

社区团购开发解决方案

产品名称	社区团购开发解决方案
公司名称	广州中杰信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市海珠区琶洲保利世贸E座1606-1610
联系电话	020-28185216 13532417976

产品详情

1. 本质之一是社区商业

社区商业是典型的存量竞争商业而非流量商业。

存量商业只服务于固定的人群，比如说开在一个小区里的饭店，他的服务对象就是小区居民，跑到3公里外引流完全无效。

做出物美价廉的食物、吸引回头客，是这个饭店的生存策略。

流量商业的线下典型代表是火车站商业，只要火车站同意把房子租给商家，客户就不愁了，剩下的主要事情是压低成本。

流量商业的线上典型是淘宝天猫的商户，他们不花钱买流量是不行的。

开在工厂里的食堂，虽然也是存量商业，但是它有垄断的地位，所以也不会在意老用户体验，我们称之为存量垄断。

所以社区社群的选品，不用看包装、不用在文案和策划上花时间，就是看品质和复购率。

我们抓住两个关键点来看：社区团购服务场景限制在了一定范围内的小区居民，也就是基于LBS建立的，那么，很明显附近的小程序功能恰如其分地贴合了这一本质特征；社区团购的选品重在优品，小程序完全能适用于这个垂直场景，此外，社区团购还需要一定的数据反馈，对于社区居民，不需要下载的小程序不仅可以实现“优选模式”，还有即时的数据统计。

2. 本质之二是微信群商业

微信群是社区团购的基本交易场景。

在电商平台，买家在付完钱后就从甲方变成了乙方，而在微信群里，买家付款前后都是甲方，所以用户可以放心的微信群里买东西，也不需要第三方平台支付保证。

相比其他电商渠道，它通常用到的3个标配工具是：微信群、小程序、微信支付。

本质上，当下社区团购是寄居于微信生态下的一种电商渠道。

其实，团长既是小区里的销售者，也是消费者，是基于真实地理位置上近的小区进行，所以社区团购是基于信任和情感建立的购物场景，是有温度的。

货坏了，很容易损伤邻里关系，实际上，社区团购比货更重要的可能不是货，是货背后的感情和微信群。

当微信群成为新的交易场，由宝妈（团长）连接小区居民、在群内完成销售，由平台提供货源、物流配送、售后服务等能力。

这和微信生态下的S2b2C模式十分类似，甚至还能看到微商的影子，只不过社区团购不是纯线上的裂变，而是和“社区”牢牢绑定。

线上以宝妈为分销节点完成销售，线下以社区为物理节点完成交付。

而小程序自诞生以来就担负的是在微信生态下，完善线上场景、补充线下场景，现下的社交电商小程序又如此火爆，说小程序是为“社区团购”量身订制的也不为过。

其实，小程序给了入局社区团购的商家更多的是迈出步的勇气....