

十荟团系统开发

产品名称	十荟团系统开发
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	.00/个
规格参数	十荟团系统:十荟团系统开发
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

随着有好东西的发展，希望将优质的生活商品带个城市家庭，经过多城市走访发现在二三线城市的拼团模式是非常好的模式。对十荟团未来发展策略极度适合，选南京天津作为试点城市，完美论证了商业可行性，它并不是一个伪需求。十荟团和有好东西是战略合作伙伴，有好东西CEO经常深入到农村做研究，回到北京也是扎根农村，他立志将来自农村的新鲜食材和好商品带给城市家庭，短短几个月，有好东西凭借对产品的严苛要求，以及极度专注迅速获得城市妈妈们认可，也获得资本青睐。十荟团先期目标做最符合城市口味的社区聚划算，链接产地到餐桌，为城市家庭提供新鲜好物，家庭场景化消费顾问，提升生活品质，为社区创业者进行赋能，提高家庭收入。打造以社区为节点的社区团购新形态。目前十荟团已经将优质的商品与用户进行连接，以城市为节点打造社区团购新形态，随着社区团购成为风口行业，越来越多资本开始关注这个赛道，但是社区团购它与滴滴快滴，膜拜、美团有根本上的区别，之前那些风口，他们其实做得更多的是做连接，与对手之间，他们的产品和服务，其实他们差异化是比较小的，可以说基本上没有什么差异化，这样就会产生一个问题？在资本的支持下，他们会用补贴来进行市场抢占，而社区拼团是基于零售的逻辑，我们可以了解到，社区拼团往往要涉及到很多方向很多的点，那就是供应链商品仓储、物流以及客服，每个点都可以塑造出不同的差异化来。

十荟团app系统开发，找黄松181-2270-5046微电，十荟团系统定制，十荟团定制钱包系统，十荟团区块链系统开发，十荟团模式开发系统，十荟团钱包系统开发。

一、十荟团商城社区拼团的扩张方式主要有哪些？

是直营，采用当初美团的地推打法，扎扎实实，做效率，突出供应链的优势；

第二是加盟，做城市合伙人；第三是企业兼并。

“兼并”是一个短期的事情，是为了短期内在规模上达到一定量级，能够“上台桌”，对于商业模式和价值没有太大帮助。长期一定是把直营做好，直营就相当于立标杆，能够把区域性的模式做起来，另外快速做城市合伙人、加盟连锁。

二、十荟团商城优势三个基础：

- 1、整个供应链在加盟区域是高度发达的。我要有区域仓和城市仓，城市仓得覆盖周边的200公里。
- 2、模型是被验证的。我们在4月份筹划做社区拼团，5月、6月在天津和南京两个城市做了一北一南两个试点。在天津的社区合伙人是社区便利店、夫妻老婆店的画像，而在南京是宝妈。模式跑通之后我们才做加盟。
- 3、我需要有个非常强大的渠道部队。通过这个部队，我能够输出好的政策、供应链系统，在运营端和商品端给他一些支持，然后我们采用这种模式去快速复制。

三、十荟团目前的开团数据如何？

13个城市，接近15000个小区，日均订单7-8万单。计划未来12个月做200个城市，覆盖5万个社区，服务5000万个家庭。我们定位于全球大的掌上连锁社区店。

四、十荟团的毛利和净利情况如何？

毛利25%-30%，基本打平，比如给团长的提成15%，毛利25%，供应链成本5%，营销费用之类的5%。

五、十荟团城市发展有四个阶段：

、0-1500单；

第二、月销售额突破150万；

第三、月销售额300万；

第四、月销售额500万。基本上到达500万月销售额就可以盈亏平衡，完全正向。

六、十荟团城社区拼团风口的特征是什么？

，门槛相对更高了。（七年前的）团购或者拼多多模式是不碰货的，但是社区拼团碰货，不仅如此，可能还要碰店。十荟团的很多“团长”就是小店店主，我们输出商品、系统和管理能力，给小店供应链赋能。

第二，前几轮的风口都是亏钱的模式，而社区拼团企业一开始就希望做盈利的事情。