区团购。

果立呈是厦门首家水果新零售品牌，凭借自有果园、货源渠道、销售网络及物流中心，以“大数据+零售”的全新模式，推出“果立呈水果量贩会员店”第一家体验店，通过鲜果售卖区+水果吧+会员活动区的营销模式，让大家都吃到健康、新鲜的水果，更为大家带来健康的生活方式。首家门店开业流水就超过了35万，成为生鲜社区新零售的黑马。发展至今，果立呈已经在厦门开出8家门店。

果立呈生鲜社交团购的模式如下：

基于水果会员店，通过优质的小区居民服务，将线下会员引流到社群，确保本地社交；

在每个小区寻找宝妈、小区店主、小区达人等作为团长，基于团长的人际社交网络发展社群。通过抽成模式鼓励团长，帮助门店销售与拉新，销售达人少则月赚2-3千，最高可月赚3万以上。

果立呈具有完善的供应链资源，选取70多个地标性果园签署契约式种植，全程冷链配送，每个品类只严选精品，严格控制SKU数量。通过供应高品质的优质生鲜食材，保障社群的复购率与信任度。

线上线下高度融合，果立呈每周都在线下门店开展活动，让小区居民放心愉快的到店体验和购物；线上通过拼团预售各种高性价比的生鲜食材，以销定产减少货损与成本。

社区团购的维护

社区团购这种基于邻里之间相互信任的购物形式，随着这一购物形式变成日常，顾客对品质与服务的需求也会逐渐变大。社区团购可以分为购物型社区团购和服务型社区团购，前者的重点是卖货；后者的重点是提供服务，顺带卖货。能长期留存的微信群一定是能持续提供价值的，要想长期留存，一定是服务型社区团购。

服务型社区团购注重消费者在社区团购购物过程中的消费体验，需要社区团购平台有便捷的购物流程、完善的线上线下售后服务体验。果立呈在社区团购的服务优化方面，就给出非常好的回答：

基于新零售“得民心者的天下”的核心，果立呈通过源头直采、以销定产等低成本的模式，让小区居民买到优选平价的商品，会员还可以享受会员价。

小区拼团团长是小区居民，并且线下拥有真实的门店，与传统电商相比，更多一份真诚和信任。

门店每天卖高品质平价水果，并且还供应面包、果切、果汁等，其他一日三餐的食材通过社群预售模式拼团购买，将运营成本和损耗控制到最低。每家门店都设置了休闲区，给会员带来一种健康、快乐的生活方式。

新零售系统平台以10万顾客同时在线交易的并发处理能力为设计，每位顾客分配专属导购，一对一服务加强联系。

社区新零售是每个品牌与用户沟通的最短路径，成本最低，效率最高，即从源头 果立呈平台 小区水果会员店和团长 小区顾客，强关系的确立也为果立呈赢得了无限的商业机会和想象空间。任何时代的商业只做一件事，建立信任塑造品牌。

对于社区新零售而言，生鲜是非常重要的品类。生鲜社区团购如果进入下半场，只有真正供应好品质、供应链能力过硬的生鲜商家能够留存。生鲜社区新零售将对解决农产品标准化问题产生直接的推动，从而促进农产品电商发展，而随着品类的拓展，在相当长一段时间内将有利于提升居民消费品质，这将是这一爆款商业模式也会产生更重大的社会意义。