

社群团购新零售分红系统源码开发

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 社群团购新零售分红系统源码开发 |
| 公司名称 | 广联网络（广东）有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 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app系统定制开发；社群团购新零售分红系统开发，社群团购新零售分红软件系统开发，社群团购新零售分红模式系统开发、社群团购新零售分红APP系统开发、社群团购新零售分红源码系统开发，社群团购新零售分红平台系统开发

新零售，即企业以互联网为依托，通过运用大数据、人工智能等先进技术手段，对商品的生产、流通与销售过程进行升级改造，进而重塑业态结构与生态圈，并对线上服务、线下体验以及现代物流进行深度融合的零售新模式。

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。

想要增强用户的粘性和消费者的回头客，树立起良好而具体的商家形象是非常必要的。而在云平台的建立中，除了商家相关的促销信息以外，还能做相关的店铺形象宣传，诸如店铺介绍、消费评价、新品宣传等等，提升品牌在人们心中的知名度，让店铺在消费者的心中更加的立体。