

顾客共享，密集开店，九佰惠社区团购为何能持续出爆款？

产品名称	顾客共享，密集开店，九佰惠社区团购为何能持续出爆款？
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	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

九佰惠团店在杭州市富阳区业绩显著

九佰惠，一家由九佰街孵化的直营团店，自创立以来不足一年半的时间里，在杭州市富阳区迅速崭露头角。2023年，九佰惠在富阳区开设了7家门店，其销售总额接近800万，单店的平均私域用户规模维持在1500至2000人之间，更有门店的私域用户规模接近3300人。尤其在春节前的一个月，九佰惠的销售总额超过180万，并在此期间新开了3家门店。

九佰惠的创始人卢敏一对于团店模式有着独特的见解。他认为，“团店，是先有店再有团，团为店服务”。这种以店铺为基础，结合团购模式的经营策略，使得九佰惠在竞争激烈的市场中脱颖而出。通过私域liuliang的有效运营，九佰惠不仅吸引了大量的消费者，还实现了销售的高速增长。

九佰惠的成功，不仅展现了其独特的商业模式和市场竞争刀，也为杭州市富阳区的零售市场注入了新的活力。未来，九佰惠将继续深化团店模式，扩大市场份额，为更多消费者提供优质的产品和服务。

九佰惠，定位“老百姓家门口的便利店”，主要面向负责居家做饭的人群，服务两个“厅”——客厅和餐厅。据悉，九佰惠顾客当中，45岁以上占60%，30-45岁占30%，20-30岁占10%。

九佰惠的创立，一方面受到2022年团店创业潮推动，另一方面是创始人卢敏一想要入局社区团购赛道，小卢总是投资行业出身，2018年被公司从上海调到杭州，从此逐步在杭州扎根。

他觉得杭州生活成本很高，接近一线城市，而九佰街在大庆的团购价，基本做到了超市的一半，可以说，九佰街不只是在做团购业务，而是输出一种低成本高品质的生活方式。

在九佰街卢总看来，供应链可以传承，赋能九佰街的供应链，也可以赋能九佰惠，对于九佰惠而言，不止传承了九佰街的供应链。

[1] 供应链传承

九佰惠的货盘当中，80%来自九佰街供应商（主要是白牌标品及水果），20%货盘为本地自采，九佰惠在杭州落地，是小卢总团队与九佰街供应商互相助力，共同开发市场。

[2] 模式传承

第一，预售集单

九佰惠是通过群内接龙形式集单，整车预售，一般是3-5天到顾客手中，九佰惠先在群内做预售，公司按照接龙订单量，略加一些量再配货到店，这与九佰街预售模式如出一辙，只是九佰街是商城模式。

第二，整车专配

和九佰街一样，2023年全年，九佰惠都在围绕整车发货来做，品类以产地水果为主，偶尔也有纸巾、洗衣液等产品。目前，九佰惠并未设仓，货车到本地以后，货物不落地，直接车对车完成分货和配送，减少搬运次数，以实现快速周转。

订单高峰的月份，公司会租4米2的货车增加运力，据悉，九佰惠门店营业时间是早九晚九，晚上9点以后开始配送，夜间配送不影响次日早上提货和现售。

[3] 经营理念传承

一是形成了“暴力拉新、七天锁客、促活裂变”的系统化打法；

二是探索出了“单店社群”2000-3000人规模的私域Huilang模型；

三是解决了线下线下协同经营的问题，tisheng了商业经营效率；

四是深化了平台和团长的关系，赋能门店团长经营私域Huilang，tisheng团效；

五是將团购的“小程序预售”升级为“群内报数”打法，盘活了私域社群，tisheng了推爆团品的能力。