

解析社区团购补贴与生存的真正逻辑

产品名称	解析社区团购补贴与生存的真正逻辑
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

社区团购在这个大环境下，经历了很多，发生了很多变化。那么社区团购补贴与生存的真正逻辑是什么?社区团购团长的新进化是怎样的?

社区团购补贴与生存的真正逻辑是什么？

在花样繁多的补贴之下，流量汇入线下零售门店，线下成为社区团购的第二战场。而补贴只是互联网历代风口的老旧套路，社区团购真正的立身之本，在于平台对线下零售体系的改造。

目前的线下零售，在和社区团购平台结合后，已展示出不同以往的特点：

此前，社区零售店进货依赖的是当地供应商，商品种类也有所局限。社区团购平台将成熟的供应链体系引入，扩充了传统零售渠道的进货品类。

比如美团优选，第一季度，其青海区域接到几千个火龙果订单。在美

团优选进入前，当地很多老人只能在电视里看这种热带水果。不止青海，往三四线城市走一走，区域商品种类差异现象极为普遍，社区团购将和一线城市差不多的生鲜水果和百货带到下沉市场的乡、镇、村。

消费者对商品的需求，是社区团购立身的根基。

另一方面，对传统线下商店来说，社区团购带来了更多客源。此前的社区小店，大部分面对的都是中老年人。社区团购的线上化操作，被习惯网购的年轻人所青睐。尤其是在二三线城市的中青年，社区小店提货比去市场、超市更为方便。

线上的社区团购与线下的社区零售结合，打开了新型零售的想象空间：

“预售+自提”的模式，彻底砍掉了传统零售流通中成本最高的“最后一公里”；遍布社区、村庄的团长，进一步拓宽了履约范围，形成“低频率、规律性、高密度”的新场景；提前一天的预售模式，也降低了库存成本及风险。

相较传统零售模式，这些都是能够挤压出效率与利润的进化空间，也是激活线下零售的更优策略。

社区团购团长的新进化是怎样的？

社区团购和线下零售店并非对立关系，前者的发展，更像是对后者的传承与发展。

线下零售业存在“渠道过长”和“损耗较高”的问题，而社区团购平台依托成熟的大数据，能够促进线下零售业的发展。

这正是社区团购模式所解决的问题。

社区团购依赖的团长，本身就属于线下零售的一环，平台通过更高效的供应链体系，缩减流通链路，商品不再经过层层分销才到零售店，而是从平台物流体系直接送到销售终端团长处。从始至终，终端并未改变，只是提升了流通效率。

现实中，绝大部分的团长本身就经营着杂货铺或小卖部，当线下站点和线上流量均稳定时，社区团购的主营业务将会扩展到综合商品，日用百货、服装、3C等，都将成为社区小店的补充，为其吸引更多客流。

除下游零售场景，社区团购对上游供应链同样会产生反推力。基于下游销售数据，平台能够实时监控农产品和更多商品的流通效果，以销定产。

与社区团购结合后的线下零售店，已经成为一种正在进化的全新物种。