# 社区运营方案

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-10

*嘉山稻夫社区运营方案壹、社区运营的前要社区团购概念商家以小区为单位招募小区业主或小区店东成为团长，创立公司控群的小区业主微信群;次日依据订单量配送至小区团利益，顾客到团长提货点取货，团长依团长在群内发布团购产品，顾客经过团长分享的推广码下单...*

嘉山稻夫社区运营方案

壹、社区运营的前要

社区团购概念

商家以小区为单位招募小区业主或小区店东成为团长，创立公司控群的小区业主微信群;

次日依据订单量配送至小区团利益，顾客到团长提货点取货，团长依团长在群内发布团购产品，顾客经过团长分享的推广码下单;据出售额取得佣钱。

社区运营五要素

1、团长

培育团长(宝妈、便当主等)建群，在微信群内完结出售，从货源地直接配送到城市和小区，再经过团长派送或顾客自提完结送达。

目前已有的社区团购的操作形式根本相似：团购公司很多开展团长，团长凭借微信群完结出售，产地或许区域供货商发货，用户到社区定点自提或许由团长配送到家。

团长是社区团购的榜首要素，是成交的关键，能不能找到以及快速找到足够多符合要求的团长是项目运作和成交量的关键。

在现有的形式中，团长人选榜首选项是宝妈，这些人中许多是全职主妇，有很多的闲余时刻以及较强的社区熟人关系网和兼职志愿，能够短时刻内树立起团购微信群;

第二挑选是小区便当店店东，除了相同比较充裕的兼职时刻，他们中的很多人自身就一向扮演者快递自提点的人物，很容易转变新人物。

2、东西

微信群。微信群首要由团长树立和保护，能够及时、便利、方便的进行促销信息触达和售后服务。

团购体系。包含微信小程序和微信公众号团购渠道。能够协助团长大大提高了订单办理功率，并优化了用户的团购体会。参阅微唯宝社区团购体系。

3、产品

目前活泼的社区团购公司生鲜电布景是其中最首要的一支，加之生鲜品类的高频需求，在社群团购中生鲜品类顺理成章的扮演了排头兵的人物，一般能占到40%左右的比例，甚至有团购公司呈现过80%都是生鲜订单的状况。

而跟着流量提高和消费习气养成，品类跟着生鲜很快拓宽到了日子日用品范畴，而品类拓宽的中心是用户和场景思想：社区团购首要环绕小区打开，消费需求首要来自家庭消费。

4、物流与配送

理论上，有没有物流才能并不影响社区团购的建立逻辑，因为社区团购的中心立足点在于带来订单，而物流完全能够凭借现有的第三方物流体系。

但实践证明，跟着订单量增加，物流配送才能将逐步成为社区团购的中心竞争力之一，在城市、社区布局前置仓或自提点已经成为领先者的一起默契。

5、供应链和货源

跟着本钱入场、赛道加快，进入的门槛将越来越高，到时市场上的干流玩家和头部公司在团长的拓宽和管控大将越来越趋同，很可能堕入补助大战。

而真实导致竞争力分野的将是供应链才能，能否供给继续、安稳、优质的产品将成为制胜之道，这个阶段也将是社区团购真实变成常态渠道仍是本钱套现离场剩余一地鸡毛见分晓的时候。

社区团购假如进入后半场，真实优秀的、做工作的公司留下来，认真打磨供应链体系，将对处理农产品标准化问题产生直接的推动，然后促进农产品电商开展。

而跟着品类的拓宽，在适当长一段时刻内将有利于提高居民消费品质，这将是这一爆款商业形式能够期待的严重社会含义。

贰、社区运营的草案

一、我们要做什么

二、行业背景市场现状

三、如何做以及现状

四、我们的团队

五、我们的优势

六、财务预测及未来规划

一、我们要做什么

嘉山稻夫社区运营的宗旨在于整合明光本土的特色产业、特色农产品、农副产品、具有地域特征的其它产品，通过电商零售的渠道，分布明光走向全国千万家。让更多的人知道和使用嘉山稻夫农产品并带动本地特色产业的发展。

嘉山稻夫的社区运营团购，要把社区社群的概念落脚到商业上。统称为“社区团购”“社区拼团”。前期需要稳定的供应链.期间发展加盟商（合伙人）或直营。在当地招募社区团长。团长通过地推或其它营销行为建立自己的社区居民微信群。群内居民可以通过团长分享的小程序链接购买商品。采用预销模式以销定采。今日下单，预定时间送达交付团长顾客自提。

二、行业的背景市场现状

明光市是一个地域性很强县级市。当地有很多具有代表性特色的产品。主要现状1.产品凝聚力不强。没有故事没有运营没有人群定位。2.商家凝聚力不强，没有集中抱团，没有形成量变。3.运营模式单一。4.当地人群的局域性、集中人群、消费习惯、消费理念及地域文化。

三、如何做及现状

直营

供应链

嘉山稻夫

1.人员的构架

超盘手

城市合伙人

联盟商家

社区团长

商家提供产品

商家只提供产品

与平台合作运营

不产于分红

产于平台分红

2.如何运营

通过建立合伙人培训机构，平台统一拉群，统一管理培训如何在本地精耕社区并招募团长。招募进来的团长在有平台培训如何在自己的社区做营销开社区营销居民微信群，进行人性化行销和发布平团产品。

再由商家提供平台所需的，具有独特性与多样化和具有尝鲜价格的品类，除开自营商家的品类在结合季节与天气情况推出1-2款爆品，基于微信小程序的商城上架，在由团长把商城链接或拼团单品、限时特惠秒杀单品发到自己的微信群内。等于每个团长有自己的社区店，群成员点击购买，也可以进入商城购买其它产品。

团长以小区便利店。小区快递点和社区微信辐射小区用户。社区团长提供社区售前，售后服务。消费者可通过群内微信小程序下单。下单成功后由公司统一配送产品到社区。

消费者到社区自提。这一套流程在熟人关系网络上同时线上线下获客。物流上解决最后一公里的的人工，又具有人情味。

社区团购的订单流程图

社区居民

团长

社区店铺

嘉山稻夫

进入社区

订单结算

发送商品店铺链接

挑选商品，加入购

依据订单备货

支付成功

提交订单

微信信任登录

否

是

是否登录

物车

收到社区店通知提货码

确认收货通知到货

核销提货码交货

安排线下送货

出示提货码

拿到货订单完成团长旗下微信群成员产生购买、提货完毕订单完成后。团长拿到佣金。城市合伙人同时也能拿到佣金提成。订单完成后平台自动分佣。且社区居民通过品台购买后，全部变为平台粉丝，为后期运营打下基础。

四、我们的团队

1.营销策划

长期奋斗在电商一线，熟知电商发展方向，把控新零售核心。能整合与疏通供应链到终端的资源。设计多种丰富的营销活动，秒杀，团购，拼团。限时抢购，小游戏天天都有新玩法，帮助团长轻松出单。

2.供应链

要有卖手和丰富的社区推广经验，选品能力、组合能力要强。要有口感测试，仓储条件物流运输等重要环节。

3.社区超盘手

能负责社群的方法指导。了解如何开发团长，沟通能力强，能指导团长开发、建立、维护社群，并能解决遇到的问题。

4.社群的维护

有社群运营经验，精通如何提高社群粘性，与团长配合，通过线上线下的活动相结合提高社群下单的转换率。

5.售后的维护

专业售后服务，及时处理售后订单和产品问题。经量做到一分钟回复。

6.基础运营团队

产品用户体验官+美工+摄影。产品上新、原产地摄影、包装设计、产品详情页、文案素材更新一条龙为加盟商团长服务。

7.培训讲师

为社团服务做培训，包括新人培训，进阶培训，定制培训。

五、我们的优势

1.供应链的优势

社区团购是区域性比较强的领域。真正想做大离不开强大的供应链支撑，尤其需要考验异地供应链管理能力的提升。首先我们自身需要专业，要用电商的数据分析，每个季节与节日节点的爆品要尽在掌握，从前端供应链到品控全程把控。运营团队包装卖点、打造品牌。我们有自己的基地，自产自销。省去了中间环节。时效性很好。

2、我们是微信的交易平台，一键转发，图文分享、会员下单，团长收益立即可见，总部结算自由提现。订单到货自动通知，一键取货快捷操作，团长销售排名，经营数据，清晰展示，随时掌握团长动态，合伙人，团长分级，差异化佣金，多劳多得，深度绑定，互利互赢。

3.产品营销能力

社区团购的核心一定是产品优势。开发当下最流行的商品，进行深度的包装。从设计，包装，文案，营销方案全方面打造爆品。保障团长顺利出单。

4.最核心优势

①现金流好，以采定销，0损耗

上游账期押款，下游预售收款，灵活多变方便运营

②省去门店成本，高性价比，易起订单规模

③熟人拼团，高复购率刚需性需求，快速扩张

团长为宝妈或便利店主，面对面方式有信任感，有很高的复购率。通过微信生态运营管理，分享邀请实现裂变传播，起量快，模式可复制。

六、财务的预测及未来规划

1.市场计划：自营本地市场，团长直接管理精耕本地社区。

①周边市场：经过分析数据，找出对本地产品接受度比较高的城市。可实行加盟（合伙人模式）或直营。

②一线城市：到达后期，一线城市合伙人团长招募同步进行。可实行加盟（合伙人模式）或直营或融资的模式。

2.人才计划

①社群：每个团长第一个月建立1-3居民或宝妈社群，第一个月预期目标5-10个群。

②团长：第一个月每个团长每个星期开发2-3个小区

③城市合伙人;待定

3.销售预期

4.资金用途

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找