

芙蓉兴盛系统开发（社区团购）

产品名称	芙蓉兴盛系统开发（社区团购）
公司名称	林美鑫软件APP系统开发
价格	.00/个
规格参数	芙蓉兴盛:芙蓉兴盛系统
公司地址	天河区东圃镇
联系电话	18028510282

产品详情

过度地高估互联网的功能和作用最终让互联网金融的发展好似脱缰的野马一样，最终陷入了一种混乱、无序的发展状态里。互联网金融市场上出现的跑路、爆雷等现象正是这种状态的直接体现，盲目地依赖互联网的去中间化并不能够从根本上解决金融行业的痛点和难题。在新零售的风潮掩盖电商的势头，一场以新金融为主要标志的全新进阶应来临。所谓的新金融其实是一场金融行业全新进化的开始。在这个阶段，以去中间化为代表金融行业的效率提升已经过时，新的进化以改变金融行业的流程和环节为主要切入点，通过深度改变金融行业本身从而给行业的发展带来新的驱动力。无论是新生力量还是传统豪强几乎都在将金融新进化的重点转移到去中间化之外的全新领域里。同互联网时代将金融行业的金融属性一味地放大不同，新的金融进化更多地是向非金融方向偏移。通过挖掘金融行业的全新功能和属性，从而找到金融行业的盈利和变现新方式成为未来新金融时代的发展重点。对于即将到来的新金融时代，找到完全不同于互联网金融的发展方式，成为新金融进化是否成功的关键所在。尽管在PC时代和移动互联网时代衍生了众多不同的商业模式，但是几乎所有的互联网式的商业模式都是以平台和流量为主要驱动力的。通过将互联网式的发展模式在金融行业身上适用能够给金融行业的发展带来效率的提升，但是，仅仅只是一味地去中间化，而不去改变金融行业本身的做法并不能够真正带来持久的增长。当平台和流量的魔力减退，金融行业的行业又将陷入到死胡同里。以流量为终极目标的发展模式只会把金融行业带入到最大的风险之中。对于尚未发生习惯转移的行业来讲，以流量为终极追求的商业模式的的确可以将行业的效率得到提升，并且能够推动行业的发展。然而，金融行业却不是这样。如果我们仅仅只是将流量作为金融行业进化的目标，那就意味着我们需要降低门槛来让更多的人参与到金融行业的过程当中。

芙蓉兴盛社区团购系统开发找林楠：180-2851-0282微/电同步、芙蓉兴盛社区团购系统开发、芙蓉兴盛社区团购系统开发定制、芙蓉兴盛社区团购系统开发APP、芙蓉兴盛社区团购系统开发定制、芙蓉兴盛社区团购系统开发平台、芙蓉兴盛社区团购系统开发源码、芙蓉兴盛社区团购系统开发介绍

社区团购的具体分析：

(1) 目标用户特质

上文已经提到社区团购的主力用户来自三四线城市，具体而言他们有如下特质：

年龄范围跨度较大，从青年到中老年均有，文化程度也没有特别限制。只需要有一台智能手机，熟悉微信支付的用户即可。

地域范围，以三四线城市为主。

用户的时间较为充裕，不过于追求高效。对价格敏感度较高，更在意性价比

社交圈子对他们消费影响力在加大。这一点尤为重要，据埃森哲的《中国消费者洞察报告》有近九成的消费者有自己的兴趣圈子，多数消费者表示圈子对他们消费决策有影响。而在社交应用中，因为圈子分享而产生购物的消费者占到4成以上。

（2）品类选择

社区团购选择的品类以刚需，高频消费的生鲜，家庭快消品为主。而生鲜又成为了众多入局玩家选择的关键品类。例如：“你我您”其中生鲜占到40%，此外还有米面粮油、日用品、化妆品等家庭消费品。

（3）模式分析

在社区团购这个商业模式之中，存在三方角色：平台、团长、用户。

团购平台负责提供产品，搭建和管理供应链，仓储、物流配送和售后服务，挑选，发展和管理团长，并提供小程序，公众号，完成整个商城的基本流程。而这其中，除去供应链，平台对团长的管理也是个重点。

做得好的小区和团长面临其他竞品的挖角，容易被短期利益所吸引。而团长付出和收入不匹配，也会引起团长的流失。而团长和社团绑定很深，则会连带整个社群的流失。

一味地降低参与金融门槛，虽然能够在很短的时间内聚集海量的流量，但是，降低门槛的另外一个角度说明金融行业的风险同样在增加。我们现在看到的很多互联网金融平台的跑路和爆雷，其实都是由于他们无法遏制金融行业的风险所导致的。简单地以流量作为金融行业的终极目标，只会把金融行业的发展带入到高风险的状态里。以资本为主要驱动力的发展模式让金融行业缺少深度参与行业的能力。由于模式的落地需要一定的时间，而市场规模的占比又决定的生存的时间，最终让诸多以生存为第一要务的发展模式会选择一种相对较为轻便的发展模式，以资本为驱动力的发展模式成为他们的首要选择。资本在整个互联网行业的发展过程当中扮演着至关重要的角色和作用，当一味地依赖资本输血，人们便会过少地涉及行业本身，最终让所谓的互联网式的发展模式面临困境。在金融领域，以资本为主要驱动力的发展模式最终让所有的互联网金融平台仅仅变成了一个信息撮合的平台，只要完成了资金和项目的对接，互联网金融平台的作用便宣告完成。这种以信息撮合为主导的发展模式显然无法给金融行业的发展带来恒久的推动力，同样让互联网金融平台找不到合适的盈利模式，所有的盈利都是以平台费和中介费为主的。