

社群团购新零售分红系统开发

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 社群团购新零售分红系统开发 |
| 公司名称 | 广联网络（广东）有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | 搭建:平台搭建 定制:系统定制开发 方案:开发解决方案 |
| 公司地址 | 广州市天河区吉邦科技园 |
| 联系电话 | 19867371424 19867371424 |

产品详情

社群团购新零售分红系统开发，社群团购一物一码系统开发，社群团购理财模式应用案例，社群团购分销软件平台开发，社群团购APP开发

民以食为天，柴米酱醋盐”，饮食文化作为中华文明长河里璀璨的明珠，是每个人生活的重要组成部分。最爱的人在身边，最好的饭在眼前，这才是美好生活本真。

一、社群团购新零售分红系统开发的发展潜力

社群团购成本的流通渠道，具备成为基本购物场景的潜力。

优势潜力1、社群团购具有电商平台的展示成本低的优势，但是避免了其物流成本高的劣势。我们在电商平台买东西，基本可以理解为一件代发，走快递物流成本就高。

优势潜力2、社群团购具有线下店响应迅速的优势，但是同时避免了展示成本高的劣势。

优势潜力3、社群团购的资金成本远高低线下店和电商平台。买家预付、渠道现款现货这种干净清爽的交易形式在其它渠道是罕见的。

二、社群团购新零售分红系统开发趋势如何？

如上文所言，专业化是未来社群团购业务发展趋势的重要的特征，具体有以下三个方面：

具体如下：

1) 厂家、产地端。ZD是国内较大的食品生产商，2018年在原有的线下渠道、电商渠道的基础上

增加了“社群”代理渠道，在每个地方发展“社群代理商”。通过这个渠道供应社群社群，在保证自己和经销商利润的前提下，在社群社群的终端价格比超市终端价还能低30%。这就是渠道成本低所体现出的巨大优势！

2) 专业供应链企业。ZH是国内几个主要的生鲜电商平台的主力供货商，年销超过50亿。今年新设立了“新零售事业部”，给社群社群供货。他们负责人跟我说：“给社群社群供货，资金风险低、利润高！”

3) 专业线下零售企业。盒马鲜生虽然是阿里系的公司，但是每个盒马店都在运营自己的客户微信群。有很多新锐的生鲜店，干脆设两个店长：线下店长管线下老业务、线上店长专门运营客户微信群。我们去年预测过，2018进入社群社群零售的将以线下社群门店为主，现在看这个预测没有问题。

我们能见到的社群团购，基本上有三种形态：

1) 基地主导型。很多城市近郊的农场主，自己在城市的社群里建群销售自己的产品，然后自己开车配送到社群。这是代的社群团购模式。

2) 供应链主导型。销地的供应链企业，在社群招募合伙人。社群合伙人负责运营自己所在社群的微信群、实现销售后把订单统一汇总到供应链企业，供应链再配送到社群。这个销售模式的产品品类、价格、促销活动规则都是供应链企业决定的，供应链企业是这个销售链条的管理重心。这是目前主流的社群团购形式，很多线下供应链都加入进来了。

3) 社群主导型。社群微信群的群主自发进行零售，供应链只是依照群主的指令供货。一般线下社群门店开展社群销售会采用这个模式。社群群主作为离用户近的一方，了解用户需求、了解竞争对手的动态。所以这种模式是“让听见炮火的人指挥炮火”，是有效率的。

合理设置社区治理组织体系。以现有社区组织为主体，加大社区社会组织支持力度，提升社会组织能力，使其成为社区治理的可靠伙伴。