

社区团购爆红后面，有能复制的社群运营方法

产品名称	社区团购爆红后面，有能复制的社群运营方法
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/套
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

社区团购爆红后面，有能复制的社群运营方法

详情：<https://wsyguanyun.com/>

2019年，社区团购依旧是资本寒冬中最火热的赛道，截至目前社区团购项目，让整个赛道持续升温。拼多多、淘宝、每日优鲜、苏宁等巨头同样伺机而动，纷纷推出各自的社区团购项目，让整个赛道从之前的“千团大战”后，以团购为基础的商业模式就很少出现了，直到拼多多的崛起，把下沉渠道从电商风口吹起，并衍生出社区社群团购。拼多多的崛起并没有那樣的能量把社区团购完全催生出来，还需要流量渠道与营销模式的变革，微

不过在小程序这里，身居正最社区所起的作用才是最核心的，因为社区意味着圈层，只有相互联系、其实，任何生意，都是把流量变成用户的过程，社区就是两者间的中转站，社区团购也不例外。据调查数据，微信用户消费每笔花在微信电商的订单金额100元，以微信社群购物场景是微信社群购物方式。

看完这个教程，我们社群运营优秀男精英到底在想“社区团购怎么玩好？”。今天小编从社群的天

1 小程序 + 社区群

运营转化逻辑

上面提到过，社区团购线上的运营转化，是通过社区群完成的，具体的形式是小程序和微信群的结合使用。

微信群是社群运营的主阵地，这些团长一般都是通过招募来的，主要由全职在家或平时比较清闲的宝妈，少

群里是建立微信群后，邻居这种比较靠谱的成员运营管理起来也会更简单。当然，因为群员和

接下来就是最核心的工作：向群员推荐商品，并引导转化。

这就是所谓的社交电商的逻辑，通过团长的关系进群，对团长很信任，买团长推荐的东西自然容易快速信任，销量提升容易，货源渠道稳定可靠，货源渠道稳定可靠，货源渠道稳定可靠。易传播、开发成本以上就是社区团购的社群运营转化逻辑。

<https://www.wsyguanyun.com/>

2 社群的天然优势

流量、用户粘性、用户反馈

社群是流量的集中地，是用户粘性的集中地，是用户反馈的集中地。连接 + 价值观 + 内容。小汇认为，社群天生就具备以下优势：

1. 社群是流量的集中地。

不论是因同样的兴趣爱好，还是同地域区域人群的聚集，社群天然就是流量的聚集地。目前微信的用户数已超十亿，是中国最大的社交流量池。

2. 社群产生的互动和内容，增强了用户粘性。

以用户聚集和朋友圈互动为例，愿意把时间花在抖音，愿意花时间花在社群，愿意花时间花在社群。

3. 社群能够迅速搜集用户反馈。

重视用户反馈，是所有电商企业树立品牌口碑和信誉的必经之路，社群则是快速获得用户反馈的途径。

3 社群护城河

产品推荐 + 生活方式分享

产品推荐 + 生活方式分享。那是这些微信群最核心的竞争力和壁垒，微信群的规模、活跃度和购买力。

1、产品推荐

在产品推荐方面，团长是社群的流量入口，团长是社群的流量入口，团长是社群的流量入口。团长是社群的流量入口，团长是社群的流量入口。

2、生活方式分享

在产品推荐之外，团长还可以通过分享生活方式来增强社群的粘性。团长是社群的流量入口，团长是社群的流量入口。

4 社群中优质团长

「培训 + 分销」释放 K O L 效应

社群团购的微信社群，主要由两部分人构成：团长和团长。团长是社群的流量入口，团长是社群的流量入口。

1、培训——团长培训课堂

先说培训，为什么要给团长培训？这是因为团长大多通过招募来的，甚至很多是兼职，水平不一。比很容易的门槛是小区便利店长或做过微商，懂一点营销知识，而有的完全就是新人，没有一点儿经验。

激励这种团长必须通过精准解决，最常见的做法是推出「团长培训课堂」，通过标准化管理、阶梯式的培训等等。团长培训是有具体流程的，售前培训技能培训，还有对策略、腰部精英团长的定向辅导等。

2、分销——商城合伙人

对团长来说，佣金激励，这一点多数会在招募和培训时说明，主要目的就是明确告诉团长，这跟佣金强，实际能赚多少钱。团长自己的卖货能力和人脉资源，只要人脉越广建群越多，佣金在分销比例中，少数现象会比较低，但越高收入也会越高。就整个社区团购行业来看，分销其实，对团长进行培训并加入分销机制，目的就是刺激团长的执行力与转化能力，让商业模式跑快跑通。

把社区团购的社群玩法梳理一下就会发现，其大致遵循这样一个路径：招募——培训——建群——运营。

运营社群的过场购买体验和触达满足度，以及精准营销愉悦度是社群网络在社群购物的核心应用。

东莞市商云信息科技有限公司旗下品牌微店云，创立于2014年，是高新技术企业、双认证企业、多家上市公司合作伙伴、服务网络覆盖全球。90系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、拼团系统、区块链系统、内容付费直播系统。

我们的公司地址：东莞市南城街道隐山路35号四楼 - 五楼
电话：139 - 2926 - 6321 麦总监（微信同号）
关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（zihong333）关注，了解更详细资料