

干货分享：宝妈团，社区团购如何横扫万亿生鲜市场？

产品名称	干货分享：宝妈团，社区团购如何横扫万亿生鲜市场？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	产品:积分商城会员商城 属性:源码定制 地区:东莞
公司地址	广东省东莞市东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋403室
联系电话	19957968337 19957968337

产品详情

在即将逝去的2023年，社区团购行业经历了令人意想不到的变化。

这一年，沉寂许久的社区团购市场重燃战火，各大玩家强势回归大众视野，布局愈发精细入微。

随着兴盛优选推出团店业务、知花知果扩大区域版图，阿里、京东等电商巨头重回战场，社区团购再度成为零售业的关注焦点。

社区团购是zuiinao的“留量池”

——流量见顶，流量变留量，存量博弈

在很长一段时间里，大家都高喊“流量为王”，谁掌握了流量就掌握了财富和未来。

可惜，流量为王的红利时期已经过去了。拥有流量但留不住流量，不能及时变现，那么这些流量就是无效流量。

想当年流量遍地都是的时候，大家都不珍惜，经常性的“割韭菜”，割了一茬又一茬，用粗糙的产品和服务做一锤子买卖。

如今，流量已不再增长，而是在商家中来回流淌。

原来的流量模式行不通了，必须切换到“留量模式”。

也就是，想办法把消费者留存下来，并持续复购变现，即“私域留量”。

社区团购是私域留量的zuihao模式，没有之一。

社区团购是什么？

社区团购最早出现于长沙的小区内，早期形态以水果拼团为主，在整合供应链与小程序后，逐步演变为日用品综合团购平台。

具体来讲，社区团购是一种瞄准家庭消费人群，并依托团长进入社区市场，最终借拼团群+小程序连接供应链与用户的零售模式。

社区团购为何快速火爆？

对用户：社区团购的产品价格普遍低于超市零售价，品质却更好，次日达的配送效率又优于电商物流，物美价廉服务好，加上拼团自带裂变属性，因而能快速收割社区用户。

对平台：由于团长充当了小区提货点，社区团购可以做到不开店覆盖更多社区，而先拼团后采购、送货的类预售模式，又基本不占用周转资金，使得平台可以低成本快速扩张。

社区团购凭什么能做到“物美价廉”？

通过招募小区团长，社区团购可以省下开店的人工及租金成本，同时直接对接源头供货商，跳过渠道加价成本，因此可以做到远低于传统商超的零售价格。

拼团自带裂变属性，基于社区人脉关系可以快速获客，而平台可同时覆盖多个社区，通过拼团走量进一步与供货商议价，从而实现“厚利多销”的盈利模式。

社区团购模式解决了哪些痛点？

对门店来说，社区团购的出现打破了线下生意的营销获客与规模化痛点，顺带解决了生鲜产品的仓储和损耗难题。

对电商而言，社区团购很好的融合了线上运营与线下渠道的优势，同时轻资产的模式也大幅降低了下沉和获客成本。

什么人适合做团长？

从团长角色的职责出发，潜在人选需要具备空闲时间多、社区人脉广，且有店铺门面的条件，同时zuihao有一定的运营经营，由此可得出，微商、宝妈、夫妻店以及物业、商超等都是潜在的团长人选。

社区团购模式中，小程序起什么作用？

以小程序为拼团商城连接产品与用户，不仅降低了团长的工作量，也使得社区团购能以最低的人力覆盖并维护众多社区；同时借助小程序营销工具设置促销活动，配合拼团群用户自传播，又能通过社交裂变

实现低成本快速获客。

在线上线下都遭遇发展困境的当下，社区团购的成功可以说为厂家商家指明了一条新道路——即未来的生意必须融合线上与线下。

完整的社区团购方案如下：

社区团购具体流程：

社区团购新零售-订单流程：

社区团购新零售-平台盈利方式

社区团购系统有哪些优势？

更多营销方案：

社区团购模式结合了团购功能和分销功能，采用本地社区自提的模式。商家在各个社区招募团长，团长不需要囤货，利润也会在团购结束后自动结算给团长。团长建立社区群，快速扩大销售范围，商家通过团长定期发布团购活动，吸引本地社区的居民下单。凭借独特的经营模式，社区团购的热度更是达到高潮，随着今年的大环境影响，社区团购被重新定义，并成为了时下最“火”的购物方式。

[#营销商城定制开发#](#)

[#app开发,成品app,小程序开发,抖音小](#)

[程序,微信小程序#](#)

[#消费返利#](#)

[#共享门店#](#)

[#同城服务#](#)

[#商业联盟#](#)

[#异业联盟#](#)

[#拼团#](#)

[#精准引流#](#)

[#裂变#](#)