



a、目前社区拼团模式，简单来说，可按有无门店分为两种：

一种是纯线上以微信社群小程序为主的轻模式；

一种是有线下社区门店，把线上微信社区作为销售拓展手段的重模式。

说起来，社区拼团更像是升级版微商：团长会定时推送限时的拼团信息，每天6次左右，在拼团成功之后，平台安排发货，产品会先送

到团长手里，团长负责在社区内完成交付和售后，通常由业主到团长处自提。按销售额，团长抽取一定比例（基本都在10%左右）。

b、社群团购：F2C新模式

实现了从生产商 - 拼团 - 顾客。平台中间还可以申请供应商，提升商城的产品的多样性，更好服务消费者。

二：社区拼拼团商城搭建

1．进入门槛低，远远低于传统行业门槛

2．无需投入，持久见效果

3．裂变速度很快，每月递增60%

4．行业新兴，目前处于前期，做的早有钱赚

5．传统微商越来越难做，但社交链条依然在，整合红利期

6．团品丰富，高频打败低频，满足不同用户不同需求

7．代理进入门槛低，0投入，小白上手快，吸引力大；生意具备招商性，裂变性，积累性，可以越做越大