

# 快递网点社区团购的运营模式

产品名称	快递网点社区团购的运营模式
公司名称	东莞市鸿云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

## 产品详情

### | 前言 |

随着国内消费经济的发展不断变化，消费升级为各类创业者打开市场提供了更多机会。快递网点社区团购模式也成为继社交电商、社区新零售风口后又一让人发掘到商机价值的新型社区电商零售创业项目，兴盛优选、美家买菜、食享会、十荟团、同程生活、考拉精选等社区拼团企业纷纷做到了月销售额破亿、破10亿的成绩。

那么快递网点社区团购怎么运营才能做得更好呢？快递网点社区团购想要做好做大，选品、定价、渠道、营销、团长、服务等几个方面是重点，下面一起来看看快递网点社区团购运营的相关内容吧。

### | 一、什么是社区团购的运营模式 |

1、社交流量社区化。快递网点社区团购是致力于社区开展的商业模式，整合社区的区域流量，是更加具备环境属性、本地流量的模式。这种商业模式不但获客口径成本低，而且采用熟人圈众筹式的营销，置换率以及留存率更高。2、平台实体一体化。新社区电商模式的竞争本质上是谁能获取、接触更多的社区流量，更好、更高效的提供消费产品及供应链服务，只有这样才能获得更多的用户群体。快递网点社区团购的平台+实体模式将强化用户体验、提供高质量的消费产品，同时基于熟人与关系圈之间的模式，提供更加优化的供应链服务。3、颗粒度。传统的社区电商是以界面展示、商品陈列的方式面向网购用户，快递网点社区团购改变这种方式，通过快递员推荐、分享，可以对于消费商品进行优化的体验和服务，引导网购用户购买。

### | 二、快递网点社区团购运营方案 |

1、消费定位：构成、定价、口径 构成 快递网点社区团购必须要了解小区居民的消费需求与层次，因为它是主攻社区市场的模式。但不同地区的人在消费品类的偏好与消费水平上有很大的差异。但是快递网点社区团购的主战场仍是在生鲜和日用品上。 议价 议价往往能定位到用户群体和平台，也是决定了模式是否能够盈利的决定性因素。通俗地讲就是说产品卖的便宜那么客单量一定会变多，但是利润可能会非常的微薄。但是议价高又不能体现出产品的优势。我们可以采取两者搭配的方式，议价低的商品可以打造成爆款来达到引流的作用，议价高的商品可以用来盈利。但是实际情况需要根据单量和

利润进行实时的调整与变化。 口径 生鲜产品要从购买的场景和仓储角度来看，配送的时效性也是重中之重的一个环节，这就需要对供应链提出要求：\*是尽可能地缩短环节来控制进货的成本，第二是靠近社区，减少配送的时间与成本。

2、推广：分析、营销、裂变 分析 营销推广效果的好与差离不开详细而完备的前期准备，那么我们快递网点社区团购推广前需要做些什么准备呢？\*\*是了解目标人群的消费行为和需求，第二是需要评估平台的承受能力来预防平台难以承接推广效果从来导致资金的浪费。

营销 具体到营销形式依然要根据目标人群来制定：三四线下沉市场地推效果更好，一二线城市则更适合线上推广。线下地推（试吃、传单、发手提袋）有助于打消用户顾虑，效果更为明显；线上广告（本地媒体）传播范围更广，也能更好的传递团购理念。但无论线上线下，活动营销（如0元购、新人优惠）总不会错，\*终的效果一般取决于让利的程度。

裂变 规模性是快递网点社区团购赖以盈利的基础，而从扩张的角度看，裂变是效率\*高的选项。其中团长裂变带来的收益更为明显，一个优秀的团长不仅能带来可观的新增用户，也是拼团业绩的担当。无论是用户还是团长，成功的裂变总是由利益驱动的（推荐团长得奖金、邀请新用户得券等）。在利益之外，形式也至关重要，诸如拼团、砍价、分享得券都是自带裂变属性的营销活动，借助社群传播往往能快速收割新用户。

3、运营：留存、团长、服务 留存 尽管社区获客成本不高，但由于单价普遍较低，需要较高的复购率才能实现盈利，用户留存的重要性不言而喻，提升留存率\*通行的方式是培养用户消费习惯，例如签到得积分，整点秒杀等。但并不是所有用户都值得留存，这就需要对用户价值进行评估，针对优质用户调整选品、定价和服务，而针对仅参与低价活动的低质用户则没有必要做留存努力，甚至可通过筛选机制加以过滤。

团长 事实上，快递网点社区团购8成左右的单量都是由头部团长贡献的，并且团长作为快递网点社区团购解决线下租金和获客成本的关键，一旦面临竞争对手挖角，很容易携用户易帜，给平台造成巨大损失。不同于用户留存，针对团长则可以采取“胡萝卜加大棒”的策略，即帮助团长提升卖货水平，同时奖励业绩提升，而针对消极怠工和“叛逃”的则要设置处罚成本，减少损失。

服务 在社区场景中，基于熟人人脉，任何一点瑕疵都会快速传播，进而伤害到团购品牌，这就要求做好从售前、配送、到售后的每一个服务环节，以此在社区中站稳脚跟。同时，快递网点社区团购作为一个低准入门槛的行业，如果不能确立自身优势，很容易在同质竞争中处于不利地位，而在其他因素分不出胜负的时候，好的、有温度的服务往往能抓住用户的心。