

如何玩转社区拼团开启团长裂变模式

产品名称	如何玩转社区拼团开启团长裂变模式
公司名称	合肥彼岸互联信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区黄山路599号时代数码港大厦1405室
联系电话	0551-65371998

产品详情

2019年，京东、拼多多等传统电商和社交电微商巨头纷纷投入巨资布局社区拼团，将在新赛道上一较高低~

第三方数据显示，2018年中国社区拼团市场迎来爆发期，二线城市单城市月GMV超过千万，区域模式得到验证，三线城市崛起;社区拼团进入扩品、扩区的规模化扩张阶段;美团、每日优鲜等互联网企业布局，融资额达40亿元。

以会员为中心的多门店新零售电商平台快鲸（微信ID:kuaijinghui）称，相较近十年前团购的火爆程度，目前的社区拼团有过之无不及，电商行业领先者凭借灵敏嗅觉疯狂涌入：阿里以“菜鸟驿站+手淘”入局社区拼团，旗下盒马鲜生布局二三线城市;京东上线“友家铺子”小程序，可直接搜索附近店铺，并附有拼购、秒杀等，在线下夯实供应链基础;苏宁小店推出拼团项目“苏小团”，并预计在全年招募10万名团长;美团上线“美团买菜”;拼多多通过投资上海“虫妈邻里团”入局社区拼团;美菜上线美家优享和美家优团小程序.....

之前很多媒体和观察人士都对社区团购的主要玩家进行过分类分析，他们的分类方法通常会基于比如团队基因、商业模式等，比如会分为服务商和团购公司，生鲜团队和便利店团队等等，那么我们现在可以按照业务体系去划分，比如苏宁、永辉这些就是用社区团购给自己的业务赋能，松鼠拼拼邻邻壹食享会这些就是以社区团购为主营业务。

这样一分类可能有些问题就豁然开朗了：就是苏宁永辉美宜佳可以干我为什么不能干?谁会抱有这样的想法呢?其他的那些关注着这些连锁巨头的线下商超和连锁便利店，他们做这个事情的逻辑是顺理成章的，对他们来说，做社区团购有两个主要的转变，一是从到店到家的转变，比如苏宁现在就非常喜欢使用这个概念;二是从导购与营业员转变为团长，与顾客的交互从线下延伸到线上，从实体店延伸到线上社群。

除此之外还有谁可以干?那些有社群资源和经验的，有供应链基础的，有团长资源的、有社区资源的、有资本优势的，都会来试一试。大家不要只盯着现在融过资、月GMV过亿的团购平台，他们是社区团购的

主要代言人，但是他们不是这个市场、这个商业现象的全部，他们自己也都在舍命狂奔中。

帮别人做生意的生意是最好的生意。

从这个意义上讲，社区团购平台型公司，也符合这个逻辑，他们是在帮助团长们做生意，帮助团长们进行私域流量和闲置时间的价值变现。

社区拼团怎么玩?如何开启裂变模式?

1、建设趋近完美的供应链渠道

我们知道社区团购的根本就在于销货，供应货物的源头必须要掌握好。尤其是当前各个社区团购林立，想要赢得竞争对手，就需要从供应链下手，打造完美的供应链是社区团购成功立足市场的关键。一个好的供应链具备迅速的供货效率，这是赢得客户认可的关键。

举个例子说，当你是独立其它存在的平台，那么“松鼠拼拼”就是你合适的研究对象。该平台严格把控入驻商，不断挑选优秀商家，再结合物流企业联合去做。

2、学会科学利用试水商品，逐步多样化

兴许大家都会认为社区团购完全是垂直化的，但这并不意味着一些新品不可以推出来。商家当然也可以另辟蹊径去开发。通过经营者创建的供应链实现客户粘度的提升，同时逐步增加试水商品，并逐渐增多，接下来借助新品去拉新，提升客户量。

举例来说，女人和孩子的钱是比较容易赚的，这句话没错。小区居民多半是这类人群，尤其是女性朋友们更是对一些美妆商品深度热爱。那么“考拉精选”就是经营者值得尝试学习的经典案例，该平台首先拿美妆类商品试水，设置性价比高的护肤品等，依据客户建议去更改，提升大家对平台的忠诚度。

3、社区团购平台应加速下沉城市，另辟蹊径扩大规模。

在社区团购平台快速增加的时期，抢占市场必须要及时。社区团购的现状是一二线城市的消费者更信赖大品牌，用户几乎都被美团等大平台占据，社区团购商家想要增加更多的新用户可以选择往下沉城市这条路走，不过下沉城市的平台也不少，所以一定要加快下沉城市的速度。

平台可以借鉴“选好货”，走“农村包围城市”路线，从四五线社区入手，快速在下沉人群中留下第一印象，抓住先机再慢慢留住用户，这样就算有新的平台进入也不会有大影响。

4、社区团购要靠优势的系统辅助其合理运营

当前市场上的社区团购系统可以说功能多样化，外观多样化，经营者选择确实存在困扰。但是，作为经营者要知道，系统的稳定与安全，关系到经营者本身、团长、供应商、客户多方面的利益。稳定的系统平台，实际上就是战胜竞争对手，提升自身竞争力的关键所在。只有稳定的系统才可以更好的提升客户的兴趣和体验度。

快鲸社区团购系统基于线下小区/写字楼，通过微信等社交工具进行开团销售，把相同小区人群的日常所需商品交由平台+商家+团长+平台配送员集中管理运营，提供一种新型社区消费模式。物流成本低，利润空间大，无需门店，零库存堆积，团购范围广，盈利能力强，有效带动平台用户增长，实时查看订单进度，一键收款，有效提高平台复购率、活跃度，带您轻松玩转社区团购!

如何玩转社区拼团,开启团长裂变模式?就是上述内容。获悉更多电商运营技巧，欢迎关注小猪电商运营学院。

快鲸新零售，是线上线下多门店一体化新零售电商分销系统,全渠道引流顾客沉淀会员,并基于智能会员管理和大数据会员营销,为零售业大幅提升销货量和复购率,支持私有化部署。

服务热线：400-893-5552 /0551-65371998 企业QQ800033550;800022936 微信号：kuaijinghui

快鲸新零售系统源码出售，免费试用体验。