

社区团购为什么火爆了 社区团购的优势在哪里？

产品名称	社区团购为什么火爆了 社区团购的优势在哪里？
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	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

社区团购为什么火爆了？

1、社群团购平台有一个不错的转化率。

跟之前的共享单车不一样，哪怕到现在共享单车都没有一套成熟的赚钱方案，而社群团购模式下利润是直接产生的，有数据表示，像食享会这个社群团购平台，每日的成交额就有超两千万的人民币。

2、社群团购有一个不高的模式成本。

跟之前的许多商业模式中需要囤货不一样的是，在社群团购平台里，会通过预售以及集中采购的模式来进行相关的成本管理，因此会有一个不高的成本投入。

3、生鲜是社群团购平台的模式核心。

在社群团购模式中，由于是当天下单次日送达的方式，因此生鲜跟日消品是一个主要的销售市场，尤其是生鲜，大家对生鲜的需要，把社群团购平台的发展给带动了。

4、社群团购平台的一个独特性。

在社群团购平台中，是以真实的社区核心作为小数群体的，这也是社群团购平台的一个独特性，利用小区里的居民作为一个销售的纽带，可以把信任的问题给很好的解决，并且有一个全新的流行团购模式。

社区团购的优势在哪里？

社区团购平台对比传统零售和纯电商模式有以下的优势：

1.存在流量红利，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。

2.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。

3.运营模式轻，易于规模化复制

和重运营的开店、社区柜、店+柜模式相比，省去了开店模式的高租金/高人力成本。采取“单品+预售模式”，运作模式轻、订单操作难度相对低，能够迅速在全国落地。

4.预售模式降低了损耗

降低了过往生鲜电商模式都会遇到的损耗成本，在批量获取需求后，平台又能够在向上游采购时压低成本。

5.符合资本对于倍数增长的期望

这是社区团购平台遍地开花的一个关键原因。社区团购的未来市场规模是海量的，可以涉及到城市的每一个社区以及农村的每一个居民聚集点。粗略估算下来，假设一个小区月销售额3-5万，一个城市1000个小区，每年交易额4-6亿，全国有上百个城市可复制，市场规模约在400-600亿，可挖掘空间巨大。