

驿站开通社区团购 流程步骤

, a click to unlimited possibilities

汇报人：

目录

CONTENTS

01.

了解社区团购

02.

确定合作对象

03.

搭建社区团购
平台

04.

推广社区团购
业务

05.

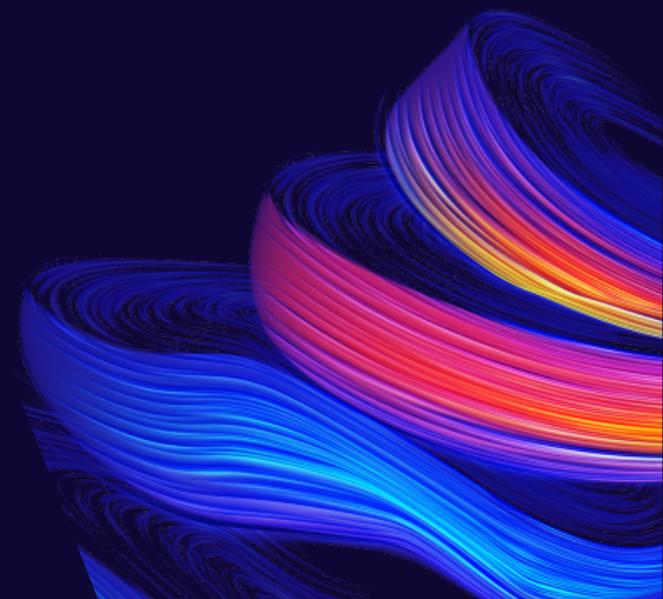
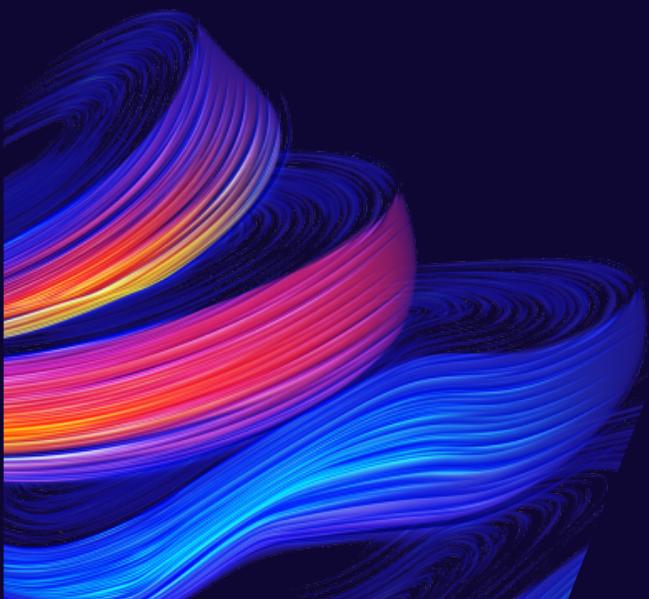
运营社区团购
业务

06.

持续优化和改
进

PART ONE

了解社区团购



社区团购的概念

定义：社区团购是一种基于社区的团购模式，通过社区居民自发组织或商家组织的方式，将特定商品或服务销售给社区居民

形式：包括线上和线下两种形式，线上通过社交媒体、电商平台等渠道进行推广和销售，线下通过社区活动、展销会等形式进行推广和销售

特点：以社区居民需求为导向，提供方便快捷的购物体验，降低购物成本，提高生活品质

优势：社区团购能够满足居民个性化、多样化的需求，提高购物体验和信任度，促进社区经济发展和居民消费升级

社区团购的优势

价格优惠：社区团购通常以较低的价格提供商品和服务，消费者可以享受到更多的实惠。

便利性高：社区团购将商品直接送到消费者手中，省去了去超市或商店的麻烦，非常方便快捷。

品质保证：社区团购通常有较为严格的品质控制，确保商品的质量和安全性。

社交互动：社区团购可以成为社交的平台，消费者可以与邻居交流购物心得，增加社交互动。

社区团购的适用场景



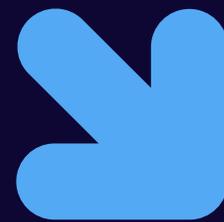
适用于快速消费品，如日用品、零食等



适用于生鲜食品，如水果、蔬菜、肉类等



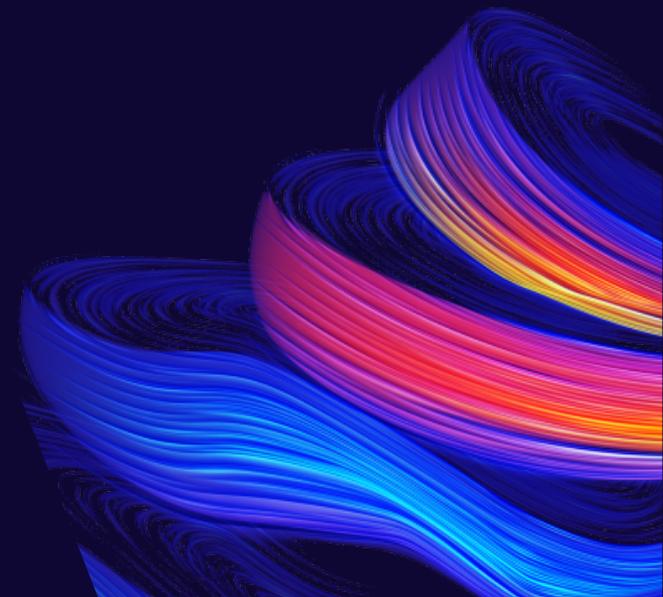
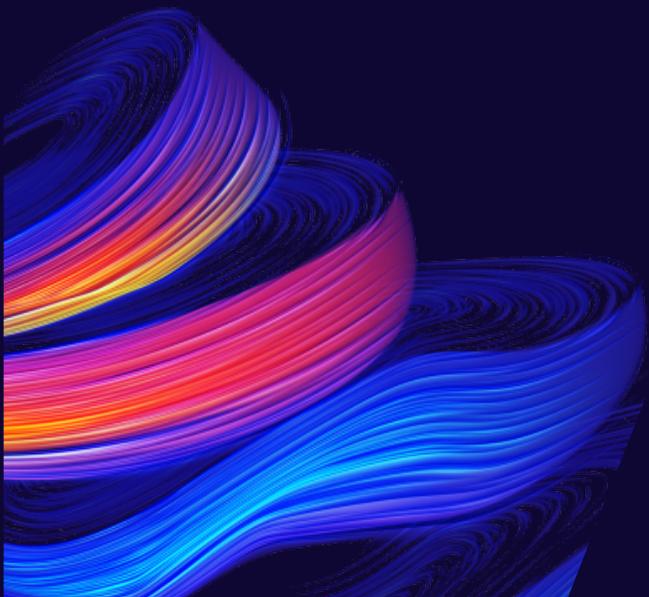
适用于家居建材，如家具、家电、装修材料等



适用于服务类产品，如旅游、教育、健身等

PART TWO

确定合作对象



寻找合适的供应商



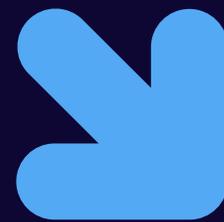
确定合作对象：
筛选符合条件的
供应商，进行
初步沟通和
了解



考察供应商实
力：了解供应
商的资质、经
营状况、供货
能力等方面



确定合作意向：
与供应商商谈
合作细节，达
成初步合作意
向



签订合同：双
方签订正式合
同，明确合作
内容和条款

确定合作细节和条件

确定合作对象：选择有信誉和经验的社区团购平台或商家

确定商品范围：明确合作销售的商品种类和范围

添加标题

添加标题

添加标题

添加标题

商定合作方式：确定合作的具体形式，如独家合作、非独家合作等

商定价格策略：根据市场情况和双方利益，制定合理的价格策略

签订合作协议

确定合作对象：选择具有良好信誉和实力的供应商或商家作为合作对象

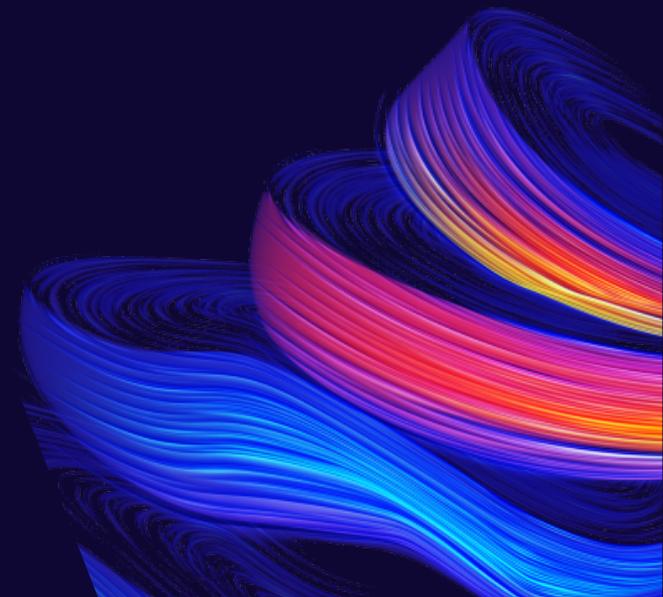
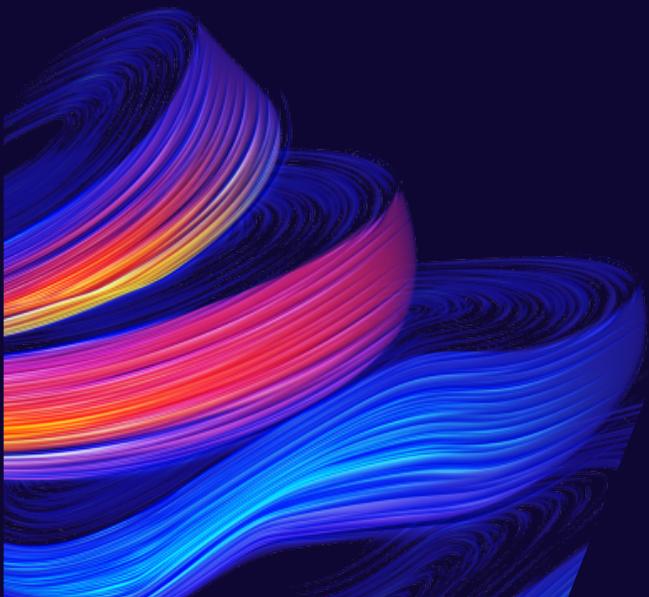
协商合作细节：双方就合作的具体细节进行协商，包括商品种类、价格、配送方式等

签订合作协议：双方达成一致意见后，签订正式的合作协议，明确双方的权利和义务

协议执行：按照合作协议的约定，双方开始执行合作计划，确保社区团购的顺利进行

PART THREE

搭建社区团购平台



选择合适的平台模式

考虑因素：功能需求、成本
预算、运营经验

独立开发：个性化定制，长
期自主运营

平台模式：独立开发、第三
方合作、租赁现有平台

第三方合作：借助成熟平台资
源，快速搭建社区团购业务



设计平台功能和界面

■ 平台功能：商品展示、在线支付、物流配送、售后服务等

■ 用户需求：满足不同用户需求，提高用户满意度

■ 界面设计：简洁明了、操作便捷、用户体验良好

■ 平台优势：提供优质商品和服务，降低成本，提高效率

配置平台资源和物流体系

■ 平台资源：选择合适的电商平台或自建平台，配置服务器、数据库等基础设施

■ 物流体系：与可靠的物流公司合作，建立高效的物流配送体系，确保商品快速、安全地送达消费者手中

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/976114043032010112>