

# 社区团购开发，软件开发

产品名称	社区团购开发，软件开发
公司名称	广州羿蝉云科技有限公司产品部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区中山大道
联系电话	18122030417 18122030417

## 产品详情

社区团购软件开发，社区团购系统开发，找（金源）社区团购定制开发，社区团购系统模式开发，社区团购如何制作，社区团购的APP定制，社区团购APP模式制作开发，社区团购APP商城定制，社区团购模板制作，社区团购APP制作社区团购模式系统软件开发，社区团购软件开发模式，社区团购模式解读，社区团购软件阅览，社区团购分销系统开发。

主要适用于便利店、生鲜水果店、超市等快消品行业，以门店为辐射服务范围，周围3公里范围内的小区，每个小区招募一名团长，团长统一培训，在本小区进行团购接龙的活动称之为社区社群团购活动，作为商家只需要接单配送即可，作为团长发起接龙，赚取佣金即可。

目前配送分为两种：商家直接配送、团长统一配送两种方式。

一、社区团购平台有哪些?据消息统计主要信息如下：

截止目前，已有10多家社区团购平台获得融资，如考拉精选、你我您、食享会、呆萝卜、十荟团、邻邻壹、松鼠拼拼、小区乐、谊品生鲜、兴盛优选、每日一淘等头部项目纷纷获得千万到亿元级别的融资。

下面小编就为大家介绍一下几家做得比较好的社区团购平台：

芙蓉兴盛旗下的兴盛优选社区团购平台

简介：兴盛优选是一家有温度的社区电商平台，采用“线上预售+门店自提”的方式，为社区家庭消费者解决以生鲜水果为核心的全品类精选的商品需求，所有商品当日下单，次日到门店自提，享受后期售后。兴盛优选”获得了“中国风投女王”当下资本徐新领投，金沙江创投、真格基金跟投的数千万美元A轮投资。

成绩：从2014年开始，兴盛优选团队前后历经4年，经过4次迭代转型，艰苦卓绝的模式孕育过程，依托对供应链、仓储物流、社区小店以及社区家庭消费者的理解，深深扎根于中国680万家社区便利店，1亿社区家庭的庞大市场上，成功研发了兴盛优选业务模型及物流配送模型。

经过短短1年的发展，兴盛优选业务已辐射湖南、湖北、江西、广东4省及十多个地(县)级市，月度GMV突破8千万元，正处于蓬勃发展的上升期。预计在未来3-6个月，兴盛优选将快速布局，新增拓展18个省会城市(直辖市)及N个地、县、乡镇，实现月度GMV突破3亿元的高速增长目标

如你我您社区团购：

你我您社区团购以品质为核心，具有竞争力的优势和体验服务打造中国的互联网+软件基建平台，主要依托于小区商铺或者小区业主为社区团长，多为家庭主妇，团长可获得佣金。然后创建由公司管控的业主群，由团长在群里发团购商品，用户可通过小程序下单，次日公司会把已购订单发至团长处，团购用户可在团长处提取自己订购的商品，如遇售后问题，可根据公司标准进行相对于的快速理赔程序，然后公司集中对应框进行处理事宜。

社区团购你我您

简介：创立于2016年9月，以社区为入口瞄准家庭消费场景。模式很简单：以小区为单位招募小区业主或小区店主成为团长，创建公司控群的小区业主微信群；团长在群内发布和推广团购商品，消费者通过下单；次日根据订单量配送至小区团长处，消费者到团长提货点取货，团长根据销售额获得佣金。如出现售后问题，团长根据售后标准进行秒赔，再由平台集中处理。

成绩：根据公司提供的数据，目前已拓展10多个城市，上万个小区，日均10万单，并保持20%-30%的增速。你我您团队用了两年的时间整合供应链，拥有足够的产品丰富度和供应链深度，足以支持未来20城、100城的城市扩张计划。平台预期今年年底增加20个城市，明年增加100个城市。

社区团购平台「考拉精选」

简介：拉精选是由快消品B2B平台“新高桥”孵化的社区团购项目。平台上架品类包括50%的生鲜，30%的新奇特(网红产品)，20%的标品。在其模式中，便利店长作为团长，用户在线上平台下单拼团，于线下便利店自提。上线60天，社区团购公司“考拉精选”完成了3000万元Pre-A轮融资，由拓德资本领投、银河系创投、新高桥网跟投。

成绩：在今年9月据某消息报道，考拉精选已经拥有用户近6万，日均交易额达到12万，开团数共计1300个，并实现单月盈亏平衡。目前，考拉精选用户量近9万。

据悉，仅今年8、9月，至少有十家“社区团购”项目获得融资，数亿资金跑步涌入同一赛道。红杉、真格、险峰、GGV等一线机构也已押注布局；美团、拼多多、盒马鲜生、每日优鲜、美菜等或投资或内部孵化，也都将枪头瞄准了这一战场虽起步于长沙，如今全国已有至少50个成规模的团队在潜伏摸索。

社区电商平台「小区乐」

简介：小区乐以全国社区为服务对象，形成地方规模化的采购，集中化管理，所有生鲜水果、熟食均来源于格家优质供应链或者批发商(本地生活)

融资：年6月小区乐获得格家网络天使轮融资，具体融资额度暂未披露。

成果：小区乐在长沙试运营期间，两个月就从零用户增长为拥有300多名小区长，8万多用户的社区电商平台，跃升长沙地区团购top5，日均单量过千，峰值期日单量8000，创造单品红薯7500公斤4小时抢购一空的销售纪录。

而作为新入局的社区电商平台，仅仅不到一个月的时间，“小区乐”就已经在长沙、杭州、武汉、合肥等十余个城市，拥有了超过10万名用户，拥有了超过2000位“小区长”，日均订单量已经超过3万单，高到单日订单超过了7万单，而客诉率只有行业平均的三分之一。无论从用户量、日均单量还是客诉率等方

面看，仅仅上线不到一个月的小区乐，已经稳稳占据了社区电商为首阵营位置。

社区团购平台为什么这么火?社区团购平台有哪些优势?

- 1、社区团购平台平台的优势是展示成本低，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。
- 2、社区团购平台平台的优势是线下店响应迅速，但是同时避免了展示成本高的劣势。
- 3、社区团购平台平台的优势是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。笔者曾做过几年的渠道管理工作，就笔者的经验看，社区团购平台渠道是较低成本的流通渠道。

比传统电商而言社区团购可以从原产地直达社区；而后一公里由团长负责或者由消费者自提，很大程度降低了每单的履约成本。