南阳社区团购小程序如何推广,团店引流拉新运营策略

产品名称	南阳社区团购小程序如何推广,团店引流拉新运营策略
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

前两年一边是疫情正酣，一边是社区团购如火如荼，兴盛优选、淘菜、美团买菜就是这个时候出现的，一时间互联网大厂各家扎堆“ 卖菜 ”，在央媒体进行批评之后，一时间冷清起来，正所谓一波退去，一波兴起，去年开始一种叫做团店的模式乘势崛起，什么小许到家、美邻淘、小蜜蜂连锁一时窜红中国的大江南北，今&天企常青来讲讲团店的模式。

01

起于社区团购，又不止于社区团购

什么是团店？简而言之，就是团购+店。早前团购模式的出现是为了和平台抗衡的，采取的模式和平台几乎一致，唯一不同的是没有一个平台，纯线上朋友圈和微信群发布信息，而且参与人员大多是社区里的兼职人员，优势是成本低，所以价格实惠是也是社区团购的一大亮点，随着大型平台的推出，流量逐渐被各种模式的团购所瓜分，去年终于进化出团店模式，其实，本质上还是属于社区团购范畴，差异点是，现在有门店了，属于实体经济，人员也变得有专职的店员，群主由之前的团长变为店员，目前阶段低价依然是团店的一大利器。

02

逐渐摆脱低价的影响

社区团购自诞生之初，低价就是其标签，话又说回来，没有便宜，凭什么人家来你这里了买呢？一样的价格，一般来说实体店或超市总是给人更加靠谱的感觉吧，长期以来社区团购也是靠着低价的策略迅速

得到扩张和发展，随着时间的推移简单的低价吸引力有限，那种大开大合的情况在逐渐进入平稳期，对于团店来说，才用1毛钱一斤土豆的模式来吸引早起客源依然是非常有效的措施，但是单纯的低价已经慢慢回归理性，它更多的是一种引流策略，而不是一种经营常态了，随着团店的逐步发展，会有更多的实体店的经营本质逐渐回归，低价的策略是难以长期为继的。

03

是年轻人Zui佳的入场机会

所有人都知道，开店像买房一样，首先重要的是地段，因为地段时客源的保障，但是在团店的模式下，地段已经变得没有那么重要，这样开一个团店就大幅降低了开业成本，也大幅降低了实体店创业门槛，对于普通大学生、宝妈或其它普通的就业者都是福音。

据了解，一般团店的开店成本约2万元，大多情况下两个月左右就可以实现回本，在房租高企的当下，算是极低的开店门槛，目前大量平台与团长参与其中。其中既有知花知果、量子美食等传统社区团购平台，也有小许到家、店和家等团店平台,小许到家全国已经开出500家连锁，已经成长为中第&一的团店连锁。

总结

作为一种新的零售业态，它也会经历出现、兴盛、回落、消失的轮回，按照互联网快速迭代的特征，在大量新人参与，尤其大量有社区团购经验的人员进入到这个行业，必将激发出更进一步的模式，或者新的业态正在酝酿之中。