

海口小区兴起新消费模式

小程序下单生鲜日用品,次日送到家门口

秒杀活动、疯狂打折,优惠促销不停歇

社区团购,你怎么看?

A 社区团长

平台低价竞争、促销力度等会影响“团长”收入

海口西海岸某小区的社区团长小朱每天活跃于小区各个楼层送货,她会先将代理平台上配送的货品暂时存放在家里,再根据住户的订单进行分类,挨个送货上门。

“我是全职宝妈。孩子上学之后我就有时间来做社区团购,已经做了两年多了。”小朱向记者透露,这份工作其实很忙,“团长”之间的竞争也很激烈,每天跑上跑下搬货送货,要花不少时间。

小朱在美团优选、多多买菜以及橙心优选等多个平台注册了“团长”代理,为了吸引更多客流,她建了四五个团购群,将小区业主及潜在客户拉进群中,每天定时分享物美价廉的商品。“有好的货源我都会卖,但收入不高,抽成只有10%左右,主要是能打发时间还能赚点钱,平均每月收入两三千,做得好一个月能赚五六千元。”

记者以小区住户的名义让其分享各大代理平台的采购经验。小朱表示,美团、拼多多优惠力度较大,晚上经常有折扣和秒杀活动。此外,各大平台均有固定的供应商和采购员,品质较为保障。一般来说,生鲜和果蔬是最为畅销的商品。

“但如果平台促销活动多,营业额下降,‘团长’的收入也会受到影响。”小朱透露,各大平台存在同质化现象,但客户每天的需求是固定的,平台之间通过低价竞争分割客户流量时,“团长”并不能从中分一杯羹。

本报讯 近日,社区团购“疯狂打折”“秒杀活动”“市场垄断”“供应商撤出”等热词占据各大新闻头条。今年,社区团购这一新型消费模式以星火燎原之势蔓延壮大,凭借线上下单+上门配送+系列促销活动,成为不少市民热衷的消费新模式。

海口社区团购的现状如何?居民对这一消费模式接受度怎样?社区团购对传统商超会造成一定冲击?低价活动的背后又蕴含哪些商机?近日,记者对此进行了走访。

记者 曹宝心 文/图



某平台社区团购促销优惠力度较大

C 传统商超

紧跟发展趋势,进驻社区团购

社区团购对传统商超是否会有一定的冲击?海口一家知名连锁商超负责人向记者透露,随着市民消费习惯的变化以及便利超市的覆盖,大超市已然进入了计划性消费时代。

该负责人表示,其所任商超于今年6月正式进驻社区团购,上架商品的折扣优惠力度为线下价格的5-8折,其中热销商品为生鲜品类,折扣力度最大,其他商品则为8折左右,“从家庭生活需求来看,生鲜是采购频率最高的,所以它是最好的引流商品。”

该负责人表示,与线下商超相比,社区团购与商超的区别仅在于同种货源、不同销售渠道,所以品质及售后服务都较有保障。此外,由于社区团购市场尚未饱和,今年以来,尤其是疫情过后,资本市场持续加码,拼多多、美团、盒马生鲜等纷纷进场,市场竞争较为激烈。目前各大社区团购平台在海口不少小区铺设了提货点,并在不断地扩张规模。

“据业内数据统计,假设一个小区有2000户,平均就有100户是社区团购的客户,其中生鲜团购客户占60%以上。”该负责人表示,所有的电商在孵化阶段都有一个共同的特点,就是烧钱。不管是哪一个平台运作,一定要比卖场和实体店更便宜,不然无法具备消费吸引力,所以现阶段来看,各大社区团购平台都是赔钱的状态。

D 未来发展

“为客户节省更多的时间及成本”

谈到社区团购未来的发展,该负责人认为,谁控制了供应链,谁就控制了市场。“除了低价竞争之外,链路(即消费者购买路径)也是一大竞争要素。关键是找谁来帮你卖出这批货,从而缩短与消费者的距离。目前已有团购平台的自提点几乎铺遍了海口各小区,从中筛选出合适的链路对他们来说并不是一件难事。”

一名业内人士表示,目前在社区团购环节中,“团长”的构成主要有小区宝妈及便利超市。平台在筛选“团长”时主要考虑申请人的信誉度,“团长”在平台的抽成一般为销售额10%-20%。由于“团长”在社区团购运作过程中仅承担中间人的作用,不具备让利的空间,因此平台能够更好地管控流量入口,而不至于让其流失。

该业内人士还透露,未来的社区团购发展模式将集中表现出以下特点:为客户节省更多的时间和成本;资本向线上集中,借着互联网的红利催生出一批新的商业业态。“社区团购或许会带来规模农业的发展,未来会有越来越多的农业基地,以满足链路的供应需求。反过来看,那些跟不上时代的商业业态会逐步被淘汰,未来铺面的生存会越来越难。”

B 市民体验

“省钱又省心,都不用去菜市场了”

家住海口新大洲大道的王女士是社区团购的忠实粉丝。“自从有了社区团购后,我基本上都不去菜市场和超市买菜了。社区团购的食材新鲜、品质有保障、价格又便宜,一把小白菜秒杀价才1元,能送货上门还有售后。”王女士表示,社区团购对家庭主妇尤其是宝妈来说,既省钱又省心,是一大福利。

但王女士也发现,今年有越来越多的企业涌入社区团购,不仅商品的品类增多了,打折促销的力度也加大,社区团购越来越规模化、规范化,一些小商家在这样的压力下逐渐淡出市场。

“现在买东西很便宜,品质也有保障。因为各大商家打口碑战、价格战,无非是想要抢占一个流量入口,不知道等社区团购市场饱和或稳定后,还有没有这么多的优惠活动。”王女士认为,随着信息时代的发展及家庭生活服务需求的提高,社区团购是未来发展趋势。



社区团长会将货物送到家门口