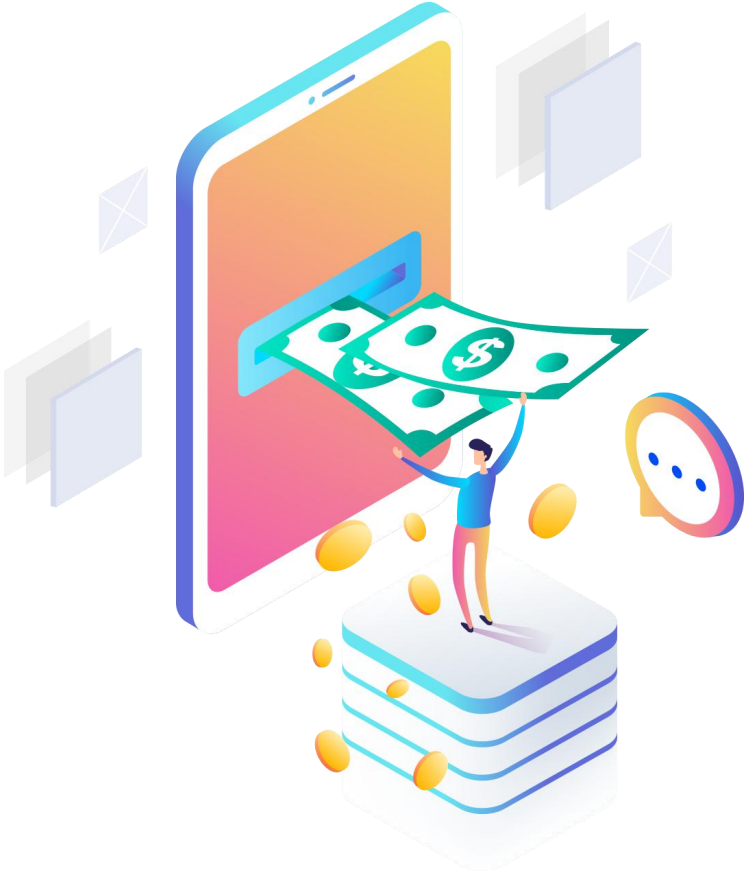
云果OS

社区团购小程序

帮助门店建立私域流量池，引流增业绩

2020年9月



目录 CONTENTS

1 **什么是社区团购电商**
The user can demonstrate on a projector or computer

2 **云果OS社区团购小程序**
The user can demonstrate on a projector or computer

3 **核心亮点功能**
The user can demonstrate on a projector or computer

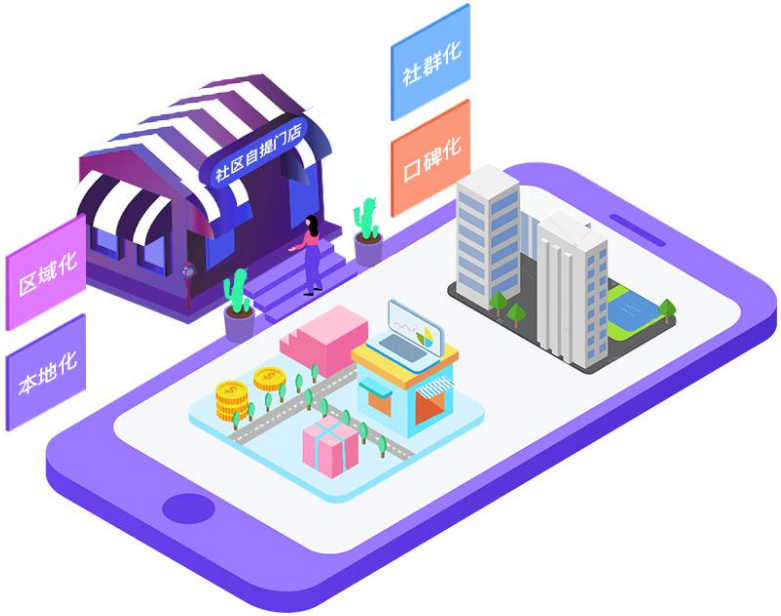
4 **未来社区电商走向**
The user can demonstrate on a projector or computer

第一章

什么是社区团购电商

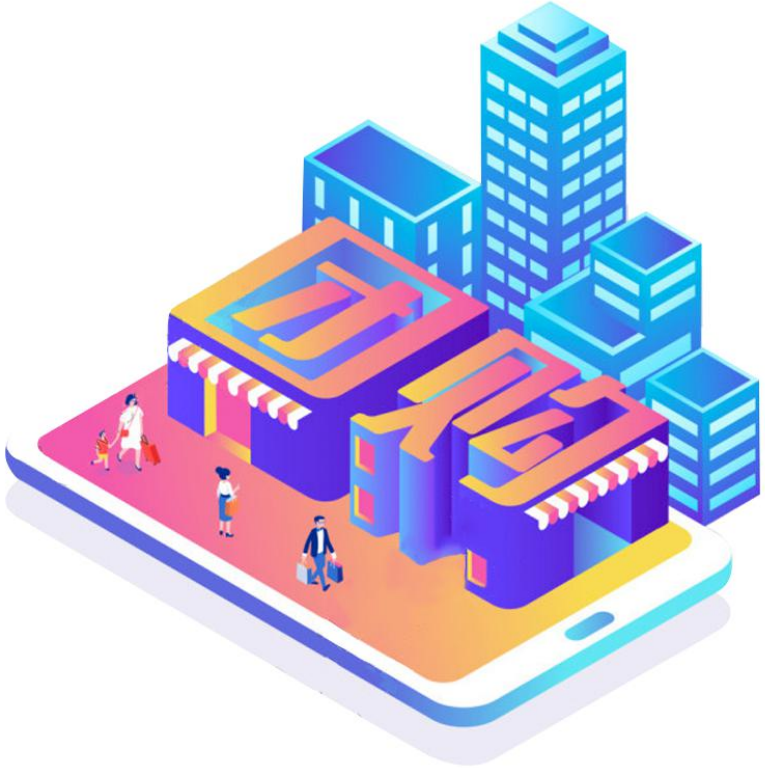
什么是社区团购电商?

随着互联网的快速发展与各种移动社交应用的兴起，社群成为连接人与人之间关系的重要方式。社区团购是一种依托真实社区的一种区域化、社群化、本地化的团购形式，一般社区团购的买家为同一小区内的住户。社区团购模式依托于熟人社交，同时凭借优质的产品实惠的价格，迅速在社区内积攒良好的口碑，吸引更多的用户加入社区团购群，形成良性循环，是当下比较火热的商业模式，通俗来讲即是基于线下真实的小区，通过微信群进行开团预售，把同一个小区人群需求统一凑团集起，通过微信支付后，再统一发货然后到社区门口统一自提的一种购物方式。



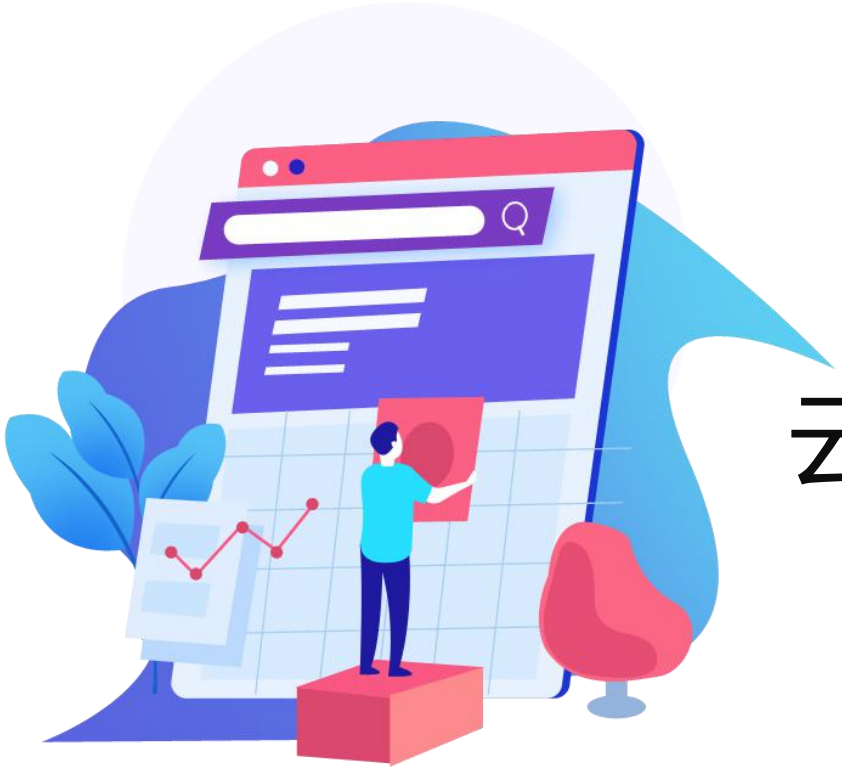
社区团购电商的发展状况

1. 主流模式：以社区为节点以社区为节点，线上建立微信群，借助微商城/小程序在群里开展活动、用户线上下单、线下自提，平台提供供应链、物流仓储以及售后支持。
2. 生鲜是社区团购非常关键的品类。
3. 目前，社区团购发展重点在，三四线城市，且社区团购的门槛并不高
4. 疫情会让消费者形成更加成熟理性的消费观，比如追求性价比、追求便利性、追求更加健康的生活方式等，这都是机会
5. 疫情过后，宅经济崛起，宅经济在未来相当长时间内都会存在“宅经济”人群的消费行为可能会成为长期习惯，最后会影响供给端



“再小的领域，也有自己的社群”

社群为企业与顾客、顾客与顾客提供了一个有效且快捷方便的沟通渠道，降低了沟通成本和信任成本；二来社群为商品营销推广提供了新思路，更好地实现了一传十十传百的口碑营销，提高宣传的真实度和效率的同时节约了宣传推广成本；第三提高了客户黏性，社群将一群有一定共通性的人聚在一起，在交流过程中更容易提高对产品的忠诚度。

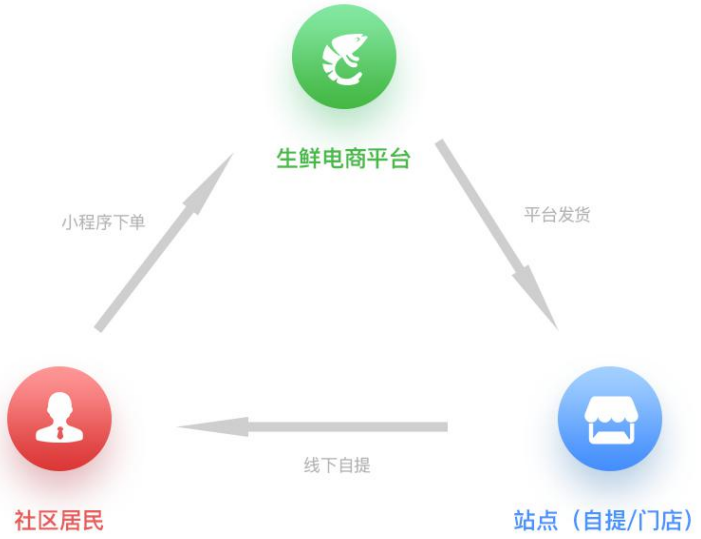


第二章

云果OS社区团购小程序

云果OS社区团购小程序

以社区为单位，以熟人社交关系为纽带，由消费者端驱动供应端的生鲜电商渠道。



云果OS社区团购小程序是昊海软件应对当下发展迅猛“社区电商”模式，专为生鲜门店开发的一款分销裂变武器，有效阻止门店流量的流失。从系统后台快速的将商品覆盖到每个社区店、连锁门店、分销员手中，再由各个连锁门店、社区店主、分销员将商品以“社区团购”的形式推销值社区居民，借助微社群小程序发展团长、分销员，延伸门店覆盖区域，让门店连接更多周边社区，让团长分销员推广卖货赚佣金，门店卖货、门店发货、门店自提、门店服务、门店直播，五位一体，大大的扩大门店利用价值，快速引流获客，建立自己的私域流量池，应变竞争，增加营业额。

社群团购适合什么样的群体

社区服务型企业

整合多方资源，发展各站点为社区居民提供日常所需商品、生活服务

创业者

社区生鲜电商投入成本小，现金流好，性价比高，业务可以快速起量

连锁物业

针对物业覆盖的社区居民，每个社区发展一个站点，为居民提供便民服务

社区便利店

拥有一手货源，与站点合作，拓展货品销售渠道

生鲜配送企业

有配送服务经验，且有完善的供应链体系专业的团队和具备业务开展的所需物资

社区连锁门店

在多个社区都拥有实体连锁门店，通过邻里关系和实体门店保障，针对社区居民分享商品购买

社群团购和小程序结合的优势

优势

【商家】现金流好，以销定采　零库存低损耗

- 上游账期押款，下游提前预售收款，现金流好，灵活多变，方便运营
- 按订单销量采购，真正实现零库存，极大降低损耗

【团长】省去门店成本，高性价比，易起订单规模

- 源头直采，去掉中间环节，降低物流费用和在途损耗，无门店租金
- 产品性价比高，让用户体验到好货不贵

【分销】无投入，赚钱快、副业刚需

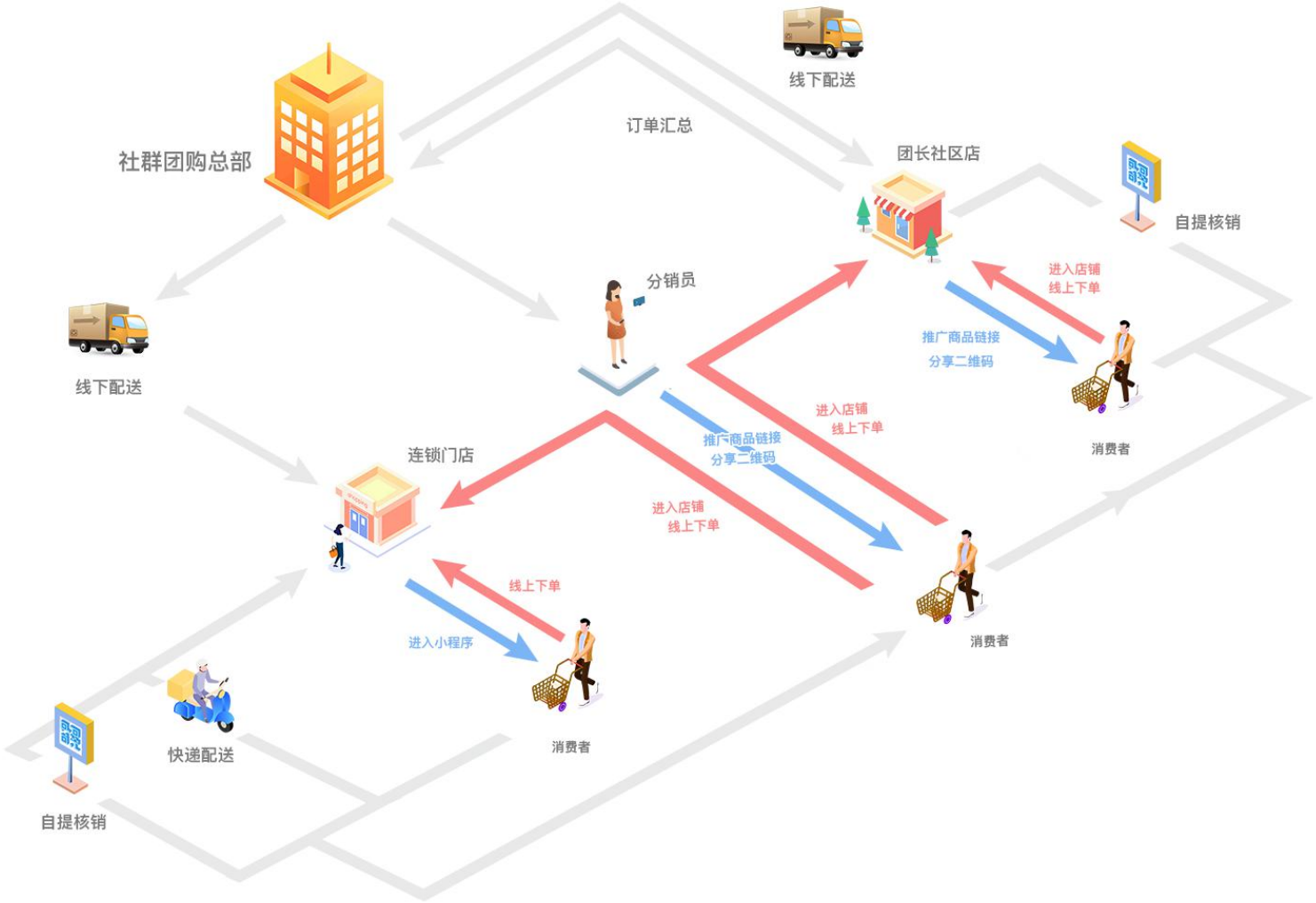
- 增加收入，自身价值最大化
- 开阔视野，能力思维有提升
- 管理时间，业余生活更丰富

【用户】熟人拼团，高复购率刚性需求，快速扩张

- 邻里熟人有信任感，生鲜品类占到40%以上，日常刚性需求，极高复购率
- 小程序下单，微信分享邀请，社交裂变强，起量快，模式可复制

云果微社群

运营模式图


线下配送
订单汇总
社群团购总部
团长社区店
自提核销
分销员
进入店铺
线上下单
推广商品链接
分享二维码
线下配送
消费者
进入店铺
线上下单
推广商品链接
分享二维码
连锁门店
进入店铺
线上下单
线上下单
进入小程序
消费者
消费者
快递配送
自提核销

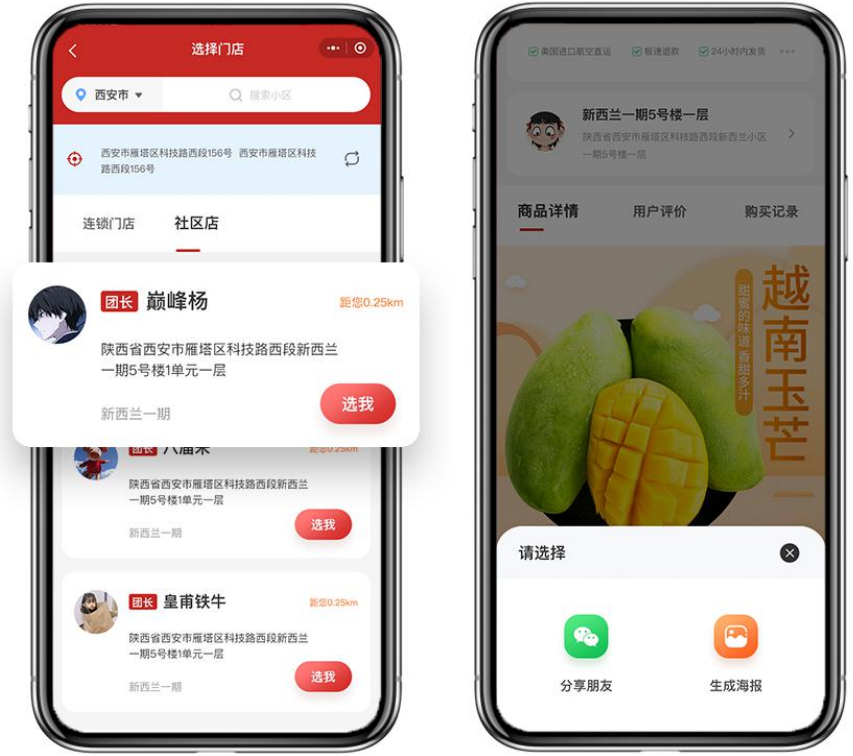
第三章

核心功能亮点

微信群接龙

- 群接龙是一种专场活动，下单成员的订单信息会展现在专场活动底部。搭配满减、满起送营销工具，更易促成转化。
- 群接龙更易于扩散。多群、朋友圈、公众号、线下扫码多种方式触达用户，最直观的产品展现，用户参与度更高！

自动定位，推荐团长或门店



- 连锁门店/店主推荐后，系统会当前定位智能的为大家推荐附件的连锁门店/社区店，距离展示一幕了然，操作也很简单，
- 一键转发和图文分享两种形式，搭载小程序，更好的拉新拓客，迅速起量，抢占先机，抢占市场

一键分享，提醒团长接单

一键转发或图文分享：

1.快速通知团长、连锁门店接单

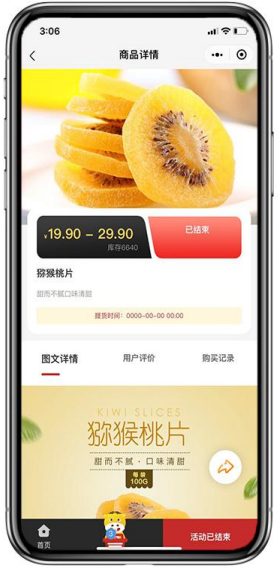
2.分享晒单，引起其他群成员的购买欲望

3.解决了小程序默默下单了群里没人反馈的情况，活跃群气氛

▶ 优惠券礼包，刺激消费，提升转化

首页以弹窗形式展示单张或者多张优惠券，利用价格歧视和稀缺性原理，刺激对价格敏感的消费者消费的工具，给消费者占便宜的感觉，从而提高用户支付转化率，实现利润最大化。

秒杀-吸粉清库存，激活老客户



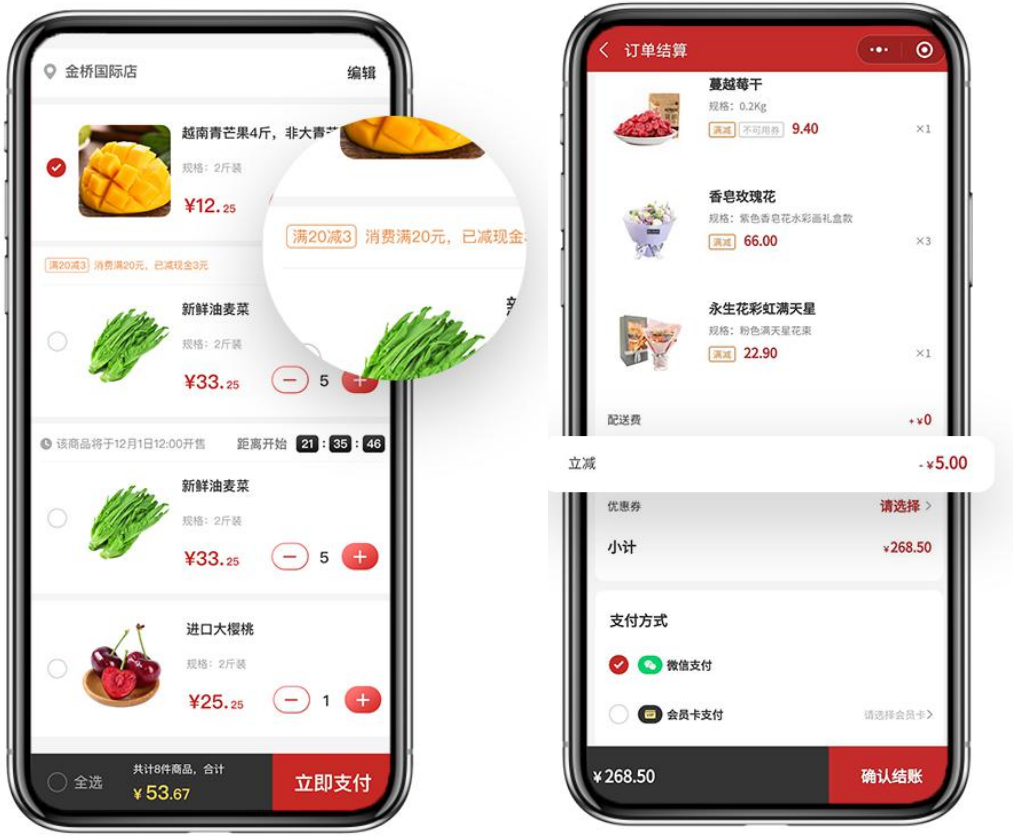
- 商品倒计时抢购，紧张刺激，提高用户活跃和留存。
- 吸引新粉丝：吸引大量新客进店，省去高额引流成本
- 激活老客户：定期举行老客户秒杀福利专场
- 解决库存积压：积压库存变身引流神器
- 带动整体销售：搭配普通商品，店铺整体销量瞬间翻倍

拼团-传播更快，有效裂变

拼团功能一方面能满足消费者价格上的需求，另一方面满足商家对传播的需求。通过线上开展拼团活动，利用线上拼团+到店自提，充分利用粉丝圈，实现用户转化，同时解决门店引流获客问题，促成连带销售。

满减-有效提升客单价

满减是给商家提供的一个店铺营销工具，通过设置多档位的满减优惠， 当单次购买达到一定金额后便满减，让消费者忍不住购买超过原本预期价格商品，从而提升客单价



分享集赞，快速实现用户裂变

集赞引流是众筹裂变的一种，底层逻辑是认同感，而认同感的基础是社交信任，另外，集赞对于朋友圈传播有一个很明显的作用，即增加曝光时间，依此实现精准引流；

商家发起集赞商品，想要获得此商品必须在活动期间集赞完成才可以，传播更好，增加曝光，可根据产品特性和运营环境，酌情使用

▶ 社群+直播带货，引爆线上订单

直播为社群提升活跃，社群为直播提供前置引流，所以二者结合有着事半功倍的效果。

一个健康的稳定的社群，自然少不了优质的内容输出，直播本身具有即时性和现场参与感，可以很好的唤起群内的活跃度。

直播过程中利用好直播及商城的营销工具，又能进一步促使成交转化。

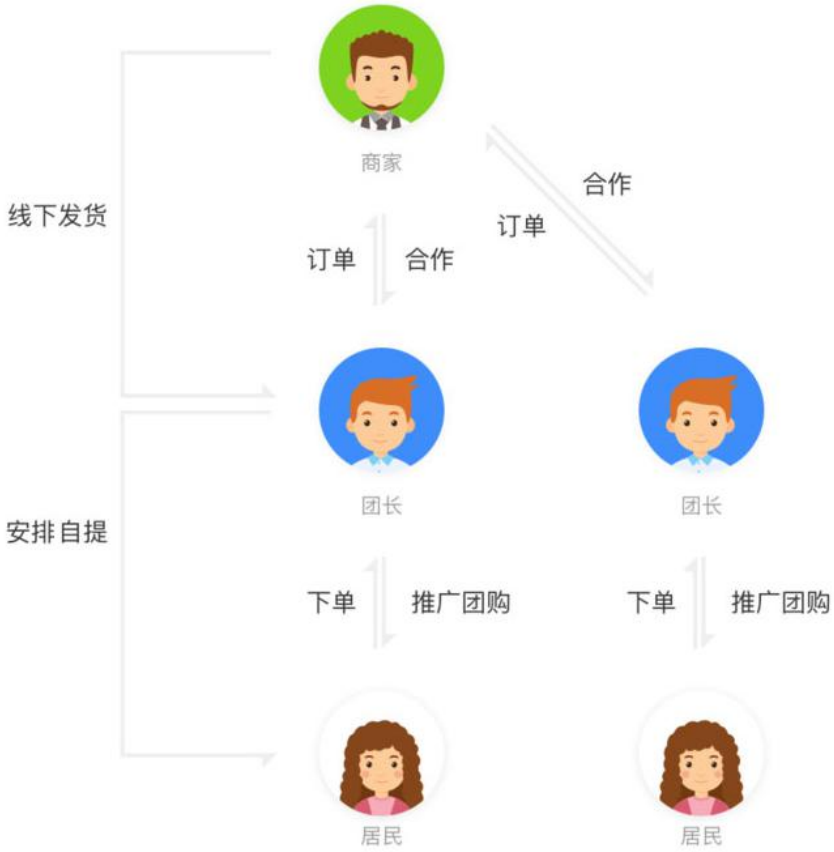
招募更多团长，延伸经营区域

➢ 团长

平台招募团长，团长卖货，门店统一配送，节约大量的人力和时间，使得平台在既定的能力范围内吸收更多小区团长入驻，扩增门店配送的覆盖面，延伸经营区域。

▌建小区微信群，群内推广商品

团长一键分享社区拼团小程序/微商城商品链接，可生成商品海报，图文描述更详尽。 告别传统的手工统计和收单，系统自动提醒下单的居民到货、提货，佣金随时提现，结算更透明。



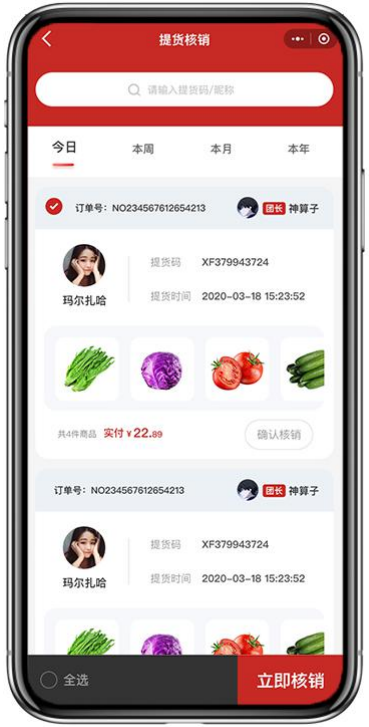
团长推广商品更简单

团长在首页可以生成海报一键分享到微信群或者朋友圈，也可以单独分享商品连接，，这种一键分享的模式，加速了在微信圈、朋友圈的传播速度，消费者浏览商品图文详情自主下单，团长更轻松的收单赚取佣金

到货自提通知一键发送

团长收到货品之后，可按照订单一个一个提醒提货也可一键提醒消费者提货，消费者收到取货通知消费者通过核销码找团长核销提货

团长核销方式多样化



根据实际情况挑选：

1.扫码核销（消费者提供核销码，扫码一键核销）

2.空闲时间单个订单慢慢核销

3.一键批量核销提货订单

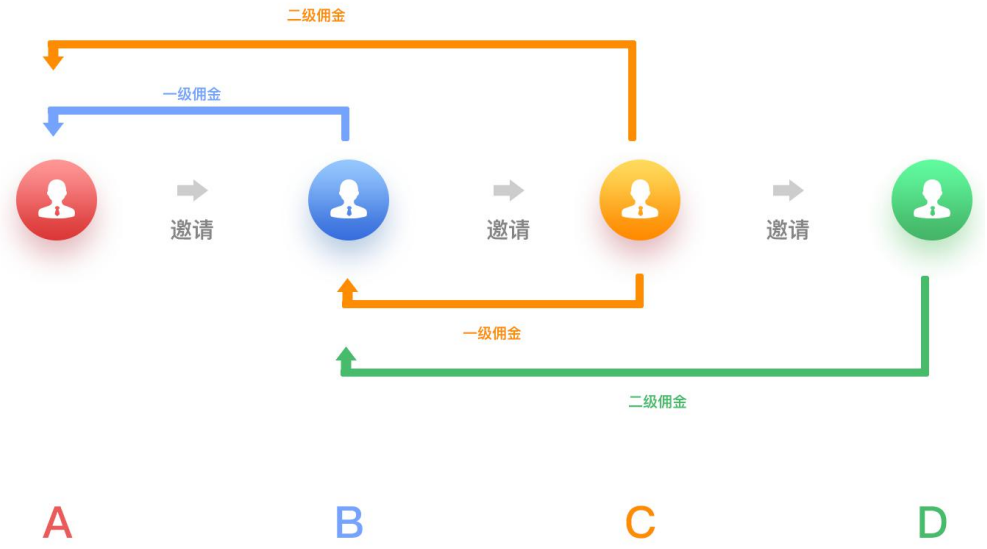
4.用户扫描团长的取货二维码，自行核销取货商品（二期功能）

分销员推广得佣金

通过在个人中心申请推客可申请成为分销员，分销员可以选择商品页面、推广商品列表页进行分享，客户通过分销员的分享链接完成购买，即可算在分销员业绩中。分销员也可以通过海报发放的方式吸引用户关注。

分销员属于基于商品分享的分销模式，属于较为轻型的分销模式，这种分销方式有助于帮助商家拓宽推广渠道，利用平台粉丝变现。

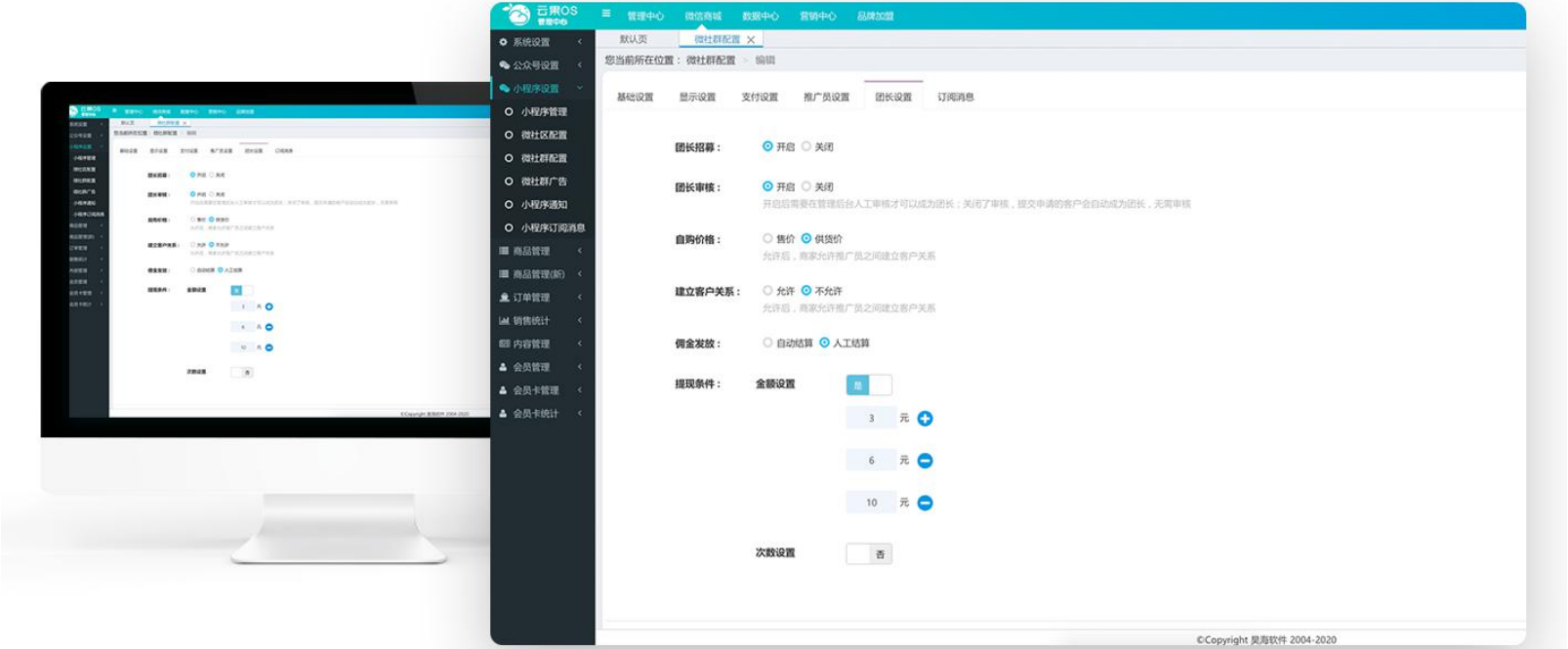
二级分销，裂变更容易



商家可开启分销员推广页面并生成推广链接，商家可以通过自定义导航或者广告+链接的形式进行分销页面推广，并吸引粉丝申请成为分销员，商家审核通过后即可成为分销员。分销员支持发展下一级分销员，即分销员可通过邀请好友/推广海报功能邀请其他人加入推广，被邀请的下一级分销员推广成功后，上一级分销员可进行分佣

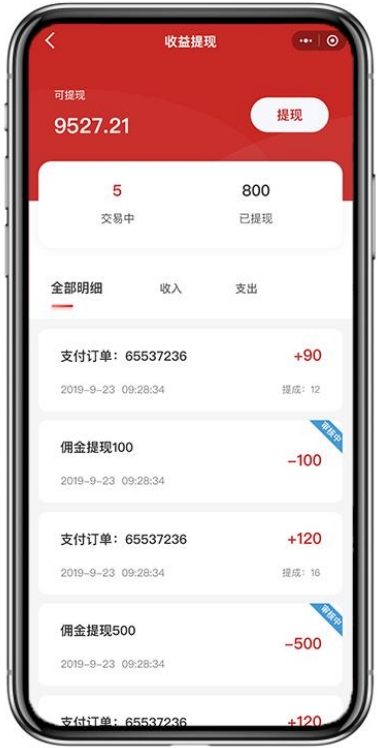
团长/分销员佣金自定义

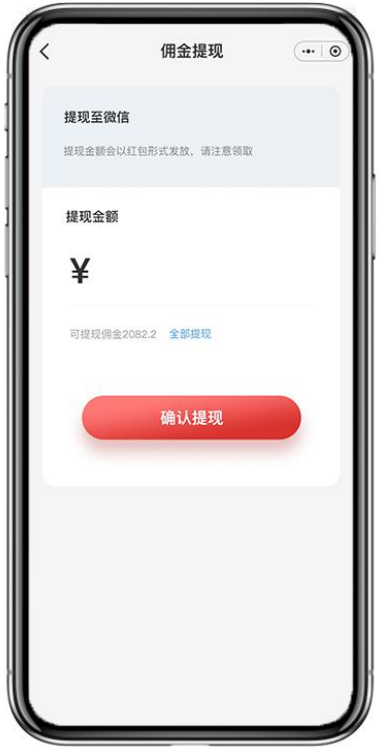
每个团长都有独立的社区店名和地址，不同团长/分销员支持设置不同的佣金比例系数



团长/分销员佣金自动结算

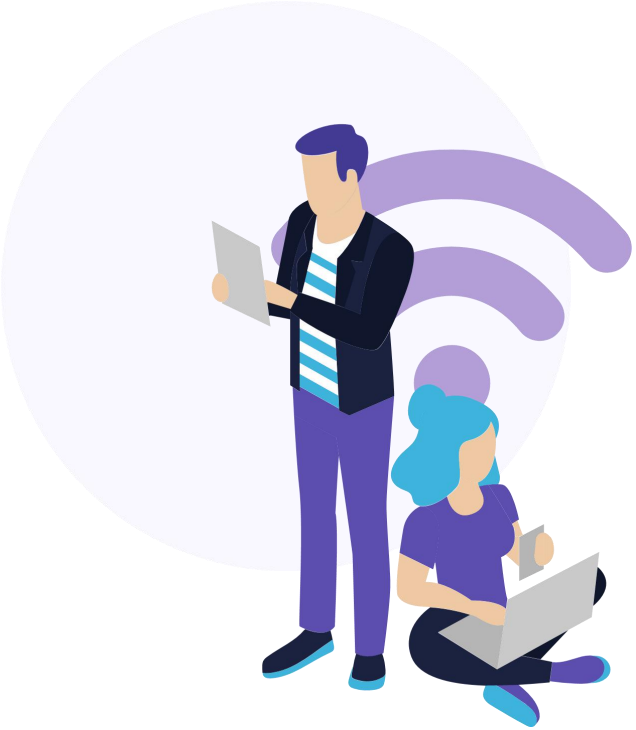
消费者提货后，系统会自动结算团长或分销员佣金，佣金收益实时到账，商家总部结算佣金，每一笔交易账户都一目了然，团长或分销员可以查看自己的待结算、已结算以及每一笔收支明细账目





团长自选商品销售

团长根据社区的消费习惯可以挑选最畅销的商品进行推广，和其他社区店形成差异化团长也可以去自行调整商品的售价



第四章

未来社区电商走向

云果OS供应体系-构建多方共赢的数字化生态圈

平台模式的精髓，在于打造一个多主体共赢互利的生态圈。

未来商业竞争不再只是企业与企业之间的肉搏，而是平台与平台之间的竞争，甚至是生态圈与生态圈之间的战争，单一的平台是不具备系统性竞争力的。在经营的过程中有三个重要元素，分别是流量、服务、供应链，其中流量是前提，服务是关键，供应链是保障。

供应链的强弱决定你是否能够获得好的产品、拿到更低的价格，成本价格是社区团购竞争中举足轻重，成本的高低直接决定了你从流量获取到日常经营再到扩大规模的能力！社群下的下一个风口即是上游供应！

感谢观看！

扫码识别 立即体验

昊海软件自主研发 版权所有

本文档版权属西安昊海网络科技公司所有，未经允许，请勿转载复制使用