

十荟团系统开发 十荟团商城开发

产品名称	十荟团系统开发 十荟团商城开发
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

十荟团app系统开发，十荟团系统定制，十荟团模式开发系统，十荟团模式软件开发，十荟团商城平台开发。

一、十荟团商城社区拼团的扩张方式主要有哪些？

第一是直营，采用当初美团的地推打法，扎扎实实，做效率，突出供应链的优势；

第二是加盟，做城市合伙人；第三是企业兼并。

“兼并”是一个短期的事情，是为了短期内在规模上达到一定量级，能够“上台桌”，对于商业模式和价值没有太大帮助。长期一定是把直营做好，直营就相当于立标杆，能够把区域性的模式做起来，另外快速做城市合伙人、加盟连锁。

二、十荟团商城优势三个基础：

1、整个供应链在加盟区域是高度发达的。我要有区域仓和城市仓，城市仓得覆盖周边的200公里。

2、模型是被验证的。我们在4月份筹划做社区拼团，5月、6月在天津和南京两个城市做了一北一南两个试点。在天津的社区合伙人是社区便利店、夫妻老婆店的画像，而在南京是宝妈。模式跑通之后我们才做加盟。

3、我需要有个非常强大的渠道部队。通过这个部队，我能够输出好的政策、供应链系统，在运营端和商品端给他一些支持，然后我们采用这种模式去快速复制。

三、十荟团目前的开团数据如何？

13个城市，接近15000个小区，日均订单7-8万单。计划未来12个月做200个城市，覆盖5万个社区，服务5000万个家庭。我们定位于掌上连锁社区店。

四、十荟团的毛利和净利情况如何？

毛利25%-30%，基本打平，比如给团长的提成15%，毛利25%，供应链成本5%，营销费用之类的5%。

五、十荟团城市发展有四个阶段：

一、0-1500单；

第二、月销售额突破150万；

第三、月销售额300万；

第四、月销售额500万。基本上到达500万月销售额就可以盈亏平衡，完全正向。

六、十荟团城社区拼团风口的特征是什么？

一，门槛相对更高了。（七年前的）团购或者拼多多模式是不碰货的，但是社区拼团碰货，不仅如此，可能还要碰店。十荟团的很多“团长”就是小店店主，我们输出商品、系统和管理能力，给小店供应链赋能。

第二，前几轮的风口都是亏钱的模式，而社区拼团企业一开始就希望做盈利的事情。