

疫情之后，社区团购能否继续成长，它的未来将走向何处？

产品名称	疫情之后，社区团购能否继续成长，它的未来将走向何处？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

随着疫情逐渐缓和，正常的生活模式回归，我们不禁要问，疫情期间社区团购爆火的原因是什么？疫情之后，社区团购能否继续成长？它的未来将走向何处？

疫情期间，社区团购引发流量热潮

在疫情的几个月里，社区团购成为人们获取基本物资的主要渠道。一份调查报告显示，在所有调研人群中，居民通过团购获得生活物资的比例达到47%。

从3月底开始，各类团购APP的下载量普遍上升，叮咚买菜下载量更是一飞冲天，四月份后下载量逐渐降低，趋于稳定。

疫情期间，社区团购主要聚集在生活刚需品，除了满足日常的消费之外，各种“非必要”商品也纷纷推出团购服务以满足多元化的品质需求。

调查结果发现，零食饮料成为抢手货，在一众团购产品中脱颖而出，热度仅次于蔬菜、水果。

疫情期间社区团购爆火背后的“玄机”

简而言之，社区团购是一种基于真实社区的零售模式。

商家在购物平台上推出自己的商品，由团长将商品介绍推广给居民。居民通过加入团长组织的线上社群，参与特定商品的拼团或者直接在平台上下单。

团长汇总订单，平台负责采购商品，再由团长完成送货上门服务或者提醒居民到指定地点自提商品。团长即为供应商与消费者之间的桥梁。

摸石过河，疫情之后社区团购走向何处

国内社区团购的发展可以追溯到2011年，那年我国上线了第一家团购网站。2016年，社区团购平台正式出现，并在之后的几年内小有发展。

2021年社区团购整体的行业图景并不乐观。由于部分企业通过大量开展价格补贴吸引消费者，对市场秩序造成不良影响，相关部门加强对社区团购的监管。

2022年的疫情再次掀起了社区团购的热潮。社区团购暂时一甩之前的颓势，焕发出新的生机。

对消费者来说，产品质量问题是最大的困扰，食品安全问题难以溯源。此外，质量不稳定也让消费者头疼。

凑单也是影响团购的主要因素，团长不是看居民想团什么就团什么，必须将居民的整体需求与商品信息进行匹配。但一个小区的需求很难统一，团长经常遇到凑不齐订单的情况而放弃开团的情况。

业内人士认为，长期来看社区团购市场空间依然广阔，但社区团购渗透率提升难度超过行业预期，社区团购需要依靠长期的精细化运营逐步实现市场规模的扩张。

社区团购的未来仍充满未知。如今，全国疫情处于散发状态，社区团购仍有发展空间。

社区团购小程序 线上线下全面融合 给生意带来更多增长 打造属于自身的独立小程序拥有更高的自主性，特别是基于得店小程序的创新产品力，从设计上彰显品牌理念，到功能上进行扩展拓宽营销方式，都完全自我掌控。

更重要的是，相比于平台上各种复杂的机制，品牌能在自家商城里能自主制定玩法，如会员体制、优惠活动、产品折扣等等可依据用户特点提供更到位的服务。

系统提供多种营销与社交玩法、千万级架构的大数据功能，为平台带来质与量的双重提升。版本多样、功能强大，平均每月两次更新迭代，是目前市面最主流，性价比最高的社区团购系统。助企业玩转社区团购，抢占2022社区新零售与私域流量发展红利。

社区团购大战告一段落，但“社区团购”并没有完全消逝，而是成为了各大平台对于挖掘下沉市场流量的手段，来进一步提升用户粘性，实现供应链和业务协同乃至电商生态的整体完善。

“预售+自提”模式的社区团购业务变化不大，但拥有“运力+供应链”的生鲜电商却积极扩张，也开拓了相关社区团购业务。

社区团购通常是当天下单，次日送达，只需要提前一天下单好自己需要的商品，第二天就能去自提点取货，与去市场相比，大大节省了时间。