

乐乐生鲜系统开发APP

产品名称	乐乐生鲜系统开发APP
公司名称	广州微码互联科技有限公司业务部
价格	1.00/个
规格参数	乐乐生鲜系统:乐乐生鲜系统开发APP
公司地址	广州市天河区
联系电话	13480273125 18122468543

产品详情

在近两年“互联网寒冬”的一片萧条之中，“社区团购”黑马腾空出世，从去年的百花齐放，到2019年热度持续上升迎来大爆发。大好形势下，越来越多生鲜电商、实体店纷纷入局。赛道越来越拥挤，如何抢占更多社区用户、形成长期稳定的社区团购销售链条？乐乐生鲜以线下深耕十几年的优质供应链，在短短半年时间里，打通天津地区数百个社区。社区团购玩家众多，为何乐乐生鲜如此优秀？乐乐生鲜的玩法其实和大多数社区团购差不多，首先招募具有一定号召力、自带熟人关系网络比如拥有一定**社群基础的小区住户作为该小区的团长，并在小区周边找流量入口，可以是超市、菜鸟驿站、奶站、存车处等与小区居民接触较为频繁的站点，将这些站点作为提货点，可以覆盖整个小区的消费者。乐乐生鲜提供商品、配送等货品供应方面的保障，团长根据小区规模建立**群，凭借在小区的熟人背书进行社交分享，将拼团小程序发到群里，有需要的顾客可以直接下单。乐乐生鲜在后台收集订单，迅速将每个小区的货品备好，第二天统一由站长发放到消费者手中，形成社区团购的销售闭环。乐乐生鲜社区团购一经推出就非常火爆，仅一个团长就能达到月销18万的业绩！

乐乐生鲜系统开发找（黄松181-2270-5046微电），乐乐生鲜软件开发，乐乐生鲜app系统开发，乐乐生鲜app软件开发，乐乐生鲜APP模式开发，乐乐生鲜app定制开发，乐乐生鲜源码开发，乐乐生鲜开发多少钱，乐乐生鲜app软件开发源码

而数据储存在不同数据块中，按照交易时间排序而组成不同区块.链，需要完全按照相关依据来进行研究探索。而区块.链之间各节点也是可以自我监管的，不需有第三方参与，便能够建立双方相互之间的信任关系，确保工作效率有效提升，同时也可使得工作成本得以降低，从而增长了商业活动与电商活动诚信度。

【核心提示：文章资料收集于互联网，仅作为开发需求者的模式案例参考作用，与平台没有任何关系，如需定制系统请详询】

乐乐生鲜，是由乐乐鲜果水果食品连锁超市发展而来。乐乐鲜果作为天津本土知名水果连锁品牌，目前已经发展到40多家门店，总部拥有专属的配送中心以及超前的运营管理，结合时下*火热的社区团购模式，给消费者带来更便利、更优质的购物体验，深受当地消费者的信赖和喜爱。

合作模式

一团长月销18万，乐乐生鲜引爆社区团购

强大供应链和实体店基础为社区团购奠基

乐乐生鲜社区团购的玩法其实并不新鲜，很多社区团购平台都是这么玩的，那为什么有的平台火了一阵就销声匿迹，而乐乐生鲜从上线社区团购之后生意越来越红火？因为乐乐生鲜社区团购的背后，是强大的供应链和实体店为其奠定了坚实的基础。

乐乐生鲜在天津有四十多家直营实体门店，从第一家门店开店至今已近10年，一直深耕于生鲜产品供应链，包括本地化优质水果生鲜和爆款单品产地直销供应链条，不仅是水果，乐乐生鲜还将商品种类拓展至优质蔬菜、海鲜冻品、蛋奶酒水甚至进口零食等八大类目，充分满足消费者日常消费需求。近十年的稳扎稳打，乐乐鲜果在天津当地水果消费市场已经具备深厚的“群众基础”，颇具知名度和信任度，在实体店的基础上做社区团购，给消费者带来更多便利，自然也受到消费者的青睐。

赋能团长，更好地服务消费者

社区团购是基于团长在社区内的熟人背书，在信任的基础上去产生裂变，想要服务好消费者，首先得服务好团长。在有优质的供应链和实体店保障基础之上，社区团购*核心、*关键的问题就是团长的管理，团长作为直接与社区消费者沟通、服务的一线人员，需要具备优秀的管理、社交和宣传等能力，因此培养优质的团长是社区团购的关键难点之一。

乐乐生鲜在团长的管理、扶持与赋能方面，堪称“教科书”一般的示范。社区团购想要获得更多订单、与消费者形成更强的粘性，团长必须对消费者进行更深入的了解，除了团长自己对消费群体的观察，乐乐生鲜也通过系统进行协助：帮助团长进行用户群体的精细化运营，例如通过对后台订单的情况，分析出每一个站点顾客的个性化属性，并给出较有针对性的营销建议，例如给有孩子的家庭推荐健康绿色食品、家庭较为困难的用户推荐价格合理量又大的产品等。除了用户画像的赋能之外，乐乐生鲜还有对团长进行统一的培训，特别是一些比较缺乏经验的团长，乐乐生鲜从建群、管理群等比较基础的方面进行辅导，另外还提供宣传文案、图片以及视频等辅助宣传。和资本团有所区别的是，乐乐生鲜不专注于数据，而是真正为团长服务，给消费者带来优质、实惠的好货。有了乐乐生鲜的各方面赋能，团长运作起来显得更加得心应手！

对于社区团购的未来发展，目前有几个比较公认的说法，即2019年年中会成为一个分水岭。今年上半年能否拿到融资、能否GMV破亿是进入最终决战的门票。但上半年已然接近过半，社区团购并未像去年下半年出现融资潮，是这些对于社区团购的预判出现了失误吗？在肖志龙看来，2019年上半年，社区团购的市场并不明朗。作为一个进化中的业务，当下资本对于社区团购还有一定的观望态度，提前拿到融资的玩家才能安心的专注业务，打磨商业模式，不受外界干预。社区团购在进化，有些玩家选择急速扩张，而邻邻壹在新业务拓展方面并不激进。对肖志龙而言，快速铺开做法风险比较高，因为一个社区团购是一个没有被完全验证的事情。就像2017年的无人货架，还没验证好就快速的铺开的话，会出现许多问题。