# 单量爆降，聚焦盈利，社区团购面临新竞争，如何应对盈利压力

| | |
|---|---|
| 产品名称 | 单量爆降，聚焦盈利，社区团购面临新竞争，如何应对盈利压力 |
| 公司名称 | 东莞市松山湖溢嗨技术服务中心 |
| 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302室02 |
| 联系电话 | 14776427336 14776427336 |

# 产品详情

在疫情防控放开之前，社区团购曾创下高达600单的纪录，但如今，刘淼的10平米干洗店内已经无法容纳这些货品。团长的订单数量也大幅下跌，平均每天只有100到200多单。

社区团购赛道的关键词已经变成了撤城和收缩。美团优选和某盛优选都不断从各个省份撤退，而某多多买菜则覆盖了除西藏之外的31个省市区。某盛优选甚至新增了“ 源本商城 ”业务，这是一款类似于淘宝的电商平台，涉及多个品类，走性价比路线。

如今的社区团购赛道已经偃旗息鼓，但京东近日却重新进入，将京喜拼拼更名为京东拼拼，并在合肥拓城。他们的拉新奖励丰厚，首日便爆单，然而，一些商品却出现了缺货现象。这个新变化会引发社区团购的重新燃起战火吗？

社区团购的“一号位”地位发生了变化，美团副总裁郭接手了快驴、买菜和优选业务，并对美团优选进行了一系列调整。与此同时，拼多多最重要的战略项目之一是跨境电商业务Temu，由多哆买菜的主要负责人亲自带队。

疫情全面放开后，留住已有客户成为社区团购平台的头等大事。平台调整了最新规则，用户下单必须从团长分享的链接进入，只要订单金额超过1元，团长便可以通过这一位用户获得1至2元的佣金。京东重启社区团购业务，与整个集团的下沉战略密不可分。京东零售CEO辛利军提出京东零售2023的四大必赢之战之一是下沉市场，而社区团购是重要抓手之一。

京东拼拼目前属于京东创新零售部，由回归京东的“老兵”担任负责人，向京东集团CEO许冉汇报。京东7月中旬开始招募团长，商业模式尚无太多创新。对京东而言，优质的物流体验、丰富的3C品类，都曾让它积累起庞大的高净值用户心智，但也成为探索下沉市场的短板。

**社区团购这门"弯腰捡钢镚"的苦生意，京东拼拼此时入局，是否能够找到新突破口并获胜呢？**

京东拼拼凭借品牌形象、供应链优势和自营物流等优势，但在社会化组织管理和团长拓展方面缺乏好的方法和团队。因此，需要对组织结构和流程进行相应的调整和优化。社区团购的利润率非常低，互联网大厂需要精细化运营，控制成本。多多买菜依靠农产品供应链优势和源头直采的低价模式，美T优选改为m日达超市，淘菜菜与淘达达合并为淘宝买菜。此外，团店模式成为2023年新风口，主要以地方团购

平台为主。

**你听说过“ 万物皆可团 ”吗？今天讲的社区团购，这可是互联网公司们对生鲜零售的野望，也是创业公司的命脉。**

社区团购可是个充满挑战的领域，数百亿投入已经远未到终局。曾经有很多大公司都在这条赛道上折戟，比如每日[优鲜]、[易果生鲜]、[十荟团]。但是，互联网公司们并没有放弃。比如美团，他们在2020年投入了百亿，希望通过优选渗透到四五线城市的用户，但这个方法带来的亏损也是很大的。不过，今年6月，美团优选重启增长策略，局部的胜利并不代表终局。多多买菜甚至没有为多多买菜做单独的APP，因为原来的主APP人群已经足够符合社区团购的用户画像，这意味着更高的拉新效率。某多多甚至把精力投给了Temu，不少多多买菜的采销如今成为了Temu的招商人员。

社区团购是生鲜领域赚钱极难的事情，但互联网公司们仍然热情不减。