

现在做一款水果社区团购小程序可行吗？

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 现在做一款水果社区团购小程序可行吗？ |
| 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 | 东莞市 |
| 联系电话 | 18665158422 18665158422 |

产品详情

zui近有人咨询到想做一款水果社区团购小程序，问我是否可行，我从小程序搭建、获客成本、运营成本、资金体量、行业现状几个方面讲了之后，zui终对方觉得这确实没有再做的意义。我们来具体看一下。

1、目前现状

现在能活下来的生鲜社区团购大家还知道几家？我常见的就美团优选、多多买菜、淘宝买菜，其他的身影就很难再见了，常用的就是生鲜配送平台，朴朴超市、每日优鲜等，而且这两个平台都是重点运营局部区域如广州的天河区、越秀区、荔湾区等经济活跃中心，对于番禺区和黄埔区，据我个人了解是没有生鲜配送服务的，这样的现状你觉得新开发一款社区团购平台是否能超越他们，脱颖而出。

2、烧钱速度

一开始社区团购出现，都是资本不断烧钱，比如我们知道的橙心优选、小象生鲜、呆萝卜等众多团购平台，都是凭不断烧钱来获取用户占领市场。资金不够雄厚的已经先行离场，而zui终停留下来的，美团优选2021年第二季度亏损达到172.8亿元，同期，多多买菜自营收入降至30亿元左右，直接致使营收不及预期。另据招商证券研报指出，社区团购行业差不多已经“烧掉”近500亿元的资金体量，预计还将持续大幅亏损。这样的烧钱速度和亏损幅度，你是否能接受。

3、行业特点

我们知道生鲜行业本来就很难赚钱，同时也是一条重资产和供应链的赛道，需求量虽大但产品损耗率高

，再加上平台混战中采用的低价策略，导致“卖菜”这件事更加利润微薄，各家很难维持盈亏平衡。

如果要做该做什么类目

同样是作为民生生活的一部分，快消品与餐饮以及日用化妆品行业还是具有参与的机会，因为这种类目损耗率低，同时这类产品消耗快，需求大，设计好运营方式和整合好供应链，变现难度远小于生鲜团购类目。
