

叮咚买菜商业模式借鉴，类似叮咚买菜生鲜平台开发，微三云麦超

产品名称	叮咚买菜商业模式借鉴，类似叮咚买菜生鲜平台开发，微三云麦超
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

叮咚买菜商业模式借鉴，类似叮咚买菜生鲜平台开发

叮咚买菜日前举行媒体见面会，创始人梁昌霖对叮咚买菜近况做了一些说明，对前置仓生鲜电商市场发展则发表了一些观点。

下面，《商业观察家》将相关内容展现如下。

一业绩

梁昌霖表示，上个月（2019年12月），叮咚买菜的月营收达到7亿元，2019整年营收超过50亿元。目前，叮咚买菜日均订单量超过50万单。

假使营收与销售额差距不大，7亿月营收，如果按50元客单价（不含税）算，叮咚买菜2019年12月日均单量在45万多单。如果按60元客单价算，日均订单量在37.6万单。如果按40元客单价算，日均订单量在56.45万单。

2019年，叮咚买菜整年营收超过50亿元，这个数字似乎没有达到叮咚买菜早前制定的70亿元年销目标。

叮咚买菜早前做的2019年市场目标非常进取。其希望从2018年的7亿年销售基础上，一年增长

10倍到70亿元。

对于2020年，梁昌霖则表示，2020年，叮咚买菜强调的词不叫增长，我们今年定的是目标用户复购率——每用户月均单量。目前这个值是4，老用户是5.7左右，2020年我们的目标是6.5。

在市场布局方面，叮咚买菜目前进入了上海、杭州、宁波、苏州、无锡、深圳6个城市，总计开设550个前置仓，如果按日均50万单算，单仓平均日单909单。

其中，满一年的仓180个，其余为2019年建。上海开设了255个前置仓。

梁昌霖称：“上海的（销）量，我们大概是别人的10倍。深圳市场，叮咚买菜是线上第一名，一天大概是6、7万单。深圳在叮咚六个城市市场中，则排第四名。

叮咚买菜1月刚搬迁新总部，总部面积增大4倍。总部员工数700多人。技术研发员工100多人。2018年底时，叮咚买菜总部员工数300人左右，一年内翻了一倍多。

叮咚买菜将在1、2月，全面推行28元起送门槛政策（低于28元收5元配送费），早前，在上海测试该政策时，梁昌霖称，测试区域客单价从50元变成了60元。

叮咚买菜目前经营SKU为1800支左右，较2018年的1500支有小幅增加。

梁昌霖称，2019年12月，叮咚买菜的毛利率是32.1%。其中，分拣6%，自己的分拣加工和大仓干线运输8%的毛利，末端18%。包括配送、仓储，加起来是32%。

成本层面，从采购到大仓、干线运输，大概占了6.3%。前置仓成本16.4%，营销费用是6%左右，营业利润大概是3.4%。

梁昌霖对《商业观察家》称，叮咚买菜的绿卡会员（付费会员），马上将突破百万。

二机会

关于生鲜电商机会

梁昌霖总结为两块。一是，中国农业转型机会。

梁昌霖称：生鲜电商表面上看是消费互联网，本质上是产业互联网，背后是巨大但非常落后的农业产业。

今天中国农业正在变化。

首先，农村土地扭转，越来越多的大型、现代化农业企业出现了，包括很多大型知名企业比如万科、联

想、碧桂园等都在深耕农业。大规模的农业企业有能力来提高品质、提高技术。

第二，像叮咚买菜等一批新零售企业也庞大起来，随着规模的增长，就有能力倒逼上游提高品质和服务。

第三，中国的物流技术、大数据、人工智能等都在进步。

第二个机会，梁昌霖认为，现在是低毛利率的红利期。

“吃在中国有两个词，一个是‘衣食住行’的‘食’，一个是‘吃喝玩乐’的‘吃’。衣食住行是物质的需求，它是刚需、抗周期。吃喝玩乐一般是精神需求，变化快，特别依赖营销技巧。一般情况下第一个‘食’是低毛利率的生意，第二个‘吃’是高毛利率生意。”

（‘吃’是美团做的事，并建立了市场地位）

梁昌霖称：叮咚买菜做的就是低毛利率的“食”。

其认为：“低毛利率就是护城河，它更为刚需、持久、抗周期性，更需要比拼硬功夫。只要你把产业链条里重的、深的、难的事情做好，它就成为护城河。并且巨头未必能把低毛利率的生意做得比你更好。”

关于损耗控制

梁昌霖：原来大家觉得生鲜损耗特别大，像超市，大概是10%左右。我们大概是1%。如何做到？

首先要高周转，周转要特别快，每天的菜都要卖掉，这方面我们管得比较严。背后的IT系统，首先是要做预测，在单量大的情况下，预测比较准确。

即使预测不准确，我们的仓库数据我是完全知道的，我可以做推荐。95%的人今天打开生鲜电商APP，想要的是一顿晚饭。并不是说，我今天一定要买上海的矮脚菠菜。

当你没有想到吃什么的时候，我可以做推荐，这个推荐就是参考我的库存。今天（某个菜）的库存量大，我就多推一些。“预测+推荐”，解决了原来的损耗（相对比较大）问题。

关于前置仓伪命题

盒马鲜生总裁侯毅之前称，前置仓是个伪命题。

梁昌霖也做了回应：“同样的事，有人看到了困难，有人看到了机会。有人做得好，有人做得不好。但我觉得他那句话不负责任，阿里刚好起了一个项目做前置仓，侯毅就说前置仓不行，大家都感觉这是‘宫斗剧’。”

社区团购平台运营流程

(1)、发展社区团长：

我们的系统为团长配备了专用小程序，大大提高团长管理订单与提供服务的效率，减轻了工作量；同时佣金结算更透明，小程序可随时查看佣金明细与进行提现。结合线上招聘与线下地推，为商家快速发展社区团长。

(2)、开发社区会员

我们的系统支持积分与佣金两种奖励形式，鼓励会员自发通过微信传播分享，以“病毒式”社交裂变营销，达成以老带新，以客推客的获客效果，成本近乎为 0。

同时我们提供轻运营服务项目，为商家提供节日活动、推广促销等活动策划服务，营销效果更精准，效益更高。

(3)、社群运营转化

我们的小程序提供秒杀、拼团、优惠券、限时限量等促销玩法，更有人性化的小商品推荐功能，培养社群消费习惯，刺激会员消费欲望，提高转化，促成交易。