

# 呆萝卜系统开发 呆萝卜社区团购开发

产品名称	呆萝卜系统开发 呆萝卜社区团购开发
公司名称	广联网络（广东）有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区吉邦科技园
联系电话	19867371424 19867371424

## 产品详情

呆萝卜系统开发找、呆萝卜社区团购系统开发，呆萝卜模式软件开发，呆萝卜平台APP开发

呆萝卜社区团购系统制度：

一、“宝妈+社群”的普遍玩法：

- 1.寻找社区KOL，也即“团长”，这类人群往往是赋闲在家的宝妈；
- 2.“团长”组织微信群，也即虚拟店，“店”里成员是小区的妈妈们；
- 3.平台提供品牌、技术、产品、物流、客|服等相关服务，当“团长”收集到订单，平台将货物从城市仓统一送至“团长”家里，社区消费者自取，通常订单物流时间为3-4天。

二、呆萝卜社区团购系统的优势

- 1.流量红利、获客成本低：相较于线上昂贵的流量成本，新渠道具有流量红利，可利用熟人关系链降低获客成本。
- 2.交付体验好、配送成本低：用落地配替代了快递物流，降低了物流成本，且围绕社区集采集配，交付体验比电商更好、稳定性更强。
- 3.运营模式轻，易于规模化复制：和重运营的开店、社区柜、店+柜模式相比，省去了开店模式的高租金/高人力成本。采取“极致单品+预售模式”，运作模式轻、订单操作难度相对低，能够迅速在全国落地。
- 4.预售模式降低了损耗：降低了过往生鲜电商模式都会遇到的损耗成本，在批量获取需求后，平台又能够在向上游采购时压低成本。

### 三、呆萝卜社区团购风险和挑战

#### 1.供应链。

社区团购有4种配送方式：第一种是一件代发；第二种是产地落地配到销地城市仓，城市物流到社区，在社区内自提或者送货上门；第三种是销地仓直接宅配给用户；第四种是及时配送，即用户在社区微信群里下单半小时能从前置仓出库送到用户家里。

如果想用生鲜引流，并且能够达到稳定的供给，最大挑战是供应链。因为生鲜的保鲜期非常短，而用“快”获得用户和是非常对冲的命题。生鲜供应链极为分散，即便是生鲜B2B玩家入场，也大多是在细分品类上拥有优势，难以支持社区团购的品类需求，因而生鲜供应链的标准化以及区域内整合能力会更重要。

#### 2.成本

从产地到一批到二批到前置仓是一个非常长的流程，货品的成本和人员运营的投入都会比较高。

从消费体验来看，顾客一定是希望有更丰富商品选择的，但如果通过团购方式提供的品项很多，成本会上升，效率会下降。比如更多损耗问题。

从物流角度看，统仓统配一定是效率、成本最优的方式，但当这种配送成为上百个，甚至上千个社区进行配送的时候，物流成本反而会上升。

#### 3.运营及管理。

社区团购的商业模式太过于依靠社区合伙人或者是社区团长，这是一个潜在的隐患，比如“团长单干”问题几乎一定会出来。在城市拓展方面，一方面得益于模式轻，能够快速下沉，另一方面也考验跨区域、本地化的各方资源及组织管理能力。

社区团购如果只想靠规模做价差，不建设内部能力，不能依靠自己的能力把用户价值做大，都是走不远的。

#### 4.软件系统

要采用可连接的系统。敏捷响应C端订单，需要产供销配四方的高效协作，如果四方采用的系统都是孤立的、没有连接起来，都要手工导出导入整理订单，敏捷响应就是一句空话。