

社区团购这块蛋糕诱惑力在哪里？了解了后做社区服务的都可以做。

产品名称	社区团购这块蛋糕诱惑力在哪里？了解了后做社区服务的都可以做。
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
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301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

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，通过微信群、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。

社区团购系统带来价值：

社区团购兼具线下地产型零售的低成本交付与线上搜索型电商低成本的商品展示逻辑，这种创新体现了成本低、效率高、体验较好的三维结合；基于半熟人关系的黏性连接，改观认知形成交易，体现了「关系、认知、交易」三位一体的商业范本；社区团购从信息流直接打通了「线上、社群与线下」三度空间，形成商业闭环。

（1）线上+线下的移动社群电商服务模式

为在解决传统企业、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社群资源 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 4 0 % 以上，日常刚性需求，极高复购率。

2020 年，在中国营销史上，社区团购就是一匹黑马，没有黑，只有更黑。2021 年初，当一拨人开始有意无意地唱衰社区团购时，社区团购赛道传来「尖子生」兴盛优选融资 30 亿美金的消息，这一声炮响将赛道里里外外的人震得脑瓜子嗡嗡作响。

社区团购电商，区别于传统搜索型电商的优势在哪里？

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。

成本、效率与体验这三个基本商业指标，社区团购牺牲的是体验，强化的是成本。这是瞄着十亿之巨的价格型人群来的，传统电商解决了适合一件代发商品在线化，社区团购解决了不适合一件代发商品（大、重、散、抛、笨、冷）线上交易化，交付方式为销地仓 + 落地集配。

传统电商商业模式是「产地仓 + 一件代发」进行履约，社区团购商业模式是「销地仓 + 落地集配」进行履约。由此可见，二者相同点是交易环节都在线上，靠商品详情页完成展示购买；不同点是交付环节，就是一件代发与落地集配的不同。显而易见，集中配送成本更低，反映在商品价格上，社区团购更具有成本价格优势。

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。

1.社区团购新零售的商业盈利

2，社区团购的主要功能框架

还有更多营销辅助功能可留言咨询