

社区团购开启"预售+自提"模式，是社区零售和生鲜电商的交集

产品名称	社区团购开启"预售+自提"模式，是社区零售和生鲜电商的交集
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

社区团购是社区零售和生鲜电商的交集，是介于线上消费和线下消费之间的一种消费状态。社区团购既依托于互联网平台，又依托于线下的社区。

从消费者视角来看，社区团购的主要特点有

- 1) "预售+自提"模式
- 2) 社交关系为枢纽的"团长"模式;以及3) 聚焦家庭，SKU 较少。

社区零售，指以社区为中心的近景消费，其商品主要为具备高频刚需性质的食品和日用百货，传统模式包括社区便利店、夫妻店、水果店等。生鲜电商，指以生鲜类产品为核心的电商平台，随着模式的不断更迭，现类型主要有

O2O模式、自营前置仓模式和社区团购模式等，拉动着生鲜食品线上渗透率不断提升。

什么是社区团购

- 【社区团购本质上还是电商】

也就是说，社区团购其实可以卖各种东西，只要你能想得得到的。这个其实就是所有生鲜超市的逻辑：生鲜本身不赚钱，低毛利的生意足够高频，吸引流量带起其他品类的销售额，这同时也是拼多多的逻辑。

· 【社区团购很重区域化运营】

如果把社区团购看作是生鲜超市的逻辑来看的话，区域化运营这一点不可忽视。很少生鲜需要从北方特地运送过来南方，大多数都是附近采附近卖，需要很强的物流流转能力和当地供应商资源，所以不会出现全国性超市。强如生鲜永辉，在北方很少见，在华东地区较火的物美超市，在广东地区也很少见。就是说这门生意只要努努力，还是可以在巨头边缘分一杯羹，近几年会出现百花齐放的局面。

社区团购的“涨退”

早在去年，整个社区团购行业就频繁破产、裁员、停业、转型的情况屡见不鲜。2021年2月7日，京喜拼拼宣布暂停6省业务。2021年7月6日，同程生活宣布破产，放弃社区团购业务。2021年7月20日，食享会多位创始人退出，管网和小程序无法打开。2021年11月20日，橙心优选宣布转型批发业务。2022年3月28日，十荟团管网、小程序无法打开，曾经风光无限的“老三团”如今仅剩兴盛优选一家，而“新三团”的情况也不容乐观。

据天眼查App数据显示，2021年，社区团购的融资数为8例，而到了今年，社区团购已经失去了资本的关注，到目前为止，行业融资次数为0。而从整个社区团购行业来看，这些年总计烧掉了超过1000亿元人民币。

· 社区团购进入下半场，融合模式才具价值

社区团购在经历了野蛮生长、资本催熟之后，以极大的补贴力度成为风口上的行业，又因为涉嫌倾销，引起主管部门的注意。在2020年底时，市场监管总局联合商务部组织召开规范社区团购秩序行政指导会，依法加强社区团购价格行为和反不正当竞争监管，规范社区团购市场秩序，维护公平竞争市场环境，确保民生得到有效保障和改善。会上严肃指出当前社区团购存在的低价倾销及由此引起的挤压就业等突出问题，会议还提出了“九个不得”。

这当中不得通过低价倾销、价格串通、哄抬价格、价格欺诈等方式滥用自主定价权；不得违法达成、实施固定价格、限制商品生产或销售数量、分割市场任何形式的垄断协议；不得实施没有正当理由的掠夺性定价、拒绝交易、搭售等滥用市场支配地位行为等条款规范了整个社区团购市场。

社区团购的未来

如果说撤城，对于社区团购这部机器上的齿轮来说是戛然而止，那对于平台方而言，就是完成撤退部署后的收尾动作。

从全国范围看，平台们的撤城动作始自2021年，也就是国家市场监督管理总局2020年年底提出“九不得”新规，叫停“一毛钱卖菜”的低价引流打法之后。但后续持续撤城，公认的原因是，各家每年都是百亿投入起步，交着昂贵学费，却换不来规模盈利。

“新三团”2021年都没完成KPI。据《晚点 LatePost》报道，美团优选目标2000亿GMV，终完成1200亿；多多买菜目标1500亿，完成800亿；橙心优选目标1000亿，但业务没坚持到年底。而淘菜菜目标1200亿GMV，只完成约200亿元。

从目前全国区域的市场份额来看，多多买菜，美团优选第二。老大老二的座次，相比上一年发生对调，不过在局部区域战争依旧激烈。多多买菜的强势区域依然是下沉市场，以及云贵川地区；在华中、华南以及东北一些城市，美团优选的单量还占优势。

“未来的机会属于亏钱扛得住、吃相又不太难看的平台。”

一场长达两年之久的狂飙突进过后，如今过半平台已关停，这场大撤退还没结束，或许，更多隐藏的“后遗症”还将慢慢显现。