

从上面的介绍中可以看到商家需要将各项资源整合至小程序商城系统，实现用户登录、选购、下单支付、平台派送、团长通知取货、用户自提等多个环节，售后服务需要特别注意。

二、校园社区团购经营优势

客户人群。

大学生人群相对于小区住户而言，年纪更集中，线上工具的实际操作接受程度更快，并且学生中间信息内容的传播速度更快。

线上线下交流沟通的方式渠道也会更多，平台就可以好好利用各种方式实现校园团购的快速推广，这也会一巨大优势。

降低成本高收益

校园团购和社区团购一样，门槛低、推广费低，小程序商城系统的构建花费不高，要是店家有基础的资源并得到各院校的允许，就能很快速完成业务的推进。

而且大学生的消费水平和能力与社区居民比较还是比较强的，因此可以靠量实现高收益。

健全的管理体系。

社区团购模式早已被应用得酣畅淋漓了，校园团购商家也能够以此为模版开拓市场。

相对于以前社区团购刚刚起步而言，早已有一个比较显著的目标和健全的经营管理体系，打开业务也会更快速。