

巨头进场 资本入局 铁打的社区 流水的“团”

记者 王心怡 见习记者 谢斌

无人货架凉了一地鸡毛后，零售风口又吹到了社区团购上。据不完全统计，近50亿元资金在半年时间蜂拥而入，公司注册在宁波的“小区乐”去年11月就已完成1.08亿美元的A轮融资。

在宁波，至少有三种人的生活因此发生改变

水果店店主孙甬(hǔ 同“虎”)不甘于只卖水果，与三两好友一起创办了宁波本土的社区团购平台“阿拉团呗”。

徐红以前在超市工作，生完孩子后成为全职妈妈，最近她多了一个叫“团长”的新身份。

如今，周娜上下班碰见邻居，往往会忍不住说一句“你上次团购的香梨怎么样？”“前天买的梭子蟹还不错。”

创业者孙甬、团长徐红、社区居民周娜绝非个例。随着电商的发展和社区商业的日渐成熟，社区团购突然蹿红。

一时间，阿拉团呗、蚂亿团呗、小区乐等纷纷抢滩宁波，在社区这个终端生活场景中，人人都想分得一杯羹。



某社区团购，居民就地取货。

1

留住团长

社区团购，即以小区为最小单位，平台在小区内寻找团长，然后团长利用熟人社交的关系，建立小区团购的微信群，或者将团购运营小程序在小区推广。

前些天，徐红拿到了上个月做社区团购的收入，万把块钱够抵一段日子的奶粉钱了。

像她这样的团长，做的事情并不难，但挺繁琐。几乎每天，他们收到平台发过来的文案后，就在微信群里发布货品通知，等待居民前来询问，并就价格、付款说明再次进行提醒。

居民下单后，再统一发货到小区，居民到指定提货点取货，完成整个交易。而平台则提供品牌、技术、货源、物流、售后服务等支持。

与传统线下门店相比，社区团购省去了地租、人力成本，采用预售模式，以销定采；与传统电商相比，社区团购可以从原产地、工厂、大型中转仓直达社区，最后一公里由团长负责或者由消费者自提，降低了每单人工成本。

“原本同幢楼的邻居，打了几次照面都叫不出名字，这下好了，几次团购下来，网名也叫得溜着呢。”徐红说。

团购给居民带来的不仅仅是价格上的实惠，还拉近了人与人之间的距离，建起了新的小区社交关系，许多人因一起团购，彼此间聊得话题也多了，小区微信群的留言记录，最多时一天有上千条。

每一条微信，在徐红这里都不能漏看，还要及时回复。也意味着，身为团长，必须有充裕的时间，宝妈们长期在家，和周边住户相对熟悉，对吃吃喝喝这类事也更为关注，是“天然”的团长人选。

记者了解到，目前，市场上主要有两类社区团购，一种招募宝妈、社区保安、居委

会工作人员做团长，另一种则在便利店、水果店基础上发展社区团购。

孙甬正是从后者切入的。

原本在鄞州区紫郡社区开了家水果店，做着小本生意的他，敏锐地嗅到了暗藏在社区里的红利，他把那些常来自家水果店买水果的居民统统拉到一个微信群里，一旦到货了什么生鲜水果，他第一时间在群里发布，像车厘子的团购，他在社区已经成功组织了好几批，居民提前在群内订购，现场半个小时内一抢而空。

“春节临近了，坚果、橘子之类的，我打算再搞一场团购。”马不停蹄的孙甬又开始筹划下一场团购的发布内容。

有了第一次，第二次、第三次便驾轻就熟了。

现在，孙甬已经形成了一套成熟的社区团购运营模式，不仅创立了阿拉团呗线上平台，他的线下实体店也很快从一家门店发展到万科金色水岸、中央公园、金地国际花园、东湖花园等10多家门店。

摇身一变成为创业者的孙甬让人艳羡，但更多的团长与平台属于佣金制，没有固定工资，收入全靠提成，一般而言，团长每完成一单可以获得10%的提成，“做得好的，月入一万元不是什么难事。”

即便这样，团长的流动率并不低。

阿拉团呗平台的另一位创始人陈豪告诉记者，八成的团长比较稳定，有两成的团长会在各个平台之间流动，从小平台跳到大平台，从低佣金跳到高佣金平台。

但陈豪他们也在想方设法地留住团长。陈豪认为，社区团购比的就是让团长赚钱的能力，如果阿拉团呗能让他们赚到更多的钱，他们就不太会跳到其他平台做。