

社区团购大战正酣, 优质团长押宝“偏门”

随着上周美团2020年第四季度及全年财报的发布, 外界再次看到了团购市场的硝烟和战意。

美团2020年第四季度的亏损净额为14.37亿元, 亏损增大的主要原因是对以社区团购为代表的新业务的持续投入。在财报发布后的电话会议上, 王兴表示, 新业务方面的运营亏损约为60亿元, 其中一半是来自“美团优选”。

可以看到, 未来阿里、京东、美团等巨头都将持续加码社区团购业务, 社区团购也将继续成为兵家必争之地, 新一轮的“百团大战”势必愈演愈烈。

不过, 正当巨头在社区团购领域里大把撒钱(火拼)时, 一些“资源独特”的社区团长也在打起新的算盘, 做起了自己的“偏门生意”。难道社区团购的佣金收入, 已经难以满足这些团长了吗? 又或是他们嗅到了一些新的“风向”?

主动找上门的“偏门生意”
“好好做的话, 月入万元不成问题。最牛的团长, 月入六位数。”

一家社区团购平台的资深BD(商务拓展)告诉懂懂笔记, 目前行业内主流的社区团购平台中, 团长收入基本由所负责区域的销售佣金组成, 核心团长佣金比例高达14~16%, 普通团长的佣金比例也有8~10%。

以目前互联网巨头疯狂撒钱的态势, 重点区域的社区团长往往还会有2~5%奖励佣金。可以说越有资源的团长, 收入越多。

那么, 在广州、深圳、中山等地的社区团长收入究竟如何呢?

中山一位社区团长“苑怡”告诉懂懂笔记, 但凡勤快一点的团长, 基本都能月入万元。若负责社区居民消费力强, 月收入甚至可以轻松达两三万。然而如此高收入的工作“对于她而言也只是“副业”罢了。

“小城市的平均工资3700元, 团长在社区收单、送送货就能轻松秒了。”苑怡说, 去年年中, 从事旅游行业的她失业, 恰逢几家团购平台的BD在她所在的社区里发展团长。

于是, 急于解决生存问题的“苑怡”成为了一名宝妈团长, 不过打开平台, 懂懂笔记发现, 这几天在附近团长的选择页面中, 苑怡显示的状态居然是“休息中”, 暂时无法下单。

“新人团长几乎每天都开团, 但我每周只做一、三、五, 其它时间休息。”至于休息的时间, 她表示, 有更加重要的“工作”要完成, 那便是在社区团购的会员群里, 频频发布她所代理、合作的其它商品。

除了常见的母婴用品、护肤品、减肥食疗之外, 还有厨房用品、清洁用剂, 甚至还有大牌时尚的降价、处理品, 群内所聊话题, 基本也与团购的平台无关, “反正有生鲜团购的需求, 打开APP我下单就是, 平时我也懒得理。”

至于苑怡为何会放下社区团长的本质

工作, 转而利用团购所建立起的流量, 做起自己的“偏门”生意, 答案自然是利可图。

她告诉懂懂笔记, 作为社区团长, 她的销售佣金仅14%(进阶群)。但通过现有的用户群销售自己代理、合作的其它商品, 佣金基本都是20%。部分大牌清仓商品, 佣金甚至高达30%。

比较起来, 与其为了十几元一单的团购费尽口舌, 她感觉还不如多推些高值产品更划算。“周围有其它团长, 也都利用现有的会员做起了微商, 甚至代销起保险。”尽管疏于打理, 但社区团购的业务每月仍能为她创造了7000余元的佣金收入。至于“小生意”每月则为她创收将近一万元。

在“苑怡”眼里, 那些每月收入两、三万元的优秀团长几乎每天都是疲于奔命, 在拓展用户、培训新团上投入大量精力与时间, 最终还有成为平台炮灰的可能, “卖点面膜、母婴产品, 基本不用花什么心思, 买家大都会自动找上门合作的。”

她告诉懂懂笔记, 由于社区团长都具备有用户资源、会员群, 有部分企业、商家会寻找团长合作。利用团长拥有的流量、会员资源, 销售旗下的相关产品, 即便给团长的高佣金, 也要比投入营销省钱。

那么, 团长做“偏门”生意、不务正业, 所属社区团购的平台难道不管吗?

平台管不住“膨胀”的团长
“团长利用会员发展副业很常见, (平台)不是不管, 而是管不了。”

周莉(化名)曾是深圳一家本土社区团购企业的运营专员, 她认为自家公司之所以在激烈的社区团购大战中最终倒下, 其中最主要的原因——就是社区的团长、店长利用平台流量, 发展自己的所谓副业。

和所有社区生鲜品牌一样, 公司也曾祭出相应措施加以限制, 例如早期撤销、劝退团长、店长资格; 后期通过加插运营人员进入社区微信群, 主动参与群的管理。希望以此避免团长、店长利用群的便利, 发布社区团购平台以外的产品。

“可是最后发现一儿点用都没有, 毕竟社区团购, 团长经常要和下单的会员见面的。”周莉表示, 有官方人员在的会员群, 团长一般都不会发布其它的商品, 但私底下, 团长常常利用取货、送菜的便利, 邀请会员加入其私自建立的社群。

她甚至遇见这样的情况: 某些团长的官方社群仅有三百余会员, 但在私底下创建了四、五个五百人大群, 微信号也拥有超四千名会员好友, 只是都用于发展“偏门”生意或从事其它的副业了。

“团长一旦拥有雄厚会员资源, 做不做平台无所谓了, 当然也不怕公司劝退。”周莉透露, 由于措施限制对已坐拥流量的团长无效, 公司也开始通过提升佣金, 鼓励团长专注社区团购的业务。

例如设置相关考核标准, 让优质社区团长进阶, 以此取得更高的佣金比例, 最高级

团长的佣金结算比例, 甚至可以提升至18%, 然而部分团长仍我行我素, “单纯做做美妆微商, 佣金比例都有可能超过20%, 怎么都比卖菜强呀。”

在团长的眼里, 平台是引流的工具, 也是吸引用户、建立信任关系的背书, 一旦将平台的会员、公域的流量转化为自己的私域流量, 团长便开始肆无忌惮、堂而皇之的做起副业。但是, 这些团长在加盟平台时, 不是也缴纳保证金了吗?

他们为何会如此理直气壮, 绕开平台, 发展“小生意”呢? 周莉解释道, 目前, 主流的社区团购招募团长, 通常会要求缴纳几千至一万元不等的保证金。但相比团长利用品牌背书、平台流量建立起的人脉资源, 区区几千一万元, 可以说不在话下。

以目前社区团购、生鲜电商有效的获客成本约为二十元计算, 团长只需利用平台流量和品牌背书, 建立起一个五百人的群, 便相当于回本。

后续通过副业、其它商品销售所能产生的价值和收益, 更是无可估量的。因此, 许多团长在加盟社区团购时, 动机已经不单纯。部分社区团购看中优质团长拓展、建立社群的能力, 然而这些团长看中的, 往往是品牌背书与平台流量。更要命的是, 会员与团购平台其实并无强关系。

大把“撒钱”难换团长忠心
“用户(会员)是毫无忠诚度可言的, 只认低价。”

聊及社区团购平台与会员之间的关系, 在惠州麦地附近经营水果店的小老板阿明, 或许最有发言权。

目前, 阿明已经加盟成为“十荟团”团长, 同时其经营的水果店也是“多多买菜”的提货点。

他告诉懂懂笔记, 早在社区团购“九不准”新规出台之前, 平台为了拼命获客, 通过巨大的优惠力度(烧钱)吸引会员下单, 购买旗下的生鲜产品。不过, 对于更多消费者而言, 哪家平台优惠力度大, 便会去哪家平台上薅羊毛, 并无用户粘性可言。

“有的会员经过一番比对, 会分别在两

到三家平台上下单买做促销的生鲜肉菜, 只是为了便宜几分一毛钱。”随着“九不准”新规出台, 叫停了社区团购的低价战, 目前部分平台的商品价格只是略低于传统线下市场。

所以, 因为价格缺乏诱人的优势, 不少会员便开始回归传统市场购买生鲜肉菜商品。而在阿明看来, 最直观的感受莫过于每天在线下单、到店提货的消费者不断减少, “提货点不比宝妈、个人团长, 我们几乎没办法时时去维护会员、顾客的关系。”

作为社区团购行业的“前浪”, 曾经在广州荔湾区某农副产品批发市场附近经营生鲜电商品牌的陈宇也指出, 社区团购业务能否持续发展的关键, 在于团长维护社群的能力, 而非一味低价。

“和微商一样, 团长通过社群维护, 与会员形成具备一定信任的强关系。”陈宇坦言, 一旦社区团购平台没有了价格上的优势, 往往也无法吸引会员下单。但出于对团长的信任, 会员通常会考虑购买团长推荐的商品。既然团长有维护社区、激发会员消费欲的能力, 推荐佣金更高的其它商品, 发展副业, 做起“小生意”自然也是情理之中的事, 毕竟社区团长也是逐利的。有部分社区团购平台开始认识到, 优质团长的作用, 远比大幅优惠重要。因此, 也开始“挖角”优质团长的行动。

然而, 社区团长一旦成长, 拥有会员、流量资源以及善于维护社群的能力, 又会再次陷入发展副业的怪圈。相比美妆、减肥、母婴等产品, 生鲜讲究的是走量, 因为利润空间不大, 无法给予团长更高的佣金。

经历“百团大战”之后的社区团购平台, 终究要回归盈利、持续发展的轨道, 即便是互联网巨头相信也不可能一直“流血”做亏本的买卖。显然, 一味低价烧钱、培养优质资源的团长, 不能永筑社区团购平台的竞争优势。

显然, 如何让团长忠于平台, 让团长一心维护、发展社区团购会员关系, 才是团购平台的竞争关键所在, 但这也是所有平台面对最大的挑战。

华府冷暖空调
专业快速, 服务 DC/VA/MD
电话: 240-421-7363

9-153

冷暖气机 热水炉
中央空调 风管
消毒杀菌灯 车库门
维修 安装 保养

代理:
Carrier
Payne
Goodman

冷暖气新机:
零件 10 年保证 / 1 年人工保证

联合冷暖空调
United Heating & A/C

9-014

HVAC MASTER LICENSE
名牌空调安装维修
代理 TRANE, AMERISTAR,
CARRIER, LENNOX

两年 Labor 保证, 十年部件保证
Licensed, Insured in MD, VA

571-970-8988 张先生

方氏冷暖
Carrier Trane

9-152

240-651-9115

空调维修
冷气暖气
维修安装

质量保证
价格合理

专业中央空调

安居冷暖空调公司
Infinity Air LLC

9-147

代理多种名牌空调设备
Carrier, Bryant, Payne,
Goodman

专业技术执照
HVAC Master & Contractor License
电话: 571-334-9893
Licensed, Insured

华府橱柜 Washington Cabinetry

病毒无情人有情, 疫情期间安全营业, 服务大家!

9-137

主营批发: 装修公司工程队特惠套餐
10x10 厨房橱柜 \$1,000 起

● 拥有华府地区最大现货橱柜仓库, 当天提货, 5 年质保
● A 级建筑商执照, 百万全额保险
● 免费估价, 高档设计, 数十种实木橱柜选择, 相同品质比 homedepot 便宜 50% 以上
● 拆旧, 安装到台面一条龙服务
地址: 45448 E Severn Way, Ste .100, Sterling, VA 20166

电话: 703-466-5388 传真: 703-476-8485
Email: frontdesk@wcabinet.com
www.Wcabinetry.com

急招! 厨卫橱柜设计师/销售。待遇优!
571-279-3494 (黄先生)

展厅营业时间:
周一到周五 9am-5pm
周六、周日 10am-4pm
仓库营业时间:
周一到周五 8:30am-5pm
其他时间请电话预约

厂家直销当天取
高档橱柜平民价