

海鼎零售云线上课堂五月特辑

持续赋能商户经营，疫情不停业，业绩创新高



社区团购

5.7 16:00-17:00

- 疫情下活动设计（选品、定价、分佣等）
- 团长招募与培训
- 成团后，订单履约



美团平台运营

5.13 16:00-17:00

- 平台曝光入口解读：列表、金刚、搜索
- 转化率提升要素：入店率-下单率-复购率
- 服务提升技巧：评价回复、订单缺陷



视频号直播

5.20 16:00-17:00

- 视频号介绍
- 视频号直播优势
- 视频号直播玩法（基础搭建、直播选品、定价、主播营销互动）

疫情下的社区团购

演讲人 陈雷阳

www.hd123.com

目录

- 01 社区团购介绍
- 02 疫情下的零售
- 03 社区团购玩法实操
- 04 数据展示

01

社区团购简介

- 团购的定义
- 团购的发展

社区团购的定义

社区团购是以居民所在社区为消费场景的一种购物行为，基于社区本地化、区域化的团购形式，通过“社区团长”周期性的在微信群里发布团购小程序（商品信息/接龙）为社区居民提供的便捷的购物体验。

在社区团购的典型商业模式里，团长解决流量和渠道，团购平台负责商品和供应链，是典型的S2B2C模式，S是团购平台，B是团长，C是社区用户。在社区团购的环节中，每个角色都紧密联系；团长扮演着团购销售员的角色，社区团购本质是基于熟人社交而创建的购物模式。

社区团购的发展



互联网巨头社区团购业务布局

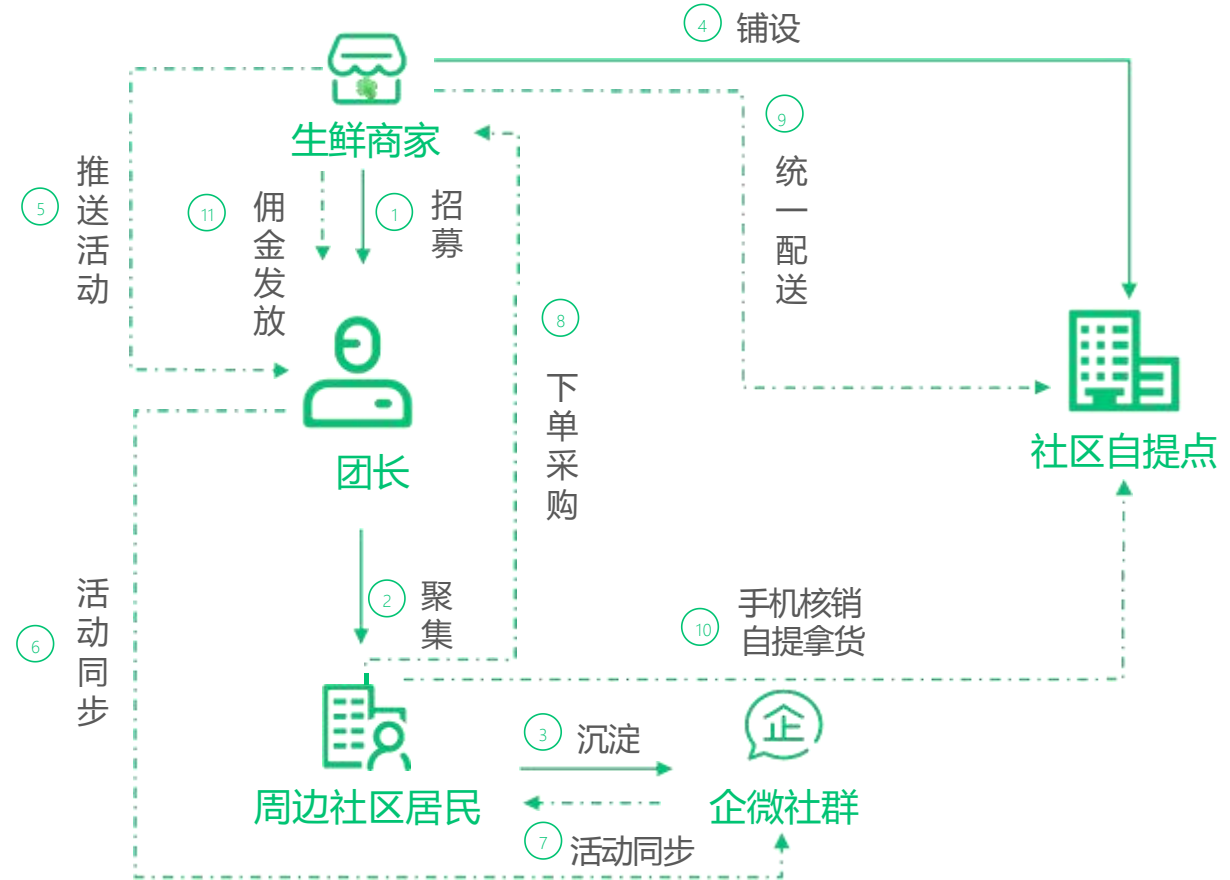
中国社区团购发展历程



互联网巨头	相关平台	事件
美团	美团优选	美团宣布成立“优选事业部”并推出“美团优选”业务，正式进军社区团购赛道。美团优选主要针对下沉市场，采取“预购+自提”的模式。
拼多多	多多买菜	2020年8月初多多买菜小程序进入试运营阶段，制定1V1帮扶计划，业务开展迅猛。
阿里巴巴	投资十荟团	截止2020年第三季度GMV达25亿，10月GMV破10亿，月活用户超500万。
	盒马优选 零小哇优选	据报道盒马事业群组建盒马优选事业部，正式进入社区团购。 阿里于3月1日成立MMC事业群，聚焦社区团购业务，名为“零小哇优选”，整合了零售通的社区团购业务和盒马集市。
滴滴	橙心优选	2020年8月，滴滴并购橙心优选，正式进入社区团购赛道。
京东	社区购	2020年6月京东正式宣布启动“万名社区合伙人”招募计划，在北京及周边区域公开招募1万名社区合伙人。目前根据社区购小程序的定位搜索现实，该业务至少覆盖北京、天津、长沙等地。
腾讯	投资兴盛优选	兴盛优选2020年度GMV同比增长超过300%，GMV超过400亿元。

社区团购的营运模式

- 必备条件：系统支撑
- 团购核心：团长招募
- 活动周期：1-3天
- 触达人员：小区内（周边）居民
- 触达途径：线上商城
- 难点：履约及售后



社区团购的优势



预售模式以销定采，降低商品损耗

社区团购以预售模式，保证以销定采，实现零库存，避免了由于商品库存积压太久产生的损耗。



统一批量配送，降低履约成本

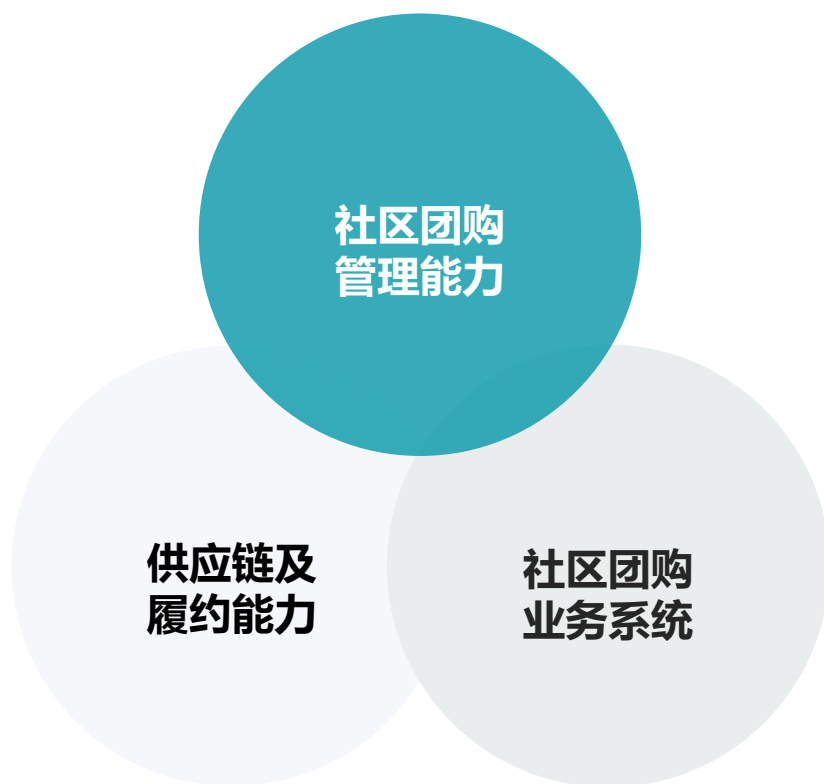
以社区为企业开展的统一派送，因而不容易存有线路繁杂，货运物流阶段过多等现象，从而降低运输成本。



销售成本降低，商品让利带动更多销量

通过转移降低采购及履约成本，商家得也可以在商品价格上给出更多的让利空间。

社区团购的商家画像



1 有独立的社区团购管理能力

拥有市场开拓能力（团长的招募与管理、自提点拓展）、商品规划与迭代、爆品打造与营销策划、资金管理、售后客服等

2 有比较稳定的供应链及履约能力

从顾客下单成团一般只有1-2天的履约时间，采购需要有稳定的上游货源及高效的物流配送来保证订单履约

3 有支撑社区团购业务的系统

社区团购的系统需要能够支持团购的全流程营运作业，而社区团购的营运模式和传统线下模式和一般的外卖到家场景都不同，需要专门的系统支持

02

疫情下零售

- 零售环境
- 消费需求
- 商家破局

疫情下的零售环境



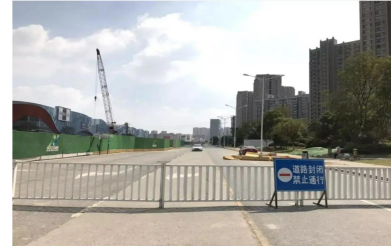
城市封控

疫情之下，很多的小区都被封闭管理。在此期间，很多居民的日常生活保障出现了比较困难的局面。



商家关门

封控期商家也无法正常营业，叫不到外卖，无人配送，都是居民所面临的问题。



渠道受阻

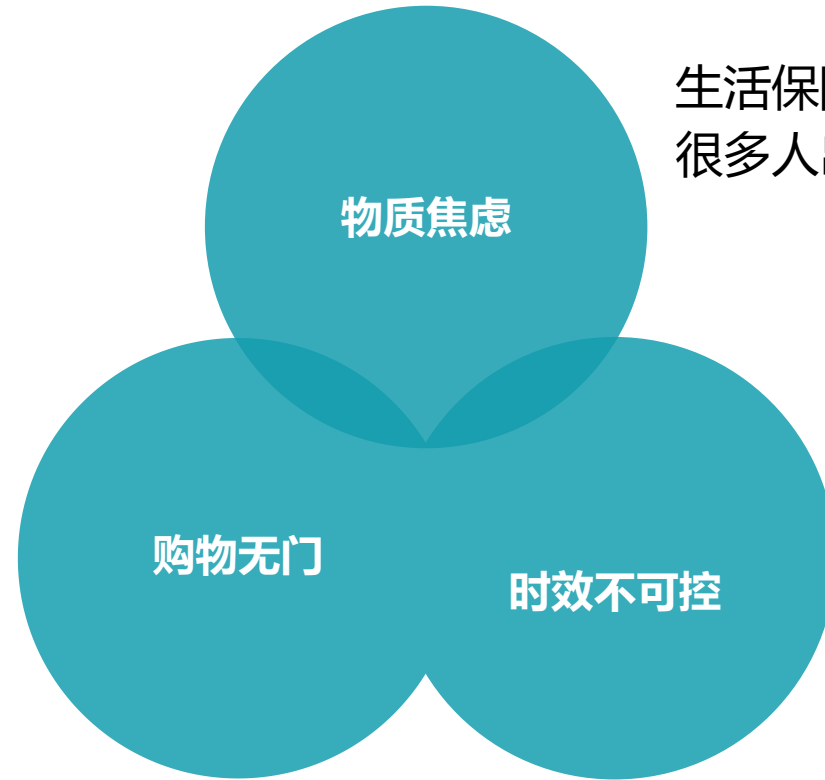
正常的流通渠道受阻，道路被封，人员受限，商品无法正常流通。



线上平台无力

一些线上买菜平台，更是要早早起来抢菜，但是由于运力问题，还是无法满足大部分居民的日常需求。

疫情下消费者



生活保障受到了极大的挑战，
很多人出现了间接断粮现象

常见的商店闭店，线上平台
抢菜难，购物渠道受限

虽然也有一些电商平台推出了团购，
但是在当前封城的环境下，商品流
转慢，物流一拖再拖，到达消费者
手中的时间也遥不可期

寻求突破

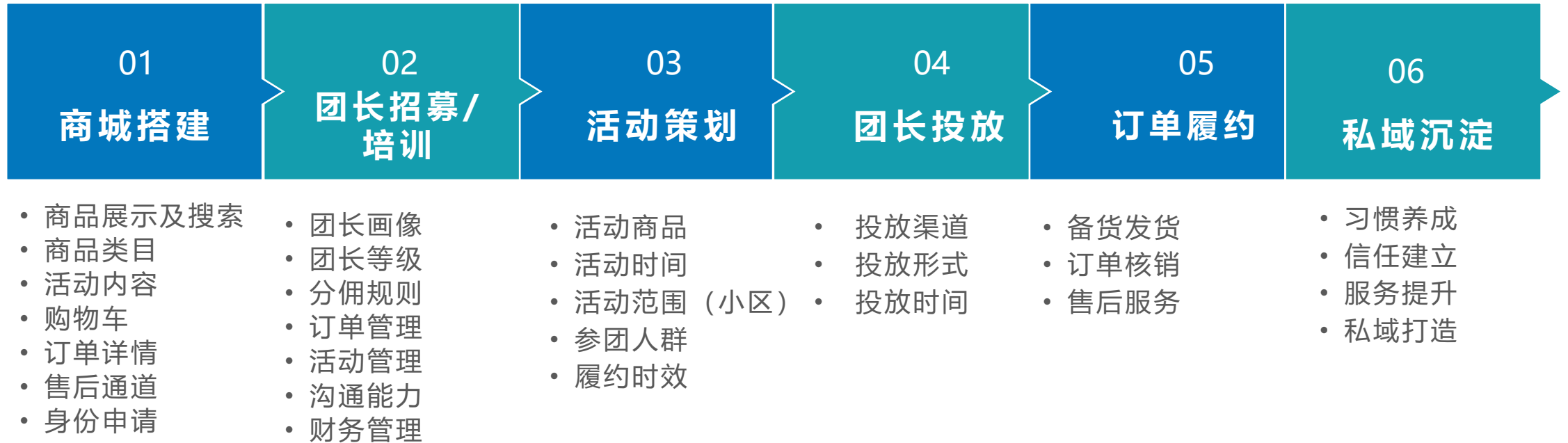
我们的客户虽然有提供生鲜食品供应的能力，但没有合适的方式和渠道去满足顾客购买的需求。海鼎零售云在生鲜数字化方面沉淀了大量经验，能有效帮助客户实现线上线下一体化的需求，助力商户快速开展业务

03

社区团购玩法+实践

- 商城搭建
- 团长招募
- 活动发布
- 活动投放
- 履约及沉淀

社区团购流程



商城搭建



依托微盟与海鼎联合发布的智慧生鲜解决方案，海鼎技术人员积极配合商户，耗时两天，成功搭建线上商城，并完成内部测试，跑通各个环节流程，保证了商城的使用无忧

招募团长

招募形式

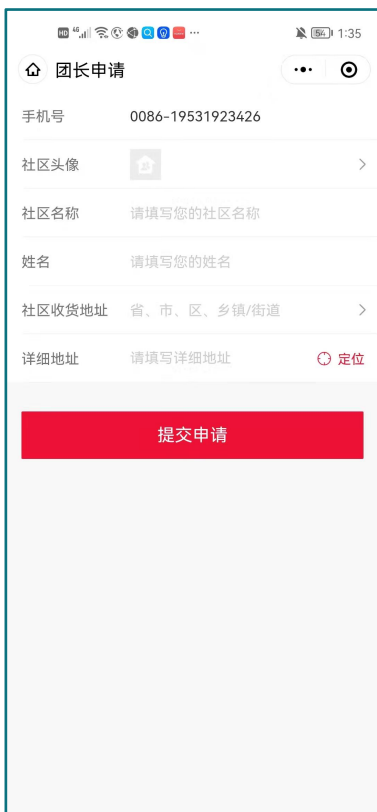
通过一些社区的物资共享群，采购群，找到适合团长职位的目标客户

团长画像

有渠道、有资源、有钱挣、有时间

如何成为团长

主动申请+后台添加



团长申请

手机号 0086-19531923426

社区头像

社区名称 请填写您的社区名称

姓名 请填写您的姓名

社区收货地址 省、市、区、乡镇/街道

详细地址 请填写详细地址 [定位](#)

[提交申请](#)



店铺信息

社区名称

社区头像 上传图片
建议尺寸100×100像素以上，大小2M以下的.jpg、.png格式图片

团长姓名

团长手机号 团长联系方式，同时作为微信商户助手登录账号，创建后不可修改

社区收货地址

详细地址 [搜索](#)

注意：这只由模糊定位，准确定位请在地图上移动蓝点标注！

启用状态 启用 停用

收款账户 用于给团长结算佣金

付款方式 可选的付款方式，可于玩法设置中修改 [去修改](#) [刷新](#)

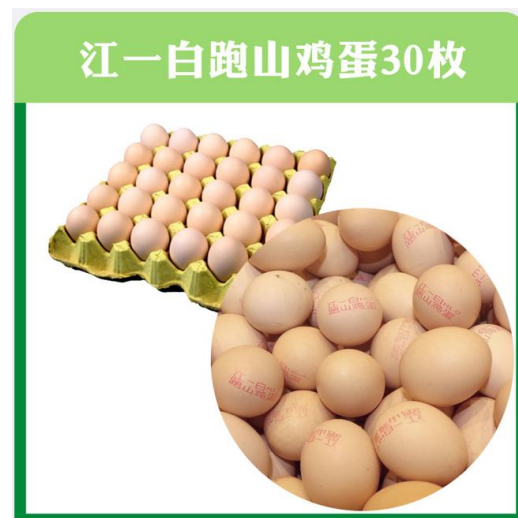


活动规划——选品

选品逻辑：

- 满足日常生活消耗
- 满足配送条件（商家资质，物流条件，人员健康）
- 有利润（物价上涨，物流增长）
- 有承接能力（人员，商品紧张，甚至跨区域配送）

基于此，
客户也是费尽心思，找各种物资，
鸡蛋、新鲜的蔬菜、冷冻水饺等等
拿来作为团购套餐，并且价格合理，
重达**12斤**的蔬菜大礼包仅售卖**78元**。



活动规划——创建

 限时折扣 商品限时打折促销	 满减满折 满元/件即享优惠	 满减邮 满元/件即享邮费优惠	 N元N件 任选商品，打包一口价
 加价购 推荐 加X元换购超值商品	 第X件X折 最新 第X件商品打折		
 拼团 拼单成团，裂变式转化	 砍价 一起帮砍价，裂变成交	 周期购 一次卖掉一年的货	 存客有礼 让你的顾客带来更多顾客
 积分商城 兑换礼品，回馈客户	 限量抢购 限量商品，火爆抢购	 社区团购 好物社区享，轻松提销量	 开屏推广 自制弹窗内容，定向锁客
 定金膨胀 预付定金，数倍膨胀	 阶梯价 阶梯预售，分享裂变	 微信直播助... 微信内的直播带货工具	 券包 最新 优惠券打包发放

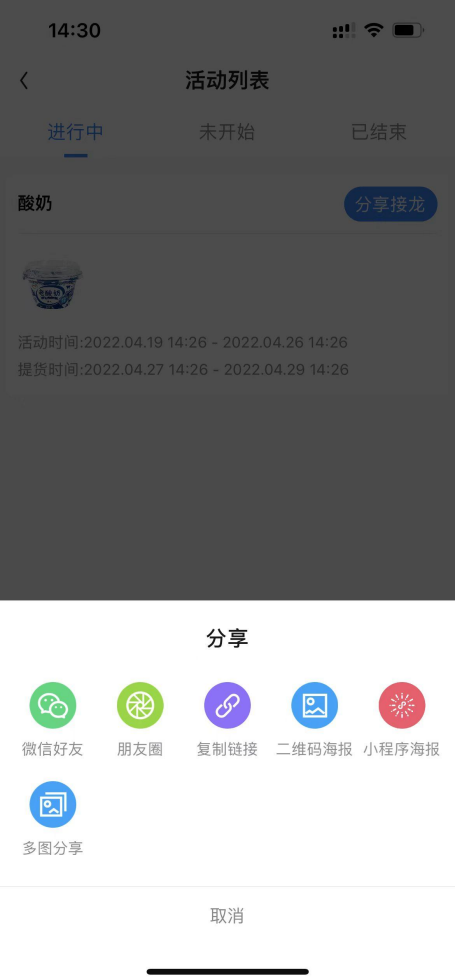
	牛奶酸奶团购 2022-04-12 21:00:00~2022-04-13 16:27:02 活动商品: 2件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	猪肉团购 2022-04-12 13:50:00~2022-04-12 23:23:46 活动商品: 2件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	家庭套餐团购 2022-04-11 21:20:00~2022-04-12 13:43:38 活动商品: 1件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	猪肉团购 2022-04-11 10:00:00~2022-04-11 12:13:50 活动商品: 2件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	蛋蔬菜团购 2022-04-10 15:00:00~2022-04-11 10:05:58 活动商品: 4件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	猪肉团购 2022-04-08 20:30:00~2022-04-08 20:37:23 活动商品: 2件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除
	水饺汤圆团购 2022-04-06 20:44:01~2022-04-07 13:01:33 活动商品: 2件	查看活动	查看商品	社区发货单	下载发货单	参与记录	复制	删除

为了保证每个团长和团员都能够拿到物资，一旦物资有库存，商家都会立即创建社团活动。

活动投放



查看团购活动



分享团购活动



支持多种分享方式

订单履约-数据盘点



人员数据

根据现有人员安排，
及时调整保供服务组：
接洽，打包装载，配送，消杀



核酸数据

工作人员每天抗原自检，
保持48小时核酸



配送数据

配送人员每天2次抗原自检，
保持48小时核酸，
车辆每天2次消杀



订单数据

实时关注订单，
及时截单，避免订单过多。
配送前电话联系

订单履约-配送



及时沟通

为了保证所有商品都能送到每个团员手中，团长电话联系，拉微信群，实时沟通。



定点送货

订单数量较多，为了减少接触，团长送货到每个单元楼下，联系团员取货。



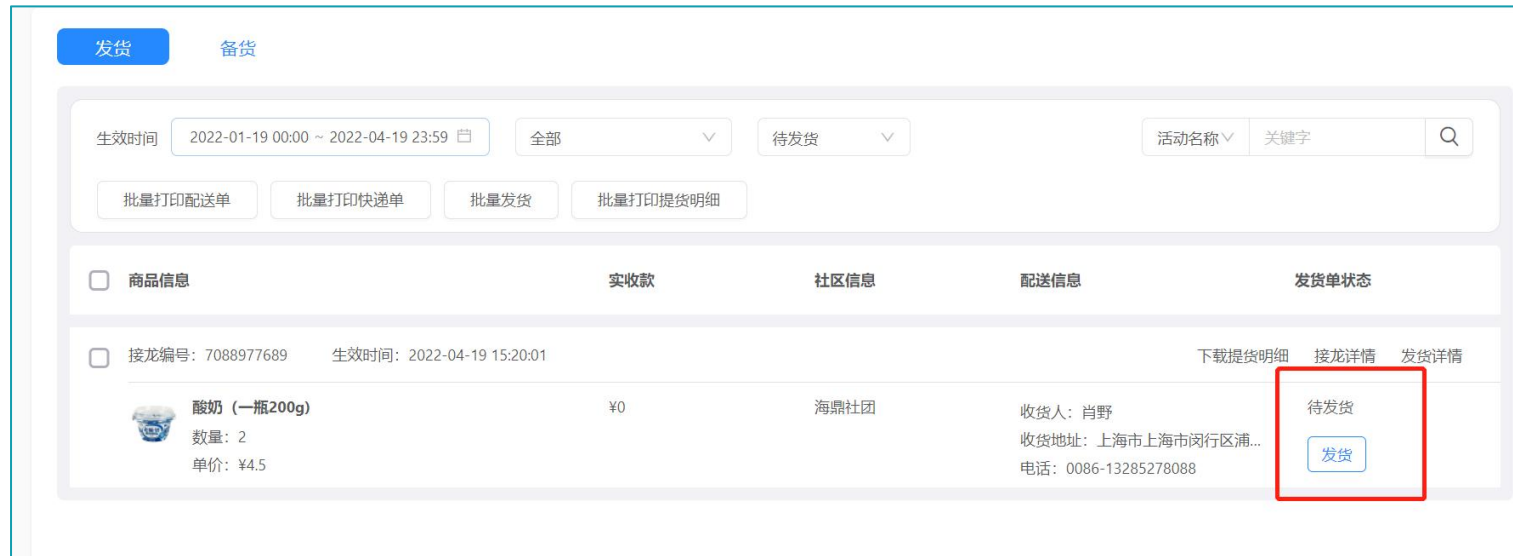
外卖跑腿

辐射周边的订单，团长也是联系跑腿小哥，保障物资送到每位团员手中



有序核销

还要核销订单，每位团员有序在群里发放核销码，团长统一核销。



私域沉淀

1. 消费者购物习惯养成
2. 品牌的信赖建立
3. 商家服务的推陈出新
4. 私域护城河建立

04

社区团购效果展示

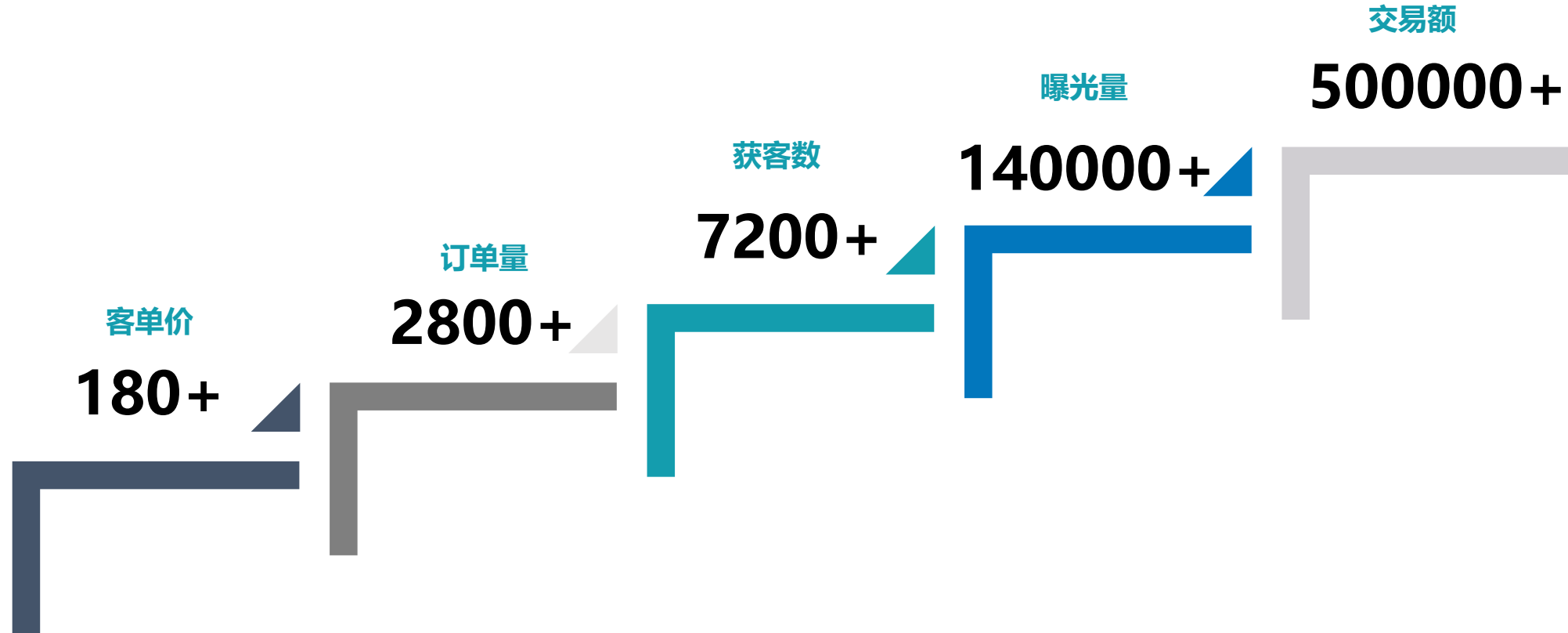
- 用户介绍
- 数据展示

上海某用户

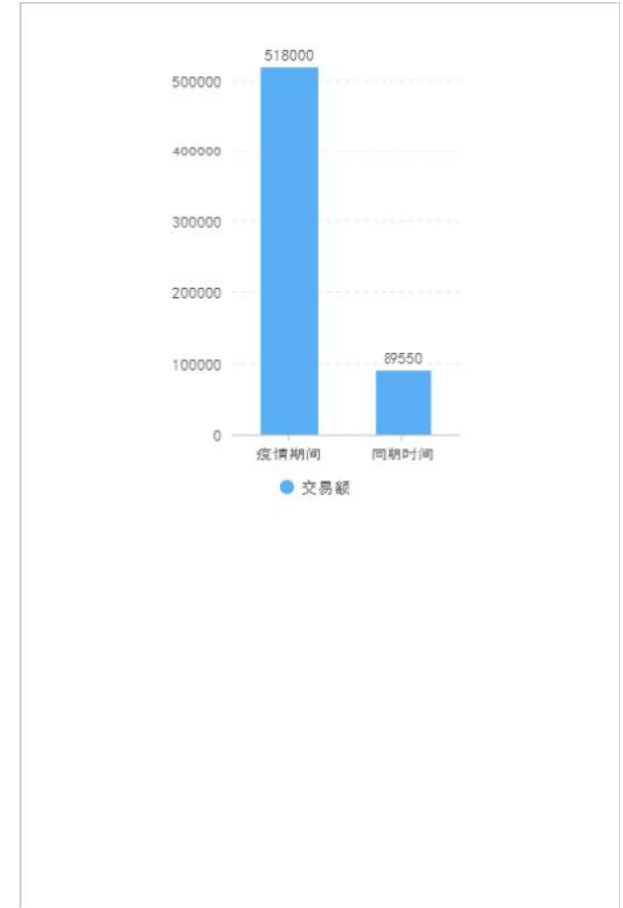
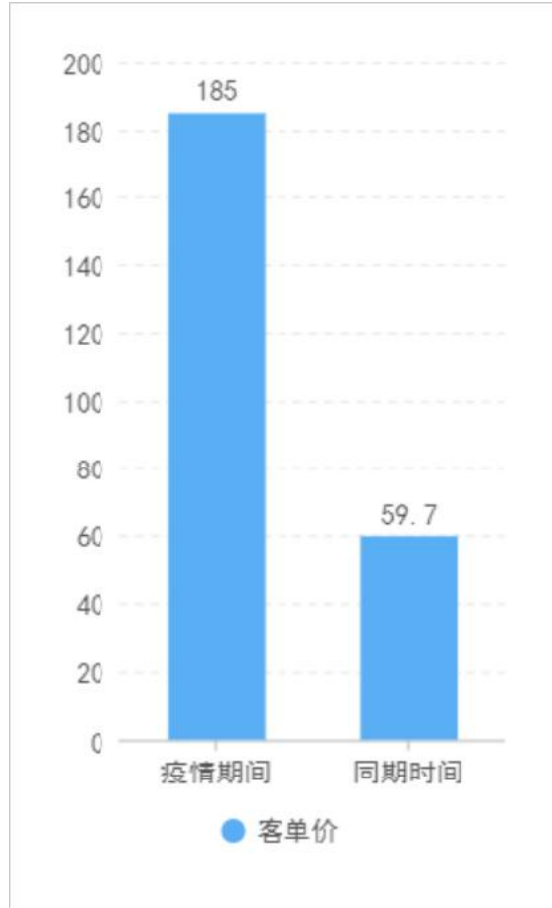
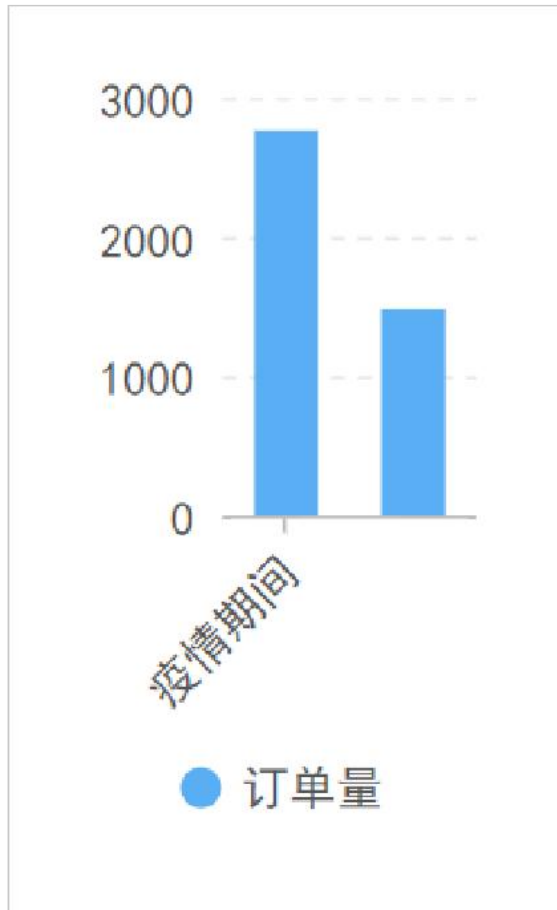


客户是一家立足上海本地的生鲜超市，结合新零售的发展趋势发展起来的一家社区生鲜生活超市；采取线上线下融合、前置仓、小程序、第三方外卖平台的方式来辐射周边各个阶层的客群，打造了全方位、全链路覆盖的社区生鲜生活新模式，从而为周边顾客带来很好的购物体验和优质的商品。

社区团购活动数据



数据对比



疫情期间：4.1—4.7

同期时间：3.1—3.7

覆盖人群



服务居民
3000+

为3000多户家庭提供了蔬菜、肉类的供应保障。



辐射社区
60+

陆续开展了多次团购业务，覆盖了60多个社区，
招募了近百位团长

海鼎零售云，用心做好每一单生意

Thank you.

HEADING 2022

电话：021-54325000

网站：www.hd123.com



了解海鼎更多行业资讯和方案



扫描二维码，添加我的企业微信

获取零售云课件及产品介绍