

o2o电商的发展——社区团购兴盛优选真的出局了吗？

产品名称	o2o电商的发展——社区团购兴盛优选真的出局了吗？
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

2013年，为了应对电商对传统线下超市的冲击，加盟连锁便利店芙蓉兴盛的创始人岳立华，决定“二次创业”，孵化兴盛优选尝试线上业务。作为“湖南之王”的兴盛优选似乎还没崛起就跌落谷底了。

由于芙蓉兴盛的线下门店配合度低，在一系列电商尝试失败后，岳立华嗅到了社区团购的商机，并在2017年毅然决然加入了社区团购“大混战”，当时，仅湖南省内就有上千家社区团购平台。对于芙蓉兴盛来说，社区团购的“平台预售+次日自提”的业务模式，能够赋能其广大线下门店在不投入、不囤货、不押款的基础上，做到店增量生意。目前，该品类在兴盛优选所有SKU中占比50%左右。

2017年，当各家还在用EXCEL表格及微信群记录订单时，兴盛优选就面向上游供应商上线了“阿必达”订货平台，并以此为基础在湖南建立起“共享仓-中心仓-首页仓-网格仓-自提点”的“5级仓配体系”。兴盛优选的快速发展也离不开资本的助推。迄今为止，兴盛优选已融资9轮，公开披露融资金额超过50亿美元，投资方包括“风投女王”徐新的今日资本，以及红杉资本、腾讯、京东、淡马锡等。

在兴盛优选即将成为社区团购的巨头时，很快就被“抄作业”了，并以更强的流量优势和资本实力，席卷全国，其中一个巨头美团就比兴盛优选更加广为人知。

那么为什么美团就能迅速超过兴盛优选呢？对于拼、美、淘等巨头而言，社区团购是生态之争，而非一

城一池，也是不能输的战争。持续3年的疫情已经过去，2023年我们应该如何打响这场生态之战？

社区电商崛起的原因：

- 1、用户习惯逐渐养成
- 2、支付方式多样化，方便快
- 3、技术升级，安全体验提升
- 4、充分利用社会闲散运力
- 5、小时级配送满足即时需求
- 6、智能调度、高效派单

平台的商业模式是基于线上与线下的结合，其重要功能在于连接商户用户两方，能否有效地兼顾用户与商户的需求，助力双方实现增值，是本地生活O2O平台能否发展壮大的关键。

商家需求：

品牌需求：用户如何知道我？

- 1.线上店铺建设，拓展服务边界

2.活动策划运营，提高商家曝光度和知名度。

获客需求：如何让更多用户消费？

1.线上流量入口，丰富内容引流；

2.大数据分析精准获客，降低获客成本。

效率需求：如何降低成本，提高收益？

1.在线预订排队支付，降低商家人工成本；

2.大数据支撑商业决策，提升商家运营效率。

用户需求

信息需求：线上平台实时展现商户信息，拉近用户和商户距离。

服务需求：预约、排队、支付以及上门，多类服务满足用户多场景需求。

价格需求：各类促销活动及优惠信息，为用户决策提供参考。

品质需求：在线评价分享，反馈意见方便其他用户了解产品及服务的质量。

以上需求满足了，就能成为o2o社区团购电商的佼佼者。总结来说美团就是从用户需求入手，更加细致地为用户服务，所以才有了显著的成绩。