

社区团购系统有什么功能，社区团购系统功能，社区团购的未来

产品名称	社区团购系统有什么功能，社区团购系统功能，社区团购的未来
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
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

社区团购系统有什么功能，社区团购系统功能，社区团购的未来

团长合伙人招募文案

此部分文案，相较于团长招募文案，更具有针对性和专业性。而合伙人制度，是目前社区团购分佣模式下最具有代表性的实践，能够激发团长真正实现从兼职者到老板身份转变，将兼职心态转变为事业心态，与平台达成双赢。

通常情况下，合伙人的招募文案应该从「行业发展前景、平台介绍、平台运营流程、成功合伙人案例展示、招募条件、分佣保障条例」六大部分进行。最好是通过“图片+文字”的组合，结合真实数据，会更具有说服力。网上有相应的文案，在此不多做阐述。

物资准备

在文案准备完毕之后，社区团购平台可以通过导出蔬东坡系统中的商城小程序、团长小程序的二维码，配合文案制作海报、传单、名片、易拉宝等物资。让团长可以直接扫码体验到商城，在线申请团长，减少人工录入的时间成本。

相应的视频、短视频也可进行拍摄输出，内容可以从基地直采拍摄、物流配送拍摄、到货团长货品实拍等方面进行。除此之外，还应包括用于活动推广的产品（水果生鲜零食气球等）、面谈或会销方式、团长洽谈细节等。这些，我们在下面都会进行介绍。

关键词：社区团购系统，社区团购系统开发，社区团购模式解决方案，社区团购系统解决方案，社区团购系统开发，社区团购系统源码，社区团购系统小程序，社区团购系统小程序开发，社区团购系统小程序源码，社区团购APP，社区团购系统APP开发，社区团购营销方案，社区团购运营方案，社区团

购如何招募团长，社区团购是什么，社区团购模式，社区团购平台，社区团购平台如何运营，社区团购如何管理团长，社区团购系统有什么功能，社区团购系统功能，社区团购的未来，社区团购平台风控方案，社区团购平台落地运营，社区团购搭建系统，社区团购系统搭建，社区团购系统源码开发，社区团购APP源码开发，社区团购小程序源码开发，社区平台平台介绍文案，社区平台团长招募文案，社区团购平台线下推广，微三云社区团购系统，莞云社区团购系统，晶抖云社区团购系统，云平台社区团购系统，莞云信息社区，晶抖云系统，详情请咨询微三云麦超。

微三云科技主营：移动应用云平台系统，微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，AI智能名片、微信商城分销系统、移动社交分销APP、城市O2O系统、异业商家联盟系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售批发零售系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统、短视频电商系统、智慧新零售系统、微商订货代理系统，分红榜卖货系统、网红达人带货商家撮合分佣系统、路边停车收费系统，智慧停车系统，智慧城市交通系统，一城一域产业带解决方案系统，百城千品产业带解决方案，刷脸认证开门开锁公安社区治安管理系统，民宿出租房刷脸开锁综合管理系统，B2C商城系统，F2B2C新零售系统，S2B2C新供应链解决方案系统。（微三云联系电话，微三云咨询热线，微三云咨询电话，莞云咨询电话，莞云服务热线，莞云咨询热线，莞云联系电话，微三云热线电话，微三云麦超，莞云麦超，麦超商业模式，麦超营销方案，微三云加盟热线，微三云加盟电话，莞云加盟热线，莞云加盟电话，微三云购买热线，微三云购买电话，莞云购买热线，莞云购买电话，微三云，莞云，晶抖云，云平台，莞云信息，晶抖云系统）

公司主营：

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，目前已打造出“晶抖云”软件供应链平台，功能应用涵盖AI智能名片、微信商城分销系统、移动社交分销APP、城市O2O系统、异业商家联盟系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售批发零售系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统、短视频电商系统、智慧新零售系统、微商订货代理系统，分红外榜卖货系统、网红达人带货商家撮合分佣系统、路边停车收费系统，智慧停车系统，智慧城市交通系统，产业带供应链系统，刷脸开锁智慧酒店系统，刷脸开门智慧社区系统等。

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（可以直接上5楼501市场部）

合作热线：

电话：139-2926-6321 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策）

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

要创业必须有平台系统，建平台系统请找微三云！

微三云综合商城6年服务了30多万家企业搭建商城，并经过了6年的产品迭代升级，市场上所有商城应用功能都可以有，而且非常擅长分销模式设计，可以匹配市场上所有的分销模式。

正式招募团长，线上线下多渠道投放

我们寻找到了团长的角色定位，接下来就是实际推广。在此，我们为大家整理了两大部分，6条实用策略。可以采取的方式是：

线上投放裂变方式

1. 当地贴吧、QQ群、微信群、朋友圈

具体方式是：百度搜索当地贴吧；QQ搜索本地生活、兼职群（宝妈、母婴交流群）；微信换群方式入群；朋友圈集赞领取水果生鲜实物、现金等方式进行传播。

在这个过程中，注意策略，如在QQ、微信群内，先与群主进行相应的沟通、付出适当的推广费用、产品体验等，邀请群主这一社群KOL为平台背书，将会更利于传播效果，此类传播方式易精确捕捞宝妈类团长人群。

2. 本地新媒体平台、KOL、求职网站

具体方式是：联系本地微信公众号、本地KOL进行商业推广。一般来说：从公众号的平台属性、粉丝属性、阅读量、平台美誉度四个角度进行平台的衡量。

我们在选择推广平台应以本地生活为核心属性，细分为美食、母婴、兼职等，这类平台的受众，切合团购平台“宝妈”的招募属性。投放的文案以“福利”为吸引点，以软文形式，进行平台宣传、产品宣传

、团长招募。

同时也可在 5 8、B O S S 直聘、前程无忧等网站发布招聘信息，进行团长招聘。

3 . 当地团长线上推荐裂变

具体方式是：平台通过宣传，在初期的广告宣传积淀了一部分意向的团长之后，开展针对意向团长的【团长介绍活动】。通过意向团长的人脉，以意向团长作为介绍人的形式，意向团长每介绍一个意向团长，即时给予现金奖励，从而快速扩展其他小区的团长。

在这个过程中，适当降低活动难度，小批量给予团长即时的奖励。如介绍一个其他小区的宝妈，只要判断为基本符合情况，即可给予相应现金回报。在确定之后，再次给予高额回报。通过这样的方式，既能裂变团长，还能激发意向团长对平台的认同度。

线上投放落地

通过线上宣传方式，联系一批具备担任平台团长的意向宝妈后，开展线下面谈或组织会议形式，进行进一步的合作洽谈与合同签订。具体方式是：

1 . 线下面谈

平台业务人员联系具有较高意向的团长，进行线下会面联系，以登门拜访为主。同时携带公司产品，如「大米、生鲜、水果、洗衣液」等日常生活所需品类为主，然后深入展开介绍。最好提前准备相应的具有法律效力的双方合同，正式达成合作。

2 . 会议，一共包含几个步骤：

1 . 安排会议地点，制定会议内容，布置会议产地（陈列奖品、试吃）、参会人员与演讲文案；2 . 向意向团长传达会议、参会奖励（以本平台的生活用品为主）、团长签约奖励。3 . 活动进行时与结束，进行团长报名，限定区域，限定名额，挑选出最适合平台的团长人选，签订协议，达成合作。

以上方式更适用于招募宝妈做为团长的平台。

线下地推方式

1 . 平台直接对接社区门店、菜鸟驿站

平台在做好前期准备（市场分析、筛选目标社区）进入社区后，通过实地考察选定 2 到 3 家便利店、菜鸟驿站等集中攻破。其余的母婴店、生鲜店等都可以列为考虑对象。

安排业务人员进行与目标团长的商谈前要做好功课，准备相应话术。谈判中也要有耐心，实体店店主合适的话若被拒绝要做到三顾茅庐，用心讲解。

2 . 社区活动地推

对于中小型玩家来说，目前最主流的方式仍然是地推模式，效率高，可以带来更强的信任感和真实性。具体方式是：

1 . 提前与小区物业沟通，打通关节。

2 . 进行地推活动准备，安排相应的物资、试吃产品。物资建议以土鸡蛋、白菜、萝卜、柚子等生鲜水

果进行引流，也可以用日常用品如洗洁精等，也可以玩具气球风筝等切入。

3．准备好相应的物资，如帐篷桌椅、海报易拉宝、宣传单和微信群二维码，二维码要打印出来，贴到醒目的位置。

4．活动开始前，挑选小区人流旺盛的地方进行摆点，如小区入口、中心广场等。

5．活动人员以 2 - 4 人为佳。活动主题可以是：“进群免费送萝卜（土鸡蛋）”“进群免费领气球”

6．活动结束后，先以免费试吃形式，通过蔬东坡系统导出的二维码，体验下单流程可获赠相应礼品，或者通过总部直送的爆款秒杀活动进行推广。

3．线下产品试吃活动

作为平台，产品重要，让消费者相信你的产品更加重要。平台可以安排工作人员进行地推吸粉，具体方式可以从本地的培训会议、商场活动、企业活动入手，包括如学校、幼儿园举行的亲子活动，以提供产品试吃的形式，进行品牌推广，以及群成员扩展。