

怎么运营好团购社群，模式玩法介绍？模式+系统源码开发 阿成解析

产品名称	怎么运营好团购社群，模式玩法介绍？模式+系统源码开发 阿成解析
公司名称	创智慧科技
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道中路439号1101、1128、1129、1130房157号（仅限办公）（注册地址）
联系电话	18998332368

产品详情

如何运营好团购社群，模式玩法介绍？

导读：一个平台想要做强、做大，就一定是需要保障在平台方、代理商和顾客三方利益的前提下，缺一不可。面对通货价格战，如果没有足够的销量，平台和代理的利益一定会受损。但若是降价引流去增加销量，平台和代理商之间就必须牺牲一方的利益，所以这是一个死局。良久可以在接来越来越激烈的价格战中全身而退，隔岸观火，甚至是越做越好，是因为我们从三年前就开始未雨绸缪，打造无法被轻易复制、也无法被轻易超越的自家定制产品。这也是我们可以保护三方利益，从而实现长久发展的前提和基础。下面小编介绍一下关于模式，想源码部署软件的可以联系小编，加微信赠送详细解决方案。

能赚多少钱

挣钱吗，今天给大家讲讲是怎么赚钱的，先讲讲我们的团队收入，一方面，我们应该运营好我团购社群，另一方面，我们应该招聘代理。一个全球供应链平台，在销售端，依靠打造私域**，以团购的形式，将物美价廉的产品给到消费者。采用的是F2C+社群团购模式:拥有大量的合作经销商，而每个合作的经销商背后都建有百人成团的微信群，里面沉淀了庞大的消费客户群体，因此拥有一条庞大的消费管道，可以直接对接产品源头。质量好不好，，长期以来，团购一直是一个充满感激、温暖和感动平台。它始终坚持与消费者互动，倾听消费者的需求，真诚地为代理商和客户着想，把每个人的体验反馈和建议铭记在心。在分销层面，申报直接代理可以获得1-5元的奖励，但下一代代理不能。据资料显示，前身是爱购团购，成立于2018年5月，由2位创始人，共同建立。

例如，如果你开发两个代理，代理a销售10支口红，代理B销售5支口红，你可以得到10+5=15元的折扣。他们还招募了代理商C和D，而由C和D销售的产品，你将没有返利。(这个折扣被a和b拿走)你从你的直接代理人那里得到的每一笔订单只能得到1元的折扣。

不要低估1元的折扣。下面有10个代理，每个代理将发出5个订单，即50个订单。每50份订单一元，

你可以躺下来赚50元。有些朋友一开始不喜欢这50元，但我相信我以后再谈的时候你会喜欢的。

一些朋友说，我有一个1元的收入，为代理人我招募，但我的下一代，我没有任何回扣。我为什么要培养他?这就把我们带到了收入的第三部分：小额批发收入

采用的是F2C+社群团购模式;

拥有大量的合作经销商，而每个合作的经销商背后都建有百人成团的微信群，里面沉淀了庞大的消费客户群体，因此拥有一条庞大的消费管道，可以直接对接产品源头。

因为量大所以价优、薄利多销的营销方式，让便宜没有好货这个概念在逐渐被改变。

而消费链里面的红利也不再全然被品牌方所垄断，因为消费者可以通过分享的方式参与商品流通过程当中的利润分配。

为什么能提供价格便宜、质量又好的产品?

采用的是F2C+社群团购模式

一、爆品策略;选的都是爆品;薄利多销

良久有自己专/业的市场团队去做市场调查，收集分析数据，用客观大数据来决定我们的选品;能够卖得出量的产品，不论是定位或是定价都一定是接地气的，能够走进千家万户的;高端的奔驰每年销量是绝/对不可能超过低端的卷纸，这个就是接地气的魅力。

二、F2C的集中采购模式

【工厂直接到消费者手中】源头拿货确保低价

现在国内是产能过剩的时代;很多工厂需要非常通畅的销货渠道;只要你拥有庞大的销售订单，很多的很大的品牌都在跟我们做深度合作。

良久平台除了国内工厂以外，我们还有很多就是全球采购的部分，你比如说韩国日本的护肤品，保健品，泰国的乳胶制品和药品类啊，膏药类，然后呢，美国德国的一些保健品等等;

包括意大利的，我们一直在卖的很火爆的那个鸡头去污剂系列，那它也是300多年的企业啊，整个在欧洲53%的家庭都在用这个大公鸡这个品牌的清洁用品。

【超市专柜价：奥德乐鸡头去污55一瓶;59.9元3瓶】

良久平台直接对接工厂，确保拿到zui低价。

三、社群团购模式;量大价优

良久平台采用的是社群团购的方式，它使得制造商越过了原本的渠道，包括它的中间商、品牌商直接有了一种新的方式，通过社群营销的方式，可以很低成本的就可以触达到消费者的手中。

因此它极大地缩减了中间的流通成本，使得相同质量的产品流通成本降低之后，以完全低于原本渠

道的价格到达消费者的手中。

四、自营仓储，依靠超大规模集中采购囤货;拥有强大的议价权

对爆款商品，仓库内一次性都是上万件采购进货;比单个消费者买货，拥有绝对的价格优势。

自营仓储的好处是：

1、倒逼平台**选品能力。货是先买回来，再卖出去的，如果货物性价比不高，市场无法消化，那亏的就是平台。

2、产品质量有保障。产品回来，先完成质检再入仓库，确保货品质量。当然，不排除人工质检导致的一定概率的瑕疵，但是这个概率较低。

3、发货速度有保障。货全部在仓库，关团即发货，除非某个产品卖出的量大于供应的量，而这一点，通过数据分析，已经把这个概率降低到1%以下。

此外，有人带领培训，大家一起成长，平台、领导和客户之间会有更多的温度和粘性。

但在此之前，我有一个明确的预感，里的胶原蛋白弹性蛋白抗糖饮料将是一个超级受欢迎的产品，我们的团队，这将大大增加店主的收入。

我的直觉很清楚。当我完成分享时，苹果的母亲打电话给我，兴奋地告诉我，4000多个订单已经售罄，我还没有反应出这些数据意味着什么。

她说她会给我一个头衔。很长一段时间，李说我真的很擅长带货。她让我在上完中学批发后参加一门关于如何携带产品的课程。

结果，我们一挂断电话，5700份订单就被清空了。好消息传来了。我甚至没有任何情绪波动，甚至很平静。也许我以前就想过胶原蛋白会卖完?

那么至于大家zui关心的问题，是正规平台吗?会不会构成传销骗局?

首先，让我们先了解一下什么是传销。正规分销不会牟取非法利益，正规分销有自己的产品。

比如产品价格100元，成本60元，商家拿出20%。20元作为佣金，10元作为买方佣金，7元作为卖方上级佣金，3元作为卖方上级佣金。

A的下级是B，B的下级是C，C的下级是D，E如果你从D那里买了这个产品，E收获后，D可收取10元佣金C可收取7元佣金，B可收取3元佣金，A无佣金收入，这是正式的三级分销，产品是核心。

传销没有产品，只是画一个大蛋糕，以销售理念为借口，纯粹发展头部，谋取非法利益，这是非法传销。

事实上，传统的渠道分销也是这种模式。如果厂家发展省代，省代发展市代，时代发展县代，县代发展经销商，如果纯粹是“是否发展下级，根据下级销售业绩计算并支付上级报酬”这句话定义了传销，那么传统的销售模式也不是传销。

国内三级以上是违法的，是指同一商品价格，返利三级。长期等级(同级)，只有一层劳动推广。

网上有很多谣言，我们判断一件事，要根据实际情况来判断，而不是所谓的谣言。

有一种死亡，叫作搜索死亡。许多人因为搜索而失去了机会。当有人告诉你一件新事物时，大多数人可能首先想到搜索，今天搜索本身被网络信息部调查，你觉得怎么样?事实上，搜索只是信息的搜索显示，事物的真实性仍然需要有自己的判断能力!

如果只要搜索搜索就能有正确的答案和结果，那么基本上就不需要人类的存在。命运掌握在自己手中，不要掌握在别人的嘴里。

任何大公司都会有负面信息。

结语：本公司主营：APP、小程序、微商城定制，社交电商系统，社区团购系统，挂售卖货系统，直播短视频电商系统，区/块/链应用系统，广告电商系统，全民拼购系统，预售拼购系统，秒杀拼购系统，内容付费系统，分销商城系统，跨境电商系统，智慧新零售系统，红/包拼团拓客营销系统，拼团抽奖系统，三三滑落公排分红系统、超级多平台会员聚合广告变现APP

zui后，对模式感兴趣，想源码定制开发软件的来联系小编，欢迎来电咨询，专/业协助企业zui低成本搭建电商平台运营系统、App、小程序、公众号商城，设计闭环商业模式！