

# 社区团购为什么有人不看好，为什么好多社区团购不行了

|      |                                  |
|------|----------------------------------|
| 产品名称 | 社区团购为什么有人不看好，为什么好多社区团购不行了        |
| 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

社区团购为什么有人不看好，为什么好多社区团购不行了

详情了解：

微三云 | 莞云：<https://wsyguanyun.com/>

社区团购系统：<https://www.wsyguanyun.com/sqtgxt>

一。社区团购为什么有人不看好？

1、部分团长实际收入不高

目前市面上绝大多数社区团购团队会从利润中抽取10%作为团长的基本佣金，这10%的利润看似很少，导致团长的积极性不高，甚至出现一拿钱不干的情况，团长不干了，渐渐退出团购市场。

2、部分团购平台商品类目太少，居民多种渠道买菜增加工作量，不够便利

生鲜、水果、日用品这三样基本是市面上团购团队公认的销售最高的产品，除了需求高这个因素外，生鲜水果的毛利薄，日用品的毛利低，做到一半就以失败告终。

3、平台运营成本太高：

拉新成本和日常配送成了团长的痛，有些时候团长为了业绩，会自发的在团购群里设置一些促销活动，但0%的利润根本不足以支撑团长运营，团长不赚钱，渐渐的团队也就没了支撑。

二、为什么好多社区团购不行了？

## 1. 资本要求盲目扩张

资本是发展的催化剂，在企业发展过程中，融资固然能够加速企业发展，使其获得技术、人才、产

资源，但是规模和速度，更需审慎。盲目扩张带来的成本，在运营效率逐渐下降的过程中盲目

扩张只会把企业拖入泥潭。零售的生意，“弯着腰捡钢镚儿”，本身就存在很长的盈利周期，盲目

## 2. 企业基因问题

目前头部社区团购平台创始人或高管多为互联网背景，这种互联网基因寻找平衡点，这也导致在激烈的

## 3. 品类结构不合理，以生鲜引流，却无法依靠生鲜盈利

成也生鲜，败也生鲜。

生鲜品类背景下，消费者对生鲜的需求与日俱增。据前瞻研究院预测2020年我国生鲜市场

渗透率将进一步提升，生鲜电商的快速发展与信息不对称造成的各个层级价格倍叠等也成为了一众

三。那么困难重重的社区团购应该怎么做？

### 1、结合技术创新：

比如结合直播带货，帮助销售，增加团长盈利。图文分享和视频分享，关联商品即可下

### 2、创新分销模式

旧的社区团购模式，只有团长能进行推广销售，应当引入宝妈不是团长也能进行推广，运用直播的概念

### 3、向下延伸，发展前置仓和实体店，店+团

目前行业普遍的社区团购已成为零售行业的标配，即通过“店”+“团”的形式，帮助线下零

因为对于线下门店而言，社区团购与零售门店服务的客户存在着极大的交集重合。简而言之，社区里面

购物是线上还是线下，购物是线上还是线下，购物是线上还是线下，购物是线上还是线下，购物是线上还是线下

#### 4、延伸社区服务项目，打造社区生活服务平台

社区团购的核心特点是服务的人群是广泛的，这给团长选品的能力要求越来越高，进而导致单

类的面膜护肤品，还需要防晒塔胡、永样推拿、变空美碧不仅零零落落地伦的坐活蔬菜，需要高品

这就需要社区团购平台，进而建立超越此之商酌性的服务能力和供应链能力，只有这样才能真正增加平台

团购只是引流的手段和工具，社区才是根本。立足社区，深挖消费者价值，笔者认为这才是社区团购的

了解更多：<https://www.wsyguanyun.com/>