

编辑导读：当大家都在以为，社区团购将会以迅猛的势头持续发展时，社区团购头部创业公司“同程生活”宣告破产。这是否就意味着，社区团购第一轮洗牌就地开始了？未来，社区团购会有怎样的发展呢？本文作者对此发表了自己的看法，与你分享。

## 中国社区团购发展优势



时至今日，随着社区团购的消费方式深入人心，团长在平台中的地位也逐渐由“小甜甜”变成“牛夫人”。最明显的就是佣金抽成直线下降，一度从开始的15%-20%下降到5%。据报道，橙心优选和美团优选的佣金已降到7%左右，而多多买菜的佣金平均在5%左右，如果卖出1000块钱的商品，佣金也就50元。

另一方面，平台对团长的培养也从提成鼓励转为隐形“淘汰”。据悉，短短一年时间，社区团购的团长就被动地经历了“争夺、洗牌、淘汰”的戏剧化职场剧情。就目前来看，有的平台会规定团长月单量，还有的平台强行制定要完成的单数、微信群或者朋友圈的次数等等，如果单量达不到要求，团长的身份会被撤掉。

“每日人物”曾经报道过，一位后来入行的宝妈每天的收入只有20多块钱。今年上半年，大批团长开始逃离社区团购，吃力不讨好是很多入行者的共同心声。同时，一些特殊的赚钱方式也在那些迟迟不肯离去的团长之间浮出水面。

例如之前被媒体频繁质疑的刷单行为，十荟团粤东区曾经的9000余万GMV中有6000万的数据疑似来自刷单。这不是最令人不可思议的，还有地方甚至出现了供应商

与团长合作的情况。

“有供应商主动找团长，他们的出现正好帮团长消化了一些刷单的东西，供应商用更便宜的价格把东西再收走，再供给平台。今天把货拉回去，明天再送回来。”有媒体如实报道。

可能是羊毛被薅得太狠，不少头部平台都开始“去团长化”，2021年3月份，橙心优选开出首家仓储量贩店，和普通超市没有什么两样。可社区团购本身就是一个需要人际与社区来维护的特殊零售模式，去团长后的社区团购还算“社区团购”吗？这很值得反驳。

### 三、生死未定，内卷不止

艾媒咨询数据显示，2019年中国社区团购市场的规模高达340亿元，到2020年由于外部环境的刺激，迅猛发展到720亿元，预计2022年会超过1000亿元。