扫码看社区团购迎洗牌

低价背后问题多，社区团购迎洗牌

“十荟团”并购“你我您”，“松鼠拼拼”陷破产疑云……野蛮生长之下，平台核心竞争力不足

社区团购的如火如荼，一如当年团购网站兴起之时，“千团”、“百团”大战的盛况。不久前，“十荟团”宣布已完成和“你我您”的合并，更名为“新十荟团”。

这是“大团很多，小团不少”的社区团购行业出现的第一起“头部企业”并购案，也被业内人士评价，没有一丝征兆，并购突然完成。

三湘都市报记者注意到，在长沙，社区团购正在逐渐进入并改变消费者的生活——今晚下单、明早提货受到消费者的青睐。然而，在经历了两年多时间的野蛮生长，因为资本竞相追逐，不计成本的售后、超低门槛的招商，烧钱求规模的生长模式也带来隐忧。

并购、调整、疯狂扩张……社区团购行业的洗牌，或许刚刚开始。

■记者 朱蓉

11月22日，店主“幸福的一家人”正在清点平台配送至门店的当日货品。 记者 朱蓉 摄

体验 平台商品质量、购物体验难保障

社区团购的爆发式增长，只用了不到2年时间。旋即而至的大量客流和销量，对每家平台而言，都是巨大的考验。

市民朱女士已在多家社区团购平台上消费长达近半年时间，11月24日，她告诉三湘都市报记者，刚开始喜欢购买生鲜，后来逐渐转向购买如手抓饼、冻水饺等冷冻食品和垃圾袋等日常生活消耗品。

“生鲜的品质太不稳定，”朱女士回忆，今年6月，她在一社区团购平台上购买了哈密瓜、小白杏和红薯，“兴冲冲去取货时，店主告知平台并未按订单配送小白杏，而哈密瓜也有部分腐烂，最后只取到了几只红薯。”

在这一不愉快的消费体验中，最让朱女士失望的还是店主的态度，“没有因为货品质量问题或未配送货品而感到抱歉，一句‘都帮你退款’就打发了。”

调查 国际大牌护肤品现身社区团购，难辨真伪

采访中，在长沙一大学任教的袁女士也表达了自己的疑虑，“经常在这些团购平台上看到有如兰蔻、迪奥等国际品牌的护肤品、香水出售，甚至有未进入国内市场的国外品牌护肤品，对它们的真伪感到担忧。”

由此，11月以来，三湘都市报记者在考拉精选、新十荟团、兴盛优选等几大知名社区团购平台上查找发现，上述情况确实偶有出现。

考拉精选团购平台就曾在11月3日以28.9元一支的价格限量出售森缇澳嫩白洗面奶。该洗面奶外包装与泰国网红品牌Beauty Buffet牛奶洗面奶包装相差无几。而自相矛盾的是，在第一屏商品详情页上，标注为名汇化妆品的商家进行供货，产地为中国，而在接下来的图片展示中，这款洗面奶的产地又被标注成了泰国。

而在11月22日的新十荟团上，也上线销售了多款迪奥品牌的香水。不过，与考拉精选不同，该平台在商品详情页上附上了供应商的品牌授权证书。

一头部社区团购企业的相关工作人员向记者坦言，该平台曾经因为出售没有获得品牌授权，无法辨别真伪的名牌化妆品而被消费者投诉，“为了追求顾客口碑，平台对消费者要求退货、赔偿等售后的门槛都相对较低，而这也导致了售后成本的高企，是行业内企业的‘通病’”。

难题

野蛮生长，平台缺乏核心竞争力

在万科城三期的一便利店内，店主“幸福的一家人”除了做着线下门店生意，还同时兼营了兴盛优选、考拉精选社区团购，甚至为清泉包子外送等多个平台服务。每天8时开始，她便会在成员已达468人的微信群内发送当日各平台的主推商品链接，并根据各平台不同的到货时间在群内通知。

“每天去取货，都看见老板娘店里的待取货堆了满满一货架，生意十分红火。”经常在该店提货的王先生如是说。

而距离这家店铺仅百米的福利彩票店也同样是社区团购网站的取货点。不同的是，该店主在不到10天的时间内连续更换了数次入驻的社区团购平台。“这家不好做，就换另一家，反正也没什么成本。”该店店主对自己的“生意不佳”不以为然。

据三湘都市报记者走访了解，拥有一家线下门店的店主同时入驻多个社区团购网站，成为他们的“团长”，又或者短时间内频繁开关站点在如今的社区拼团行业并不鲜见。而这也成为一直忙碌于拓展新区域，执着于每日销量的社区团购企业面临的另一难题：野蛮生长背后，不得不面对品牌认知度的模糊和平台核心竞争力的缺失。

洗牌

“新十荟团”产生“松鼠拼拼”被传倒闭

社区团购行业的洗牌，或许已经开始。

朱女士介绍，今年8月，前一天还在社区团购平台“你我您”购买了新疆沙瓤西红柿，第二天却发现该平台已无法下单，“毫无征兆”。

三湘都市报记者打开“你我您”微信小程序发现，尽管程序仍可正常打开，但所有商品均已下架，仅留下一则关于如何进入“十荟你我您”的操作方法详情展示。

据公开信息显示，8月30日，在社区团购平台“十荟团”联合创始人和联席CEO陈郢致员工的一封信中提到，“你我您”和“十荟团”正式完成合并成为新十荟团，“会完整保留两个公司的团队和业务，双方现有业务和架构不受影响”。

业内测算，整合后，新十荟团的整体市场规模将达到月销售额5亿元，覆盖超过50个城市。

同期，另一在业内颇有名气的社区团购平台“松鼠拼拼”则因为裁员、退出直营城市而陷入了“破产倒闭”疑云。尽管该平台曾多次通过媒体发声称裁员等一系列动作仅为正常业务调整，但似乎并未打消市场对该平台运营情况的疑虑。

三湘都市报记者打开该平台微信小程序看到，在长沙，该平台虽仍在正常运行，但销量与其他行业头部企业相比仍不算多。截至11月24日19时，奥昆速冻30克牛角包仅售出17件，腌萝卜甚至并无成交。

此前，在松鼠拼拼刚成立的一年多时间里，平台快速完成了多轮融资，在多达50余个城市开展直营业务，最多的时候有超过千名员工在职。

破局

优化供应链效率 或将改变补贴博低价现状

三湘都市报记者对比发现，超市内售价在45元左右一箱的品牌牛奶，在团购平台上最低可以29.9元的价格买到；而市场售价在一盒10元左右的柿饼，在团购平台上的售价仅为3.99元。

不难发现，社区拼团最为吸引消费者的特点为低价。

上述业内人士告诉三湘都市报记者，目前，行业内在售商品的“低价”，多数靠平台补贴来实现，“绝大部分的行业内企业是亏损的，且亏损数字还不低。”他认为，对消费者而言，如今的社区团购平台缺乏辨识度，各个企业的网上下单平台、销售商品品类、客户服务水准以及商品价格均十分相似，这也意味着平台之间的竞争主要依靠资金流，“融资多的，实力强，在市场推进上就更快，各个平台均未形成实际意义上的核心竞争力。”

他透露，目前，行业头部企业均在尝试配送仓、供应链的建设，“在未来，平台的核心竞争力应该是由配送速度与供应链完备程度来构成，在真正打通各个产品供应链的基础上，通过减少中间环节，批量采购而实现真正意义上的健康低价，同行业企业之间的竞争，也将成为供应链的竞争。”

记者手记

构建健康经营模式，走出混战

早期的社区团购，也就是拼团，依赖社交和线上传播、裂变来成团，以明显低于市场价的价格，驱使消费者将商品分享给自己的亲戚、朋友，并且有的时候为了成团，甚至会让自己的亲戚朋友帮忙转发，形成多级裂变。

也正因如此，拼多多CEO黄峥曾说，传统电商是人找货，而拼团模式是货找人。

如今，社区团购已经发生了很大的变化。绝大部分的平台不再需要消费者去邀请身边的亲朋好友，而是以直接低于市场的价格形成购买。

低价依然是社区团购对消费者最直接的吸引力。但是，这一行业发展到现在，仅仅依靠低价已完全不够。

货品不缺的市场环境下，消费者的选择成为天平上更重要的一端。社区团购在走出行业野蛮生长的混战时期后，仍应探求更加规范、更加健康的行业模式，以此催生电子商务领域与线下实体商业更加健康的融合，以此来实现更好地为消费者服务，推动行业发展。