

社区团购分销商城APP搭建开发

产品名称	社区团购分销商城APP搭建开发
公司名称	千汇凡网络科技（6年开发公司）
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区东英科技园
联系电话	WX : 916966649 13729039903

产品详情

管理本身是门艺术，商业问题也难有一成不变的答案。每个期望解决问题的人都在尝试形成一套判断与决策的标准。

针对前述问题，我在行业“发展阶段”这个维度上找到了一些对自己有价值的判断标准，它对我思考身边的行业、产品、以及职业规划等方面有很大帮助。在此文中分享出来，希望可以像一个话题一样与各位产品人探讨。

社区团购，一种全新的电商新零售模式，可以说是这两年较受追捧的创业项目了！从去年年初开始，除了频频创下高额融资外，各大巨头也亲自下场，加入社区团购的战场中，一时之间这种利用“社区团购小程序”在小区微信群/售卖商品和服务的模式如火如荼。请联系邵生；135-3647-2774

那么，社区团购究竟是怎么赚钱的？我们又该怎样做才能做好社区团购？

一、社区团购具体怎么赚钱？

社区团购的模式用一句话来说就是——用户在微信“小程序”下单，线下由团长保管与配送。众所周知目前社区团购的主要商品是生鲜蔬果，面对菜市场 and 超市，社区团购平台能做到价格更低的同时还能盈利，可以总结为以下三个模式创新点：

1、精简供应链

前面说到社区团购往往在保持价格优势的同时还能盈利，就是因为采用平台直采直销的模式，减少了经销商层层“盘剥”的成本。

2、高频次预售

社区团购一般是群内拼团成功后，平台再集中采购，第二天配送，这样的预售模式对控制库存率十分友好，而主打的生鲜蔬果虽然单价不高，但消费频繁再加上拼团的量级，利润空间同样很丰厚。

3、团长模式

团长除了负责开团，商品到小区后还需要提供暂存地和配送服务，对于平台来说可以省去开店和较最后一公里配送的成本。

二、怎么才能做好社区团购？

社区团购的模式虽然简单，但较低的准入门槛也导致了竞争的激烈，总的来说，只有在以下三个方面保持优势，才能脱颖而出。

1、物美价廉

在保持商品质量的前提下做到价格更低，可以说是团购的必修课，对于社区团购来说，这就需要做好供应链管理，同时可以差异化营销，利用反季蔬菜和进口水果等方式保持价格优势。

2、体验良好

一次不佳的购物体验就可能将用户推向竞争对手，要想保证顾客体验的良好，就需要保证每一个环节不出问题，除了后端供应链外，前端的社区团购小程序还必须拥有管理后台、LBS定位、订单打印和营销插件等功能，团长是较为关键的一环，可以通过培训的方式保证团长的业务能力和服务意识。

3、温暖有人情味

不同于传统的团购，社区拼团主要人群为同一小区内的邻居，而在“千团大战”中，只有保持温暖有人情味才能保持竞争力，避免团长和用户集体叛逃，同时维护好现有用户，实现老客户主动拉新，才能实现持续健康发展。

社区团购怎么做？

一、小区团购具体怎么做？

参加过拼团的人一定都知道，每个小区的拼团群里都有一个群主，正式名称叫“团长”，顾名思义，“团长”就是负责拉人开团的，同时商品到小区后还要负责通知和发放。

除了小区群，社区拼团较重要的就是小程序了，一般商品首先在小程序上架后，由“团长”挑选合适的商品分享到群里，不过一般拼团活动都有人数设定，超过后才能算拼团成功。

二、社区拼团的做法有哪些特点？

1、高毛利

社区团购的较大特点不是线上社群拼团，而是跳过经销商，直接从供货商处进货，减去了中间商的成本，同时做到一定规模后，还可以进一步压价，压缩成本的同时，绝大多数利润都在自己手里。

2、低投入

社区拼团的另一个特点是无需开店，商品到货后由“团长”负责寄存，相比传统菜市场 and 超市省去了房

租这一大成本，同时对比网上团购，生鲜这类单价极低的商品，往往较大的成本在物流和仓储，而小区团购则是采购后直接送至小区，不仅省去了保鲜仓储的压力，较后的配送也是“团长”的事。

3、产出快

如果你用过小区拼团小程序，那么一定知道，目前小区拼团群里的商品基本都是生鲜百货一类，这样的品类选择不仅符合小区拼团人群的需求，同时生鲜单价较低、消费次数频繁，但毛利较高的特点，降低资金占用的同时，又能较快实现产出。

从1908年福特汽车公司生产出世界上第一辆属于普通百姓的汽车——T型车开始，福特凭借亲民的「造车技术」及「流水线生产技术」拿下了美国大半个汽车市场。这个时期行业内的公司因为存在技术壁垒，竞争对手少，产品往往供小于求，有技术有产出，就不怕没有销路。我将这个时期称为汽车行业的技术主导期。