

# 社区团购模式的不断进化，在于重构平台与团长的关系

产品名称	社区团购模式的不断进化，在于重构平台与团长的关系
公司名称	微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	松山湖园区瑞和路1号2栋304室
联系电话	183****0056

## 产品详情

在互联网时代，谁拥有大量的粉丝，谁就更容易获得成功，对零售店而言，粉丝拥有无数的力量，能产生很大的影响力，苹果的经验策略很成功，在各国培养了一大批“果粉”，中国就占了很大一部分，果粉的存在，不仅仅是因为苹果产品本身代表了某种流行元素。苹果高要求的产品体验，还因为苹果产品本身代表了某种流行元素。对于零售企业而言，先阶段的发展不仅要关注“人、货、场”以及连锁复制能力，更要注重粉丝关系的经营，一切以给粉丝创造更大的价值、带来极致的购买体验为出发点和归宿。天下没有免费的午餐，要想从粉丝身上获益，就必须善于与粉丝互动沟通，粉丝是特殊的用户，他们的“关注”意味着兴趣和潜在购买行为，而他们的取消关注则意味着需求的转移，只有经营管理到位，粉丝效应才会逐渐扩大，经济效益也才能扩大。零售的本质是争夺消费者，零售企业要增大销量，必须要在开发新市场的基础上增加购买人群，扩大粉丝群，此外，零售企业还应关注粉丝的属性，每一次旧次序打破的同时都意味着新机会的爆发，社群经济模式或许就是互联网浪潮不断颠覆发展，最终重新洗牌的必然模式。“社群”是互联网技术带来的，以人为中心，是个体力量崛起之后的必然产物。圈子零售是指针对拥有某种相同或相近爱好、兴趣的人群，深挖他们的需求，在此基础上进行定位，整合各类资源进行销售。零售中的社群集合了很多有共同兴趣的粉丝，粉丝聚集之后就要把产品销售出去，获得收益。从某种意义讲，社群是最好的销售环境。在社交网络时代，新一轮“圈子经济”正在形成。只要打开社交软件朋友圈，爆炸式的信息就迎面扑来，各类代购、推荐、图片广告层出不穷，如果网上商铺让全民经商成为可能，那么虚拟社交圈就为这种“可能”提供了有效途径。社区团购模式的不断进化，在于重构平台与团长的关系，团批的核心逻辑，是服务具备一定卖货能力，而又不能独立找货的团长群体。团批是社区团购发展过程中衍生的一种新玩法，社区团购平台原先面向C端做零售业务，而团批则是面向B端（团长、社区夫妻店、社区门店）做批发业务。团批模式以团长为例，平台为团长分配团购商品，团长可自行设置销售价格。

再借助自己的IP影响力和用户资源，引导用户到社区团购小程序下单，用户下单后团长可获得佣金。团批模式下的团长佣金为：销售价 - 平台价。团批模式能让团长重新焕发生机，如果说帮社区团购收货对团长是单纯的兼职，那团批业务下的团长更多是在“做买卖”。通过稳定的（社区团购）上游供货，引导用户下单赚取商品销售差价，销售收入要比原来的纯佣金要高几倍乃至几十倍，团长能获得更多的利

润。数字化智能工具能帮助团长更好的运营团批商品，赤焰社区团购小程序系统就支持团批模式，并且操作简单、高效。团长登录系统的团长端，就可实现商品管理、自定义商品价格，修改商品价格及数量等操作。并且及时更新，团长修改后，在小程序商品首页即可看到修改价格后的上架商品。微三云专注研发APP 小程序 公众号 社区团购