

南昌市多多买菜电商平台发展前景的挖掘与分析

徐文龙 李梦灵

江西应用科技学院 江西省南昌市 330100

摘要: 为了了解多多买菜电商平台的发展前景,本文对多多买菜电商平台的发展前景进行挖掘与分析。选取了江西省南昌市各个区县作为调查点,通过发放问卷、实地访谈和考察等方式调查多多买菜电商平台的现状,分析多多买菜电商平台存在的问题,为多多买菜电商平台良性发展提出相关建议,使社区团购更好地便民利民。

关键词: 电商平台;发展前景;南昌市;社区团购

一、南昌市多多买菜电商平台发展现状

近年来,生鲜业务发展前景广阔,拥有万亿级别的市场体量,已为各路资本的“掘金地”。巨头们纷纷抢滩生鲜领域,新晋巨头也不示弱。多多买菜是拼多多公司顺应时代发展趋势,推出的一项优惠、放心、利民的买菜服务。多多买菜平台实行“线上下单+线下自提”的半预购模式,用户当天下单,第二日便可到在手机订单里自选的自提点取走商品。据调查统计,多多买菜大致可为用户省去半小时以上的购物买菜时间,提高用户买菜效率。多多买菜采用“田间直达餐桌”模式以确保生鲜农产品质量,凭借拼多多的农产品上行物流体系的扶持,通过全程冷链等多种方式将农产品从原产地送达用户手中。

在江西省南昌市“多多买菜”平台的日单量超40万,单量在45万单徘徊。多多买菜通过“三高战术”打入市场,其中高补贴拉新使得新老用户活跃度高,新用户源源不断涌入,效果显著。多多买菜的模式是平台向供应商收购产品后卖出,一些负毛利产品由平台提供补贴,因此多多买菜价格优势明显。现多多买菜现端口处于拼多多首页位置,用户打开拼多多APP会自动弹出多多买菜平台,拼多多积极将流量引入多多买菜。有拼多多的流量支持,多多买菜能够在最短的时间内实现流量暴涨。在招聘团长方面,多多买菜投入大量人力物力和财力,多多买菜对每一位入职团长实施一对一扶持计划,新入职团长能快速上手,实现轻松开团。

在南昌市,有多家生鲜社区团购平台入驻,如:兴

盛优选、橙心优选、美团优选、十荟团等平台。目前兴盛优选平台在南昌市单量在35万—40万左右;橙心优选平台同时入驻江西省南昌市、九江市、宜春市、上饶市的首日订单量突破40万。值得注意的是,已出现有力竞争者——美团优选,美团优选推出“千城计划”,重点针对二三线城市等下沉市场,已入驻南昌。在平台功能方面,各平台都有核心的电商服务和功能,包括购物首页、分类检索、商品详情页、购物车、自提点选择、第三方支付、订单管理、物流跟踪、售后服务等,但是部分平台还补充了自己差异化的能力。如兴盛优选推出短视频的功能,主要内容为烹饪美食小技巧的分享,提高了用户的使用频率和黏性;美团优选提供了“菜谱”和“省钱卡”这两个亮点功能。

此外,恒大、腾讯和阿里巴巴等多家巨头投掷巨资追投社区团购,一些老牌生鲜社区团购平台在资本的输血下逐渐回暖,迎来第二春,还有后来居上的美团优选和橙心优选虎视眈眈。社区团购行业暗潮汹涌,各个竞争对手在生鲜赛道上动作频频,势必给多多买菜在南昌的市场份额带来冲击。多多买菜要想占据更多的市场份额,还需全力以赴。

二、多多买菜存在的问题及原因分析

(一) 商品种类受限

多多买菜平台的商品种类较为单一,其中食品生鲜类约占70%。一些用户刚需产品如瓜果蔬菜、家禽海鲜才能快速占据市场,其他类型的生活消费品在短时间内不能顺利进入市场。此外,多多买菜平台上只有日用生活消费品种类少且质量不佳,不少用户表示在多多买菜平台购买日用生活消费品体验不佳,用户只好转向线下到附近商场购买生活用品。用户的基本需求无法得到满足制约着多多买菜平台的发展,多多买菜平台需要不断扩展业务范围,补齐商品种类,不断创新服务,为用户提供丰富的产品选择。

作者简介:

第一作者:徐文龙,男,1999.2.21,汉,江西省樟树市,本科,江西应用科技学院,创新创业。

第二作者:李梦灵,女,2001.11.26,汉,江西省上饶市,本科,江西应用科技学院,创新创业。

（二）团长管理自主性降低

在社交媒介如微信群中，团长是社区团购的核心人物。团长可在社群里发布平台商品链接，引导老用户购买商品，提高用户使用频率，吸引新用户尝试团购，无形中培养用户对平台的忠诚度。团长还需要提供优质的服务，如处理到货后的商品分类，处理用户的退货和售后服务。由此可见多多买菜平台团长的任务繁多，压力大。当下情况，因薪资较低，很少有专职团长，大部分为兼职团长。平台团长的薪资与社区用户的购买率和拉新人员数是息息相关的，如果社区用户下单少，平台团长的报酬将会严重缩水，团长的积极性会受到冲击，导致团长的管理意愿大幅降低。据调查发现，目前多多买菜平台团长的流动性大，大量平台团长选择跳槽或转行，究其原因，有相当部分团长表示，平台给的提成报酬少，工作积极性不高。还有的团长认为平台上架的产品种类少、覆盖面不大，用户购买率不高，导致利润很少，于是就跳槽到利润更高的平台。

（三）品控问题频出

生鲜农产品具有易损耗、易腐烂的特点，品质把控困难。舌尖上的安全是用户所关心的，因此生鲜农产品质量是用户重点关注对象。唯有物美价廉的生鲜农产品才能吸引用户，增加用户对平台的忠诚度。当生鲜产品出现质量问题，虽可及时申请售后服务，但给用户造成不佳的消费体验已经造成，用户对平台和团长推销的产品会产生质疑，信任度下降，降低用户购买率，甚至造成用户流失。通过对收集到的调查问卷分析得出，有相当一部分的受调查者对“多多买菜”产品质量的满意度不高，这说明“多多买菜”产品质量有待加强，品控把关需进一步完善。

三、如何挖掘多多买菜平台生鲜市场的建议

（一）仓储管理模式亟待创新

一般生鲜农产品的保鲜期短，种类多且杂，若存储不当易引起生鲜产品腐烂和串味，导致损耗率高、利润空间小。要想解决这一痛点难点，创新仓储管理模式是关键。通过创新仓储模式，加强仓储管理数字化、系统化，将损耗降至最低，从而提高利润。多多买菜可建设前置仓、线下门店、商超联合等创新仓储模式。未来在社区团购市场规模进一步扩大的情况下，商品的种类和数量不断增长，覆盖面不断扩大，仓储管理模式需要及时更新换代，引进新模式和新技术。

（二）冷链物流任重道远

生鲜品类尤其是家禽海鲜类对冷链物流的要求非常苛刻，要求从取货、交接、运输、储存和销售始终在冷链环境下才能保证生鲜产品不产生腐烂变质，保持应有

的新鲜度。社区团购的订单量骤增，生鲜品类占据大头，不成熟的冷链物流可能会导致用户购物体验不佳，面临用户流失的风险。多多买菜平台需补齐物流冷链短板，可将冷链仓、门店、配送编织为一张“三段式”冷链物流网络，形成冷链仓+门店+即时配送的“三段式”冷链物流配送模式。这种配送模式可实现全程冷链无缝对接，将生鲜产品的损耗率降至最低，确保用户提货时生鲜产品完好无损。

（三）用户体验有待提升

近年来用户需求持续增长，社区团购的软硬件环境必须依据用户日益增长的需求去完善，而社区团购软硬件环境的完善又能给用户带来更佳的经验，形成良性循环，能够有效提高了平台用户忠诚度。多多买菜平台应注重用户体验提升，如提供多种支付方式、全程冷链配送和完善售后服务。后期需根据用户偏好和竞争对手分析，考虑推出短视频、直播等功能补齐平台的社交短板，提高平台的趣味性，提升用户粘性。

四、结语

目前阶段，中国的生鲜电商发展情况参差不齐，平台用户在团购体验中存在一些问题，如商品包装、生鲜品控、冷链物流、售后服务等，导致了大量用户的流失。若这些问题不能得到及时解决，势必影响中国生鲜电商市场环境的良性发展。多多买菜顺势入驻南昌市，虽取得不菲业绩，但尚处于摸索阶段，存在仓储管理、冷链物流、用户体验方面不足。多多买菜市场的现状严峻，解决问题迫在眉睫。希望全社会和相关企业能一同关注，促进中国生鲜电商市场良性发展，使生鲜社区团购更好地便民利民。

本研究虽然对多多买菜的仓储物流和用户体验的完善具有一定推动作用，但也存在局限。因时间、人力、资源等因素，在问卷样本容量数据不多，问卷样本的年龄和性别比例存在失调，数据可能不具普遍性或存在些许误差。为有效解决以上问题，在今后的研究中会增加样本数量，协调样本年龄和性别比例以增强研究的科学性。

参考文献：

- [1]胡丽丽.生鲜农产品社区团购发展分析[J].内蒙古科技与经济, 2020(17): 70-72.
- [2]张薇.新零售背景下社区团购运营模式研究[J].商业经济, 2019(11): 66-68.
- [3]戴国良, 陈灵燕.生鲜电商顾客满意度影响因素研究[J].物流工程与管理, 2020, 42(10): 120-122.
- [4]郑少华, 刘婷.社区团购营销模式的现状与发展对策[J].北方经贸, 2020(11): 56-58.