

社群团购平台的兴起：打破传统购物模式，开启互助消费新时代？ 技术服务+软件开发服务+电商模式设计，微三云平台

产品名称	社群团购平台的兴起：打破传统购物模式，开启互助消费新时代？技术服务+软件开发服务+电商模式设计，微三云平台
公司名称	深圳市微三云信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

社群团购平台的兴起：打破传统购物模式，开启互助消费新时代？技术服务+软件开发服务+电商模式设计，微三云平台

导读：附：用微三云超级APP打造超级入口 微三云资源总监麦超通过发问：大家做移动互联网项目为了什么？一层层剥开微三云构建移动互联网平台运营的顶层系统的深层原因，过去通过第三方应用构建的平台，运营得当则是一荣俱荣，运营失利，则是一损俱损。微三云通过8年的总结，综合了4000个客户分析，认为“资源二次利用、更多场景需求、平台抗风险能力、持续变现能力、平台自身权限”是一个优质平台所必备的条件。肖总向大家一一讲解了“移动互联网平台运营的顶层系统”每个版块所具备的商业价值。超级云APP的“自媒体、IM、支付……”部分功能，将大家带入场景，其中在说道可以更换皮肤、设置语言、IM群聊人群人数是2000起的时候，赢得大家一致的好感，在社交电商时代，这无疑是给大家准备的一个大彩蛋。

玩转社群团购+社区团购系统源码搭建+微三云科技赋能

社群团购是利用社交关系进行组群售卖货品，简单来说就是利用社群进行卖货，新零售时代营销方式将演变成线下、线上、社群“三网合一”的新模式。

一、社群团购有哪些优势：

1、物美价廉，消费者更能介绍 社群团购要想吸引到消费者必须把控好产品质量，同时性价比不错。社群团购都是直接从商家到消费者，省去中间环节，如高昂的租金。因此提供物美价廉的产品，从而保证社群团购的持续发展。

2、商品展示清晰，更具吸引力 社群团购的商家通过视频、图片让消费者清楚直观的了解商品的详情，商品的规格，产品的产地、特性、功效等，可以充分向消费者传达商品的信息，展示商品的优点，从而让消费者更能了解产品而进行购买。

3、客户粘性高 传统的门店、电商平台会存在物流太慢、退货麻烦、产品不符等问题，影响消费体验，导致批量的用户流失，但是社群团购不同，团长可以通过在线群聊或者是当面交流等方式，近距离的接触消费者，充分的了解客户的想法和需求，给消费者带来更好的消费体验，长期以往就建立了良好的情感，增强了客户粘性。

4、库存压力小

社群团购只需要在线上展示商品，消费者直接购买，商家直接发货，存货的问题得到很好的解决。

5、可持续发展 社群团购是团长通过群交流进行销售产品，买家觉得体验好，还可以拉人进群或者分享或者二次消费。社群团购系统哪/家好

二、如何选择社群团购系统平台

社群通过系统开/发商对社群团购行业的了解程度 一个对社群团购行业都不了解的开/发商对系统开/发的功能是有限的，专/业的社群团购系统公司必须得懂行，才清楚拼团方需要什么，才能开/发出一款贴合团购场景的系统。不会研究市场的公司，不是一家好的社群团购系统公司。微三云精/准落地的营销活动，助力品牌方构建社群联盟。360度横扫国内顶/尖社群团购会议，与中国10大新零售服务商都达成战略合作。

2、需具备技术/过硬的开/发团队 专/业的开/发技术团队非常重要，个人工作室或是小团队开/发的系统，稳定性得不到很好的解决。如服务器方面，空间小的遇到拼团流量并发情况就崩溃，项目得不到保障。微三云由多位IT行业与直销、微商行业的资/深人士联合创办，技术骨干来自中兴、华为、腾讯等，具有研发、产品、运营、营销、客服等完整的人才体系，在社交零售领域有强大的技术和研发优势。

3、有没专/业的服务团队 专/业的社群团购系统开/发团队，是陪着你项目一起成长的服务团队。微三云社群团购系统拥有专/业的系统顾问团，贴心管家式服务。

在线培训：全方位讲解系统，让品牌方/拼团方迅速搭建运营社群团购平台更新迭代：
根据市场客户创新需求，每月更新系统，迭代开/发服务系统运维：

专/业技术支持，提供Bug及时修复，确保系统稳定售后服务：专/业售后客服与技术人员，
实时在线答疑解惑

4、系统是否带有供应链赋能 对于刚起盘做社群团购的品牌方，还没具备有足够的供应链资源的团方来说会比较困难，有丰富的供应链的系统能加快起盘的效率。

微三云社群团购系统可解决供应链赋能，云仓全球供应链赋能，双向共享供应链团品，解决供采难题。供应链双向共享机制：具备中央仓、自营仓、及跨境仓。微三云社群团购系统与全国供应链领/导品牌怡亚通和京东供应链达成战略合作，强强联合，燃爆社群拼团，一键接入100余家世界500强优势资源，涉及食品、日化、母婴、美妆、通讯机电等20多个领域产品，跨品类扩张，聚合渠道力量，以强大供应链体系推动社群团购平台生态化发展。

5.社群直播功能 5G时代，直播带货非常可观，社群团购在现代的直播卖货上融合在一起，完美爆单。

微三云社群团购系统 -- 播播熊直播：开启裂变带货

，边卖边播时代，全球第/一个实现在线直播功能的社群团购系统，一人直播

，百群招商，万群卖货，让你的影响力呈指数级精/准覆盖客户群体。微三云·播播熊直播，

开创微信电商生态，基于微信生态，直播卖货及时性。以公众号+小程序+朋友圈+社群，打造闭环效应，一款zui贴合社群团购的卖货直播。

总结一下，有哪些好用的社群团购系统？

好用的系统可以有以下参考建议：

1.是否对社群团购行业了解

一个对社群团购行业不了解的开/发商说能开/发出专/业的系统那也是有限的，zui多挣你一笔以后的售后自己慢慢理解，专/业的社群团购系统公司会懂行业知识，知道拼平台需要什么，开/发贴合团购场景的系统。

2.是否有专/业的开/发技术团队

既然是系统，技术当然要过硬，一些个人的工作室或是一个小团队给你开/发的系统有可能系统的稳定性

方面得不到解决，就好比系统如果使用空间小的服务器那么你拼团流量并发情况就崩溃，你的项目也就得不到保障。还有各类的技术人员素质各方面也非常重要。

3.是否有专/业的服务团队

看这个团队对项目方服务如何，差的服务商基本上是没有服务的，为了卖你而卖你，真正专/业的是陪着你项目一起成长的服务团队。

4.看行业的标/杆

先打听行业做得好的社群团购平台用的什么系统，再打听行业的系统服务商标/杆，比如微三云这样的系统服务商行业标/杆是可以借鉴和参考的。一个行业的标/杆是可以衡量这个系统是否好用，如果不好用也做不了行业标/杆。而且作为行业标/杆有整体的资源链接，比如你不懂如何起盘社群团购，它可以为您链接相关起盘学习的资源，行业里面学习相关专/业的知识，让你在起盘路上走更少的弯路，这些都是非常宝贵且不一定是花钱能买到的。

5.看看系统是否带供应链

如果系统不带供应链，那么多对于一些没有丰富供应链资源的平台起盘就比较困难，如果系统有丰富的供应链就可以减少项目方起盘的工作，加快起盘的效率，就比如微三云社群团购系统有丰富的供应链资源，让刚起盘的平台都能顺利快速的进入正轨。

6.系统是否带社群直播分销卖货功能（社群+直播分销）

一个专/业的系统是考虑到整个业态的发展趋势和潮流，驱动行业向前发展的，只有这样才能为团购方作出更好的赋能，陪伴项目方一起成长发展，推动行业进步，社群团购在现代的直播卖货上融合在一起，将大大的增加了社群拼团的丰富玩法，社群分销+直播那将是一个爆单玩法。

大家都知道现在直播非常的火，但是很多直播都是基于公域流量，一旦你离开了这个平台，这些流量将不会是您的，所以很多都是通过直播把粉丝导到自己的私域流量上来，第三方直播平台也不能让团长更好的卖货，因为这种直播没有分佣机制，所以团长得不到好处。同时第三方直播也不能分享在社群里观看。

那么假如一个社群团购系统带有社群直播分销卖货功能，那将解决了行业的一大难题。首先可以直接分享直播链接到社群让群员观看，其次团长分享直播链接同时一旦群员观看直播，将锁定这些观众是属于哪个团长的，通过直播间卖出去的产品就能直接将分佣计算到分享团长的账号。所以社群直播卖货功能不但解决了项目方卖货难题，还有利于快速发展团长，招募更多的团长，团长愿意跟着你干，只要分享直播就能挣钱的事谁不愿意干呢？那么这种专/业的社群团系统市面上不多，到目前为止只发现微三云社群团购系统有这种功能，下面可以看视频

综上所述，拼平台应该大体清楚社群团购系统哪/家好用了吧。系统一定要选择专/业的，因为那是你项目的基座，别因为贪便宜选择一些小工具代替，那将得不偿失。

zui近又有几个平台说找了外面的一些网站开/发公司，开/发了系统但是始终不符合社群团购所需要的功能，所以现在都放弃使用了。这里只能说开/发商的行业高度决定了对这个系统的专/业程度，一个连社群团购都不懂的公司你还指望它给你开/发一个比你还超前的系统？就好比找一个很牛逼的粤菜高手给你做湘菜一样，你能指望他做出的湘菜比那些专/业湘菜的厨师好？稍微动动脑子就能明白的事，所以奉劝大家专/业的事找专/业的人，找比你更懂这个行业的人，那你在这个行业一定会有一个不同的高度！

结语：几年来，移动互联网行业的迅猛发展，快速改变着社会业态。尽管如此，仍有大量企业线上线下处于割裂状态，2020年一场疫情的突然爆发，对零售行业造成流量崩塌、供应链中断、市场供需下滑等压力，以至于整个行业的变局加快了进程。微三云产品资源总监麦超，通过电商获客成本探讨引发思考，一个平台花一两百块获得一个注册用户都算是便宜的，如果企业想要叠加更多的消费场景，就需要重新去拉新用户，这将是一笔巨款。所以平台想通过更低的成本来叠加更多的消费场景，让客户不断的花钱消费，就得拥有强大的“内功”支撑。