

社区团购会火爆的必要条件，有三点

产品名称	社区团购会火爆的必要条件，有三点
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

社区团购在疫情之下，又火了一把，它的行情起起落落，最初社区团购怎么火起来的，不知道还有人知道吗?社区团购为什么会火?社区团购系统带来了什么价值?

社区团购为什么会火？

一、大环境：微信的高渗透+社区场景

微信是社区团购火爆的必要条件。

借助微信这个超级流量入口让它有了庞大的用户基础，通过微信群、小程序等工具与小区用户建立连接、互动。相比传统电商平台的昂贵获客成本，社区团购获客成本相对低很多;微信支付在三四线城市和中老年用户间的普及也是一个重要的因素。

借助社区这个稳定的场景，切入的是小区业主这个轻社交的关系链，裂变与传播的效率很大程度提高。同时由于社交关系加持，成单率则会很大程度提高。

二、商家侧：降低成本，快速销货

- 1、保障新鲜：采用预售模式+上游直采，通过自建物流减少成本以及运输损耗。
- 2、更加实惠：集中采购+免除中间环节，减少开店成本，让利消费者。
- 3、现金流好，以销定采零库存：上游账期押款，下游提前预售收款，现金流好，灵活多变，方便运营。

从商家的角度来看，社区团购以小区为单位，集体发货，可以节省一定的物流成本。

小区业主集中于微信群、推广、传播的效率也很大程度提升，同时群内都是有一定的社交关系，在小程序或H5页面上直接下单，不用再去找人拼团，提高转化率。

另外，社区团购能够让商家根据需求去备货，实行以销定采的预售模式，而不会出现囤货过多卖不出去的情况。

三、用户侧：消费分级对下沉市场的影响

社区团购模式对用户而言有很大便利性：社群+次日达，消费者只需在社群内购买，新鲜水果次日到家。

大城市的居民工作压力大，时间紧张，更追求高效的购物，并愿意为便捷和高效支付更高的价格。而三四线城市用户时间更充裕，对时间的重视并不如前者，价格敏感度更高，而接触高价值商品的渠道则有限。

社区团购正是迎合了下沉市场这样的需求，从而受到用户的欢迎。

社区团购系统带来了什么价值？

1、线上+线下的移动社群电商服务模式

为在解决传统企业、电商、微商转型、升级过程中，打通了产品、品牌与市场的最后一公里通路，在市场趋于饱和之下寻找到新的营销渠道，也更加强化了企业品牌传播与社群粉丝之间的联系，最终呈现一种有助于企业长远发展的互惠互利、共享生态圈

2、社群资源整合

社区团购系统通过整合社群资源集中采购、集中配送减少中间流通加价环节，消费者真正享受到实惠商家提高销量顺应消费降级趋势，提供高性价比产品，让用户体验到好货不贵

3、团购群分享提高复购率

熟人拼团，高复购率，刚性需求，快速扩张团长为宝妈或便利店主，面对面方式有信任感，生鲜品类占到40%以上，日常刚性需求，极高复购率。