

# 返程运输 踏信冷库 深圳到郑州 准时发车 物流公司

产品名称	返程运输 踏信冷库 深圳到郑州 准时发车 物流公司
公司名称	踏信冷链物流（深圳）有限公司
价格	200.00/吨
规格参数	广东踏信:安全送达 公司定位:深圳 服务对象:奶油
公司地址	深圳市龙岗区平湖街道平湖社区平安大道1号乾龙物流园1栋103
联系电话	15986619992 15986619992

## 产品详情

1大厂“坚守”“很明显感觉到，多多和美团侧重的模式和定位差异逐渐拉出来。”一位深耕社区团购地方团的创业者表示，特别是在商品选择方面，多多买菜更注重价格因素，即使进货的商品有时与描述不符，由于价格优势，大多数用户仍然能接受。与此同时，美团更关注本地零售业务。去年下半年，美团推出了“明日达超市”服务。紧接着，在6月初，该平台将次日达的商品配送时间进一步提前到中午，明显加速与多多买菜的竞争，与之形成异化。三年前，社区团购成了各家的必争之地，其中的核心逻辑在于，高频且低价的购物不仅能帮助企业获取更多用户和拓展下沉市场，还可以构建更牢固的用户壁垒，推动其他领域业务的增长。然而，经过数百亿的“烧钱大战”后，从去年下半年开始，美团和多多买菜都调整战略方向，由单纯追求增长转向追求毛利的正向发展。因此，双方都在不断调整策略。多多买菜声称将更加重视产品质量和运营管理，而美团则在商业模式和用户体验方面持续优化。不过，这意味着美团需要在供应链管理上进行更多的投资，涉及到仓库建设、冷链物流以及全面的品质控制。除了这些差异，两个平台在对待团长的待遇上也存在显著的不同。团长的收入主要有两个来源：一是，当团员自主在平台下单并选择到团长的提货点取货，团长就能获得一定比例的分成佣金；二是，通过团长分享的链接进行拼团购物，每凑够规定的参团人数，团长就能获得额外的现金奖励，这些奖励通常从几元到几十元不等。“在初的市场份额竞争时代，由于大规模的资本补贴，美团的佣金高达10%，而多多买菜也在5%-6%之间。加上拉新奖励，当时仅通过拉拢亲朋好友和店内顾客，每个月的收入就能达到4000元左右。”一位省会城市的团长表示。然而，随着市场格局逐渐明朗和资本补贴逐渐减少，两个平台的佣金和奖励都出现大幅下滑。现如今，美团优选的佣金已降至3%，而多多买菜更是只有1%，同样地，拼团的奖励也大大减少，如今团长每月能获得的额外收入也仅仅是几百元。这对团长来说无疑增加了压力，在收入减少的情况下，需要处理的订单量却并没有明显下降。反而与初始阶段相比，现在的额外收入对团长来说会略微的不足。赚取到维持生计的收入，远不如当初产品推出时能赚到几十甚至几百元的情况。”

## 2地方团加速转型

在多多买菜和美团优选以激进策略进入市场之后，地方性的团购平台明显受到压迫，日子大不如前。“

今年，地方团购平台的数据大幅下滑，一些甚至只达到过去三成的业务量，关闭的平台也越来越多。”上述的创业者表示，这导致许多小型平台开始转型，从传统的实体店发展为团购型商店。根据媒体报道，湖南的社区团购平台“知花知果”和福建的“叨到家”，虽然目前的业务规模均在5-8亿元之间。知花知果不仅在湖南有着广泛的业务，还扩张到湖北、江西等地，预计今年有望突破10亿元的营收。然而，业内人士透露，像知花知果和九佰街这样的区域性社区团购品牌，在尝试跨地区扩张时，并未取得显著成功。其中的原因不仅仅是因为大型平台如多多买菜和美团优选的竞争压力。还有其他外因。例如，今年整个消费环境的低迷。此外，疫情后，大量的线下实体零售门店纷纷开张。这些门店也开始积极进入团购市场，并通过低价策略吸引用户，从而进一步分流了社区团购平台的客源。“因此，社区团购市场正逐渐走向成熟，迫切需要进行更多的创新和迭代。社区团购虽然在过去几年里快速崭露头角，但面对如此庞大的零售市场，仅凭当前的模式是远远不够的。”上述创业者表示。对于团批业务的企业，一种可行的战略是开设社区店。在当前的市场环境中，团长的角色更占据主动权，团批平台很多都被团长所“绑架”，团长完全掌握哪些商品能卖，哪些不能卖的决定权，导致团批平台处于被动地位。这主要是因为团批平台无法直接接触到C端消费者。因此，团批平台可以考虑通过社区店模式来缓解这一问题，借助其在供应链和运营方面的优势，重新夺回市场主动权。其次，进入批发市场也是一个值得考虑的方向。虽然这样布局门槛相对较高，需要在选品、资金等多方面具备强大的实力，但批发市场有其固有的优势，很多小型零售商批发市场作为货源，这就为团批平台提供一个触及大量B端流量的机会，同时也为自己的产品开拓市场。同样重要的还有下沉市场的开发。目前，团购和团批主要集中在省会城市和大城市，而下沉市场还未得到足够的关注。对于这部分市场，可以考虑简化商业模式，通过直营的方式，利用驿站或社区店来赋能当地市场。社区团购和团批业务在面临多重压力的情况下，需要更加全面和灵活地考虑其发展方向和策略，以适应不断变化的市场需求。这不仅需要对现有的商业模式进行创新和迭代，还需要充分利用各种资源和优势，以适应市场的多变和竞争。3

或许社区团购的商业模式仍在稳步运行，然而，在不确定性与多重期望的交织影响之下，这一领域注定将继续经历深刻的变革和激烈的市场竞争。