

2022年零售业痛点分析：社区团购这样在新零售行业上取得优势？

产品名称	2022年零售业痛点分析：社区团购这样在新零售行业上取得优势？
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002685807 13652805628

产品详情

2022年传统零售业在疫情与互联网双重打击下境地确实非常困难重重，在这样的环境下，社区团购是生鲜食品运营行业为数不多还在持续获利的商业运营模式。但虽然社区团购的市场容量巨大，现阶段社区团购平台水准却仍然良莠不齐，行业标准尚未形成，若想存活下去，平台必须要先保证商品质量和口碑，进一步提升供应链能力，因而获得空间。微三云吴金鹏就来盘点一下2022年度零售业痛点分析，以及零售业布局互联网营销的大致步骤。

2022零售业痛点分析以及布局互联网营销之步骤

一、店面租金高涨

店面租金始终占据许许多多零售业家的成本费用大头，这些年随着房地产的火热，店面租金可谓是不断攀升，目前市面上的店面租金更是达到了40%之上的成本，在某些繁荣道路租金甚至占整体成本的50%~60%，也有不少店家发觉辛辛苦苦一整年，原来是在给房东打工。

二、获客成本高

在的大数据时代，顾客购物正在逐步向信息更发达、沟通方便快捷的线上转移。线下门店依赖口口相传、位置、广告和活动营销来拓客的方式进行，实际效果算得上是微乎其微。

三、营销渠道繁琐，成本相对高

实体门店由于层层关系，中间商过多导致成本费不断提高；且还面临商铺租金、人工成本，这些成本费都必须加上商品的售价当中，导致售卖商品价格昂贵，利润低。

四、资金投入高

线下门店由于收益产出较慢和缺乏融资渠道，商铺租金、员工成本、商品进货等都需要大量资金投入。

五、仓储压力大

对于水果生鲜零售业来说至关重要的问题就是仓储压力大，库存商品太少并不能满足市场的需求，而库存商品过多，货品积压容易引起耗损过大，增加成本费。

找到零售业痛点分析以后，接下来线下很多商家应该如何实现互联网营销布局呢？我们也许能通过社区团购来实现。利用“拼团+预售”模式，链接产地和团员，将配货点设置在小区内，尽可能靠近团员，在缩短产地及团员间的距离的前提下，还减轻了仓储压力。接下来带大家了解一下取得成功开展社区团购的三步骤，门槛设置的都不高，基本上都是跟大家生活密切相关东西，有利于大家开拓市场。

什么是社区团购

社区团购O2O新零售是基于线下小区/写字楼，通过微信群与社区居民进行互动，开团销售，把相同小区人群的日常所需商品交由平台+商家+团长+平台配送员集中管理运营一种新型社区消费模式。

社区居民可以通过平台团购商城下单，平台整合社区订单，以社区店(团长家/自提点)为单位进行平台配送，配送完成后，社区居民即可主动上门(

团长家/自提点)自提

创业新热点 社区团购

食享会、十荟团、你我您、邻邻壹、兴盛优选、呆萝卜、小区乐等社区团购企业，在短期内崛起，并获得千万至亿级融资。据不完全统计，截至目前，社区团购领域获得融资的企业已达27家，总融资额近30亿元。电商巨头也纷纷加入这一赛道，苏宁上线社区拼团服务，并在全国招募10万个团长；京东铺设了“友家铺子”；IDG等投资了“松鼠拼拼”拼多多则投资了“虫妈邻里团”……社区团购成为新零售的下一个风口。

社区团购优势

社区团购新零售-流程详解

社区团购新零售-订单流程

社区团购新零售-平台盈利方式

社区团购新零售-团长盈利方式

解决方案：

社区营销，引爆活动

1.进入商城，智能推荐客户选择附近的团长，距离展示一目了然，操作非常简便。

2.丰富的营销活动，天天都有新玩法，增加会员黏度，客户源源不断：

商品，限时抢购，购

团长运营，轻松搞定

1.会员下单，团长收益立即可见，系统结算，自由提现，明细随时可查看。

2.订单到货自动通知，一键取货，快捷操作。

3.多种奖励模式，管理方便，深度绑定，互利双赢。

订单管理，一键收货取货

活动订单明细、详情，一键查看，深度了解社区居民需求，营销。

用户取货，支持取货码取货，团长一键取货，快捷操作。

佣金收益，随时掌握

1.随时掌握经营情况，销售数据，预估佣金，数据全面，运营利器。

2.自动佣金结算机制，团长无需复杂操作。

微三云吴金鹏