



平台收缩甚至资金链断裂 团长们接单下降收入减少 社区团购“烧钱时代”这么快就结束了

文/片 齐鲁晚报记者 郭春雨

一个小区里 曾有20个自提点

上午10点开始,陆陆续续有各个社区团购平台过来送菜。

3月6日,济南高新区康虹路上,超市老板王杰正在清点各个社区团购平台送来的菜。跟往常一样,今天依然只有30多单——多是老客户下的订单,过完年之后,已经鲜少见到客户中出现新面孔。

王杰开的社区超市位于济南高新区的一个大型社区,社区分为好几个片区,人口多,买菜的需求量也大。社区团购最火爆的时候,距离王杰家不到50米,就能有一家社区团购点。

那是社区团购的“黄金时代”,作为社区团购的最小单元,自提点密密麻麻在地图上蔓延:在济南市区,打开各个社区团购的小程序,400米之内能有十多个自提点。在山大南路历山路至山大路之间,沿街大约1000米的距离一共有3家自提点。在郎茂山小区里,一个社区有大约20个自提点。不仅便利店、超市等成为提货点,改造后的车库、理发店、服装店等都能成为提货点。

王杰的店里同时开通了十荟团、兴盛优选、盒马、美团优选等多个团购平台。在济南,一家自提点同时为四五家平台服务是一种常态,也是巨头争抢团长造成的局面。

王杰感觉,2020年年中是各个社区团购平台竞争最为激烈的时候,各个社区团购平台的城市拓展人员活跃在街上,反反复复扫街,不放过任何一个便利店,基本一个团购点开了,很快各个平台的人都会找上门来,每个团长都听上门的拓展人员说过这样的话:“带一个团是带,多带几个也是带,还能多赚一份钱。”

这正是互联网大厂加入赛道的时间。资料显示,2020年6月,滴滴旗下的社区团购平台“橙心优选”上线;7月,美团推出了“美团优选”业务;8月,拼多多的“多多买菜”业务上线,盒马则成立了盒马优选事业部;10月,苏宁菜场的社区团购平台在北京上线。到了11月,滴滴在社区团购上不设上限,希望全力拿下市场第一名……

王杰记得,距离自己家超市不到一个路口的花坛角,都成了提货点。

用钱烧出来的 “黄金时代”

那时候,当团长确实能赚钱。“最赚钱的其实不是佣金,是人头费。”王杰告诉记者,那时候各个平台都在疯狂拉人,建群、拉人、下单就能得到“人头费”,王杰发动自己身边一切能够发动的亲戚、朋友、同事去不同的平台下单,一个账户在所有平台上都开一遍账号,赚取平台给的“人头费”。多的时候,一天光“人头费”就有200多元。

“我们家的超市也卖蔬菜,所以朋友们下单的菜我就直接在自己的超市卖了,这就相当于淘宝的‘刷单’。”王杰说,据他所知,当时几乎所有的团长都会用这种方法去挣钱,那时候各个群里都很热闹,“夜里十二点多,消息还是刷屏地发。”

“烧钱扩张”,这是以前外卖、打车等软件百试不爽的办法,同样的套路在社区团购平台又上演了一遍。当单量成为最重要的衡量标准,很难说清楚这些暴涨的单量掺杂了多少水分。

王杰记得,当时佣金最高的平台是十荟团,最热闹的平台也是十荟团,这家2018年发源于湖南的社区团购平台曾经和兴盛优选、同城生活一起被称作社区团购“老三团”。一些热门菜品在平台上的下单量甚至能到1万多单,团长们拉十荟团的热情也最

仅仅一年多的时间,社区团购经历了“冰火两重天”。

从互联网大佬疯狂下场烧钱,到如今纷纷退场:十荟团大规模收缩;食享会转战零食赛道;橙心优选关城;兴盛优选开始寻找新方向……互联网巨头们不怕试错,但对于那些追逐风口的普通人来说,风向改变后,他们的生活也被改变了。



一位团长的手机端显示,十荟团的单量越来越少。

高,王杰在十荟团的月销售额基本都能到一万元以上。

作为整个社区团购的“神经末梢”,团长们的口袋里响着哗啦啦的硬币,平台背后的互联网公司大佬们则用疯狂的融资一路高歌。资料显示,同城生活自2018年成立起,八轮融资总额高达19亿元人民币;兴盛优选的D轮融资达到了30亿美元;美团2021年第二季度在社区团购为主的新业务部分烧掉了92亿元人民币。

在一捆捆的萝卜、白菜上,巨头们定下的目标都很宏大:兴盛优选的目标是日单量2000万,美团优选定下过年目标1亿日单量,多多买菜的高层定下1500亿年GMV。为了达到这样的单量,互联网反复重演的桥段再一次上演:烧钱,用最快的速度把对手挤死,只要能独占赛道,钱就烧得值。

从没有“门槛”的狂欢 到订单量锐减

所有人都以为这个行业迎来了最好的时候,并将持续好下去。

在“一个人头一块钱”的疯狂中,路人纷纷跟着下海,从普通的顾客转成了团长。

家住济南市市中心的孙霞是在2021年上半年的时候加入了团长大军。在此之前,她对社区团购的了解,仅仅来源于“秒杀”,也就是平台每天会推出一部分特价菜,有时候运气好,能够“一分钱抢到6个鸡蛋”。

一次提货时遇到了来推销的平台工作人员,出于好奇,她问了一句,“我能当团长吗?”在对方热切地鼓励和“不用囤货、不用投资”的保证下,孙霞成为了一名团长。因为没有自己的门头,小区物业不让私自设点,孙霞就租用了一个车库,从二手市场买了些货架和菜篮子,简单改装成为提货点。

在孙霞“入场”之前,小区里已经有了至少三家社区团购点,她从这几家都买过

东西。

孙霞回忆,成为团长后,上门的拓展人员会过来送一些易拉宝等物资,用来吸引路过的行人加群,自己也在小区业主群里反复地发信息拉人头,只要进群就会送小礼物。用了大概一个多星期的时间,就拉起来了三个群,每个群都超过100人。

“进群的多,下单的少。”孙霞说,“靠着人头就能赚钱的好日子”没过多久,自己就发现各个平台悄悄地降低了佣金,“人头费”更是对半砍,活动奖励也变得很少。不仅如此,平台上的单品种类也在减少,从几千个减到几百个甚至几十个。很多商品点开,都显示“采购中”,也就是暂时无货的状态。

采访的时候,孙霞打开几个平台的后台看了眼这天的单量,有个平台只有2单。

社区团购遇冷,账户上的钱是最直接的体现。“账面的数字看着好看,其实有很多都是我们团长自己刷的单,还有就是拼命向身边的人推销拉客户。”在王杰展示的客户端上可以看到,2021年4月,他在十荟团的月销售额显示为12213元;5月份没有进行刷单,销售额就掉到了8600元;9月份没有进行刷单和拉客,单纯靠着顾客自主下单,销售额直接跌到了2041元。随后几个月中,销售额持续下跌,到了2022年1月,销售额只有398元。不仅如此,应该给团长们结算的提成,也迟迟无法下发。

和锐减的订单量息息相关的,是十荟团被爆出资金链断裂的消息。在2021年夏末,十荟团被爆出大量裁员,长春、南宁、青岛、漳州、福州、哈尔滨等城市的供应商陆续接到当地网格仓即将关停业务的通知。

想跟风口赚钱 很多人被“闪”了腰

作为十荟团的供应商,老冯还记得那段“流水一样发货的日子”,谁也想不到这么快竟然会发不出工资,拿不到货款。

2021年下半年开始,十荟团在国内多个区域的业务有了变动,广东、福建、上海等地区的业务陆续关停,山东片区只剩下了济南。对此,十荟团总部给出的回复是“战略性调整”。从2021年10月份开始,他不再向十荟团供货,但目前仍有超5万元的货款未结清。

“我这还算少的,看群里有不少欠账十几万的。”老冯说,之前群里的供货商曾经商量一起去十荟团总部要账,但是自己没有参与,原因一是自己被拖欠的钱不多,出去一趟来回车费、误工费都要不少钱;再就是觉得丢人,“朋友们都知道我干这个团购,流水多的时候一个月近10万元。现在出去拉横幅,太丢人了。”

同样被社区团购“闪”了一下,作为网格仓的经营者,老章属于团购中团长的上一级——平台向供应商订购的货品先运送到中心仓,再分发至散落各区的网格仓,再送到团长们的自提点,最后交到客户手里。社区团购最火热的那段时间,老章几乎把所有的钱都投进去建设了网格仓——在找到合适仓库的当天,没有还价就直接签约,随后以月薪9000元-12000元的高薪聘请了五个司机。

那时候,暴涨的单量如同夏季的一场雷雨,在极短的时间内催生着网格仓像蘑菇一样层层叠叠冒出来。

“每天接到的推送,就是融资了多少钱。当时大家都觉得上市很快,等公司上市,还可以买到原始股。”面对采访,老章不愿意说很多,只是反复表示“不光我一个,大家都这样。”

各行各业的人抱着淘金的想法加入进来,想乘着巨头们吹起的风口一起赚钱,但随着一个又一个头部公司的倒下,这个行业已经不需要那么多供应商,每天四五百单的量支撑不起老章的网格仓运营。司机已经辞退只剩下两个,老冯一个月前在网上开始转让他的网格仓——转让的帖子发布了,目前还没有人来接手。

延伸阅读

社区团购 还会火起来吗

即便是在最火爆的时候,社区团购就已陷入“卖得越多,赔得越多”的怪圈。

“1分钱买鸡蛋”“1元钱买了一箱牛奶”等“秒杀”活动,让社区团购的整个商业逻辑变得紊乱。2021年3月,因存在低价倾销等不正当价格行为,国家市场监督管理总局对橙心优选、多多买菜、美团优选、十荟团、食享会5家社区团购企业作出行政处罚,总计罚款650万元。

2021年5月,市场监管总局再对十荟团罚款150万元;6月,美团等平台再度收到整改要求,其中美团的“一分钱秒杀”商品被要求下架,其他平台则要求继续收紧补贴;9月,市场监管总局再次提起严厉查处社区团购领域低价倾销、价格欺诈等违法行为。

综合各方面的因素,随着监管进一步收紧,社区团购赛道上的选手不断减少,但作为一门生意,社区团购“不赚钱”的时间未免太长了一点。

根据滴滴发布的2021年第三季度财报显示,滴滴第三季度投资损失净额为人民币208亿元,主要是由于2021年第三季度橙心业务的不利变化。此前在递交招股书之际,滴滴就表示将拆分橙心优选。

此外,根据公开资料,2021年第一季度,美团优选新业务亏损达80.4亿元,亏损同比增加489.9%。第二季度亏损达到92.4亿元,亏损同比增加532.9%。第三季度亏损达到109.1亿元,亏损同比增加437.5%。

此外,社区团购的货品质量,也一直为人所诟病。

“在疫情最严重的时候,社区团购确实方便,但是质量一直不好。”孙霞说,团购来的菜经常打蔫儿,质量好坏全看运气,有一次自己买的白菜,一半是虫眼,半袋子都是泥巴,这种质量的菜品自己不会从市场购买,“团购来的半价牛奶,经常是快到保质期了。只能说一分钱一分货。”

王杰也对社区团购来的菜品质量颇有微词,他自己店里也售卖蔬菜,团购来的蔬菜和店里新鲜的蔬菜一对比,就能看出好坏,“团购的菜毕竟经过好几手了,很难保持新鲜。”

如今,社区团购的潮水退去,资本转换赛道,剩下了曾经倾注所有希望的普通人在“裸泳”。

网格仓老板老章最近在朋友圈里又转发了一条“十荟团可能再获千万融资”的新闻。已经建好的网格仓还没能转手,他心里还抱着隐约的希望:说不定能重新火起来呢?

不过,相对于依然在社区团购中坚持的“主角”,很多“观众”已经离场。曾经一度沉迷于各个群“秒杀”的小丽,已基本退出了所有群,原因很简单:疫情防控得当,进出菜市场 and 商超都很方便,而且实体店铺货品质量更好,“网购也很方便啊,而且比社区团购更方便。社区团购还要自己拿,网购能直接送回家。”小丽说,“有时候逛逛菜市场、逛逛超市也是很快乐的事。”(应采访对象要求文中人物为化名)