

现在社区团购为什么会火，我们可以从以下三点来看

产品名称	现在社区团购为什么会火，我们可以从以下三点来看
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

1) 什么是社区团购模式？

社区团购，又称社区拼团、社区新零售、社群团购，于2016年首先在湖南长沙地萌芽，初是芙蓉兴盛等企业利用供应链优势，开始向社区提供在线拼团、送货到社区自提点的探索。

与传统线下门店相比，这种社区团购模式省去了地租、人力成本；与传统电商相比，社区团购可以从原产地/工厂/大型中转仓直达社区，最后一公里由团长负责或者由消费者自提，降低了每单履约成本。

社区团购商业模式是以微信小程序为载体整合多个社区团长社群资源，形成由商家集中化管理运营的预售+团购的社区商业模式。主要销售场景是由各快递代收点、社区便利店、社区物业、业主等发起的社区群，每个群都相当于一个社区店。社区团购开创了一种全新的团购模式，充分完美结合了电子商务和团购模式的优势，受到资本市场的追捧。

天下没有新鲜事，社区团购也是商品流通的一种形态。

关于零售我们几点认识，关于零售的本质无非是在“流通”和“买卖”这两极中确定，如果把零售看成是流通，那么企业讲究的就是流水，一个核心指标就是要快周转，围绕周转做足文章；如果把零售看成是买卖，那么企业讲究的就是毛利，一个核心指标就是要高坪效，围绕坪效做文章。

殊途同归，这些指标都考虑企业的供应链管理和运营效率。

零售企业终的归属是要做好以顾客需求驱动的供应链管理。努力做到多批次、少批量、零库存。

社区团购恰恰做到了“多批次、少批量、零库存。”从这一点来看，它的生命力很强。这也解释了为什么在这么多巨头角逐的零售战场中，社区团购能够杀出一条血路来。而且处于井喷的前期，往后走，在零售这个大拼图中，社区团购所占的比重会越来越来。

另一个重要的因素，那就是社区团购走了一条融合之路。它是集天网、地网和人网于一身的。我们如果

把实体店这种形式称之为地网，那么电子商务就称之为天网，而基于人脉圈的社交电商属于人网。

三张大网各有优劣，而融合三者于一体的社区团购有顽强地组织创新力和强大的生命力。一方面，让团长落地为小区里的业主，或者直接是小区店主，可以让顾客上门提货，通过（兼职）共享的方式实现了过去需要大投入才能够完成的物理网络的铺；另一方面，通过小程序等电商平台，实现了交易的电商化；巧妙的一点就是通过选择具有一定资源的人作团长，把她的人脉资源一网收尽，这些小区团购群都是邻居街坊，通过人带人的方式，可以实现快速的裂变。

无论现在流行是新零售还是智慧零售，核心就是要快速地匹配“人、货、场”。社区团购这种业态在一定程度上提升了这个匹配的效率。企业的创新就是要进一步提高效率。很明显，它的获客成本非常低，流通成本也只是做同城配送，不做末端配售，加上零库存，高周转，所以资金、场地等等都是极简的。

2) 社区团购系统带来价值：

(1) 线上 + 线下的移动社群电商服务模式

为了解决传统企业、电商、微商转型、升级过程中，打通了产品、品牌与市场的最后一公里通路，在市场趋于饱和之下寻找到新的营销渠道，也更加强化了企业品牌传播与社群粉丝之间的联系，终呈现一种有利于企业长远发展的互惠互利、共享生态圈

(2) 社群资源整合

社区团购系统通过整合资源 集中采购、集中配送减少中间流通加价环节，消费者真正享受到实惠商家提高销量顺应消费降级趋势，提供高性价比产品，让用户体验到好货不贵

(3) 团购群分享提高复购率

熟人拼团，高复购率，刚性需求，快速扩张团长为宝妈或便利店主，面对面方式有信任感，生鲜品类占到40%以上，日常刚性需求，极高复购率。

3) 现在社区团购为什么会火，我们可以从以下三点来看：

(1) 大环境：微信的高渗透+社区场景

微信是社区团购火爆的必要条件。

借助微信这个超级流量入口让它有了庞大的用户基础，通过群、小程序等工具与小区用户建立连接、互动。相比传统电商平台的昂贵获客成本，社区团购获客成本相对低很多；微信支付在三四线城市和中老年用户间的普及也是一个重要的因素。

借助社区这个稳定的场景，切入的是小区业主这个轻社交的关系链，裂变和传播的效率大大提高。同时由于社交关系加持，成单率则会大大提高。

商家侧：降低成本，快速销货

保障新鲜：采用预售模式 + 上游直采，通过自建物流减少成本以及运输损耗。

更加实惠：集中采购 + 免除中间环节，减少开店成本，让利消费者。

现金流好，以销定采零库存：上游账期押款，下游提前预售收款，现金流好，灵活多变，方便运营。

从商家的角度来看，社区团购以小区为单位，集体发货，能够节省一定的物流成本。

小区业主集中于微信群、推广、传播的效率也大大提升，同时群内都是有一定的社交关系，在小程序或H5页面上直接下单，不用再去找人拼团，提高转化率。

另外，社区团购可以让商家根据需求去备货，实行以销定采的预售模式，而不会出现囤货过多卖不出去的情况。

用户侧：消费分级对下沉市场的影响

社区团购模式对用户来说有很大便利性：社群 + 次日达，消费者只需在社群内购买，新鲜水果次日到家。

我们去看社区团购的诞生地长沙——并非北上广深杭这样的一线城市。

大城市的居民工作压力大，时间紧张，更追求高效的购物，并愿意为便捷和高效支付更高的价格。而三四线城市的用户时间更充裕，对时间的重视并不如前者，价格敏感度更高，而接触高价值商品的渠道则有限。

拼多多，趣头条正是在这样背景下野蛮生长，社区团购也正是迎合了下沉市场这样的需求，从而受到用户的欢迎。

社区团购目前市场有哪些做得好的公司？

如今，资本也已经盯上了社区团购这块蛋糕。从2018年下半年开始，这一赛道进入了快车道，据不完全统计，从2018年8月至12月，4个月至少有15家社区团购完成获得千万到亿元级别的融资，如小区乐、你我您、食享会、十荟团、考拉精选、松鼠拼拼，兴盛优选、邻邻壹、每日一淘等，总融资金额至少达45亿元，比当初无人货架获得的28亿元还要多。

2018年8月，十荟团获得1亿元人民币的投资，资方包括真格基金、启明创投和愉悦资本。2018年9月16日，诞生在北京的社区团购电商平台美家优享宣布进军济南；2018年10月份，社区团购平台“邻邻壹”宣布完成了千万美金的A轮融资；2018年12月份，社区团购平台你我您对外宣布已完成上亿人民币A+轮融资，你我您已累计覆盖青岛、济南等二十余座城市。小区乐则获得了1.08亿美金的行业大笔融资。

进入2019年，继拼多多、京东入局社区团购之后，2019年1月13日，阿里在手机淘宝、菜鸟驿站，开辟驿站团购入口，在江苏无锡等地开启试点。2019年1月18日，苏宁宣布将以「苏宁小店」开启社区团购，以APP形式上线。

2019，社区团购依旧一往无前。1月14日，社区团购平台近邻获得近2000万人民币天使轮融资，以社区业主群为依托，在青岛济南发力。近邻获得融资的优势就在于其拥有2000个业主群资源，可以快速扩展团长、进行运营，开展团购业务。2019年5月10日腾讯战略投资部（产业共赢基金）投资社区电商平台兴盛优选，正式入局社区拼团，据悉兴盛优选4月份日订单数已达近180万，据业内人士计算，如果按照12元的客单价计算，4月GMV在5.5亿到6亿之间。

VC悉数入局，红杉资本、IDG资本、GGV纪源资本、险峰长青、愉悦资本、真格基金等。

2019年8月30日，社区团购平台“十荟团”宣布已完成和“你我您”的合并。整合过后，新十荟团的整体市场规模将达到月销售额5亿元，覆盖超过50个城市。

4) 社区团购平台运营流程

(1)、发展社区团长：

我们的系统为团长配备了专用小程序，大大提高团长管理订单与提供服务的效率，减轻了工作量；同时佣金结算更透明，小程序可随时查看佣金明细与进行提现。结合线上招聘与线下地推，为商家快速发展社区团长。

(2)、开发社区会员

我们的系统支持积分与佣金两种奖励形式，鼓励会员自发通过传播分享，以“病毒式”社交裂变营销，达成以老带新，以客推客的获客效果，成本近乎为0。

同时我们提供轻运营服务项目，为商家提供节日活动、推广促销等活动策划服务，营销效果更，效益更高。

(3)、社群运营转化

我们的小程序提供、拼团、优惠券、限时限量等促销玩法，更有人性化的小商品推荐功能，培养社群消费习惯，刺激会员消费欲望，提高转化，促成交易。