# 美团网盈利模式（共5篇）

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-01-28

*第一篇：美团网盈利模式美团网的运作盈利模式：本地化+精品模式 vs 全国市场+长尾模式互联网技术门槛越来越低了，运营门槛越来越高了！Ebizer原创,转载请注明作者和出处。Think small 这是营销史上的经典案例,当所有的汽车品牌都...*

**第一篇：美团网盈利模式**

美团网的运作盈利模式：本地化+精品模式 vs 全国市场+长尾模式

互联网技术门槛越来越低了，运营门槛越来越高了！

Ebizer原创,转载请注明作者和出处。

Think small 这是营销史上的经典案例,当所有的汽车品牌都在宣传自己的汽车是豪华的,宽敞的，马力十足的时候，就有了反其道可行的机会：小，Volkswagen的甲壳虫抓住了这个机会。

2025年成了中国B2C电子商务的百货元年,除了网上书店起家较早进入百货零售的当当网、卓越亚马逊之外,京东商城，新蛋网，红孩子等垂直B2C商城也都在全力拓展产品品类，销售男士衬衣和服装的Vancl也杀入了女装市场，甚至都推出了Vancl凡客诚品品牌的家居用品。满足用户的长尾需求来提升销售业绩，以“烧钱”和不盈利的经营策略换取更大的市场份额，获得领先地位，做大、做强的战略成了B2C业界的共识。

据CNZZ数据，截止2025年12月，国内B2C网站数量超过了9400家，这些网站当中有多少是获得了创业投

资？允许你“不差钱”去经营的？如果说，这些大网站有风投的资本允许你不盈利，允许你为了发展而增加投入、扩大产品线；那么，没钱或缺钱，需要原始积累的小电商以什么为资本去可以不盈利、去投入呢？针对中小电商而言，普适的经营理念应当是：活着、盈利、做强，比做大更重要。

难道中国的B2C模式只有这一座独木桥可走吗？有没有电子商务市场的Think small ?

去年12月份的时候，继Groupon.com获得了3000万美金的投资后，它的模仿者buywithme.com获得了550万美金的创业投资，欧洲的第一个模仿者citydeal.de也获得了400万欧元的风险投资。笔者在这里不是要报道国外资本市场的新闻，而是引发一个思考，是什么样的模式能够在充分竞争的海外电子商务市场获得资本如此热烈的追捧？

一.访问, 在Visit More Cities里可选择不同的城市，可以看到以下图片内容的页面。

二.当前选择的城市是Chicago，图片上正在销售的产品是 $12 for Two Pizzas at La Madia(Up to $34 Value)，有详细的餐馆特色和服务项目的介绍；售价是$12，可节省65%；促销活动最低购买数量是250份；购买后的有效期到2025年8月14日，每个用户仅限购1次；

三.该次活动总计销售了5128份，销售额是61536美金；

四.点击Buy!按钮，一个很简单的购买页面，只需要直接输入数量，填写信用卡资料。

功能如此简单的一个网站，确已获得了相当骄人的成绩。

Groupon创建于2025年11月份，第1个市场是Chicago芝加哥，不久之后开发了Boston波士顿和New York纽约；

Groupon在2025年6月份，上线仅仅6个月时间就已经开始盈利了；

2025年的12月份的时候，他们雇用了126名员工，超过一半是销售人员。每一个星期左右拓展一个城市市场，截止到2025年拓展到了40多个城市；

Groupon计划在2025年销售额达到1亿美金。雇佣了100多个员工，上市第2年就要计划完成1亿美金销售额，而上线仅仅6个月就已经开始盈利了。相对于很多B2C网站的员工数量、多年无盈利，这些都是一个奇迹！是什么魔力在推动着groupon如此迅速的发展，这里的秘密是什么？

1.本地化经营。Groupon创业从芝加哥一个城市开始，把其成功的模式复制到了其它的市场。没有能力去经营的城市，那就暂时放弃掉，开发一个市场就成功占领一个市场，一个城市接一个城市的推广，绝不做盲目地市场扩张。谁说的做B2C就必须要面向全国市场经营？这就是Groupon能够在短时间盈利的关键原因之一，集中有限的资源，争取最大的收益。

2.卖服务。Groupon销售的产品以餐馆，酒店，美容，健身，SPA，高尔夫，音乐会等等服务产品为主。这些产品都不需要Groupon参与物流配送发货给用户，每一次促销结束，只需要提供给顾客有效的电子凭证，并且把用户的名单发送给合作商家就可以了，无物流成本，这也是降低运营成本能够盈利的关键因素之一。

3.精品策略。只选择最适当的产品提供给用户，折扣在40%-90%不等，让每一次促销活动的产品，都让顾客获得最大的实惠。宁缺勿滥，对选择适当产品严格地把关。和通常的B2C网站对比，groupon都不像是一个销售网站，甚至并不是每天都会有产品在销售，某些日子你只能看到提醒你输入邮箱来获得活动提醒的页面。产品越多越好，充分地满足长尾市场，相对于此类思维定式，少而精、宁缺勿滥，不仅是产品和服务上的精品，还是能够创造效益的精品。所以几乎每次的促销折扣产品都是大卖、特卖！Groupon也就大赚、特赚！

4.收取高额的佣金。Groupon为商家进行折扣促销后，要收取高达30%-50%的销售佣金，商家最终收到的甚至只有销售金额的5%-10%。如此之高的毛利，商家都愿意合作，关键的原因之一，还是在于所选择的产品，有些服务产品，基本上都属于在营运期间是要发生固定的基础费用，增加几个顾客，根本不需要额外的成本增加；还有些服务产品，顾客需要预约，从而让商家能够在成本价格销售基础上，可以合理的安排服务

时间，平衡日常运营期间的服务高峰期和低峰期。其次，很多商家与Groupon的合作就等于是在做市场推广，如何能保证推广的效果呢？Groupon或许是更好的选择，与其在其它的媒介上投入费用宣传（会有花钱了没达到宣传效果的风险），还不如通过Groupon直接把顾客请到店里来。如果促销活动不能达到商家既定的购物数量（需要宣传的顾客最低数量），促销活动就会自动取消，商家没有任何的风险。

5.社会化媒体传播。Groupon的团购模式的规则是如果达不到既定的购买数量，所有的参加购买的顾客，都无法获得产品，订单将会取消并退款。稀缺的精品，过了当次的购买机会，可能再也买不到如此优惠的产品了！这种模式的本身就会促使参加购买的顾客，去口口相传给身边的人来一起购买，还可以送给朋友作为礼物；服务产品本身也会促使顾客和亲人或者找一些好友一起去体验服务，比如，美食、健美课，听音乐，SPA、美容等。除了模式本身的推动销售因素之外，为了获得足够多的顾客参加每一次的促销活动，Groupon也需要进行广告宣传。与通常的B2C网站的差别点在于，除了老外网站强大的EDM推广之外，Groupon在有限的城市仅仅只做有限的Adword关键字投放（在google Adwords广告上主要做deal of the day，daily deals关键字，产品相关的关键字压根就不做！），它的宣传推广更重视社会化媒体Twitter，Facebook等传播的力量。

在Groupon之前Woot是One day,One deal的明星网站，但是Groupon没有去照搬Woot的模式，也没有认定Woot的模式是唯一的标准答案，而是去思考有没有“Think Small“。Groupon案例它给我们的启示是电子商务的商业模式会有千万种，条条大路都会通向罗马，从成功企业的优秀案例中可以悟其道，而不是简单的效其形。但往往很多人和企业都在去寻找一个所谓的完全标准的、唯一正确的模式或者答案。其实每一个企业和团队都有自己的特性和独特的能力，结合自己的能力与实情的创新远比复制它人的模式或能力更容易成功。

当ebay的C2C是电子商务的明星的时候，Aamazon练就了一身B2C的横练功夫；

当Aamazon的Power by Aamazon引领风骚的时候，GSI从它手里抢走了ToysRus;

当Walmart的商店里销售了全世界最多的实物商品的时候，Apple公司用iTunes在线音乐商店超过沃尔玛成为规模最大的音乐零售商;

当英国的百年老店Woolworth在金融危机下轰然倒地的时候，Asos成了英伦时尚购物的代名词； ……

当阿里巴巴画B2B、C2C、B2B2C等等的”生态圈”的时候，DHgate打开了中小企业的新丝绸之路；

当京东、当当、Vancl还在国内市场“跑马圈地“的时候，Lightinthebox的海外小额批发业务已经赚得盆满钵满；

……

当你还在搞Seo反链的时候，有人正在研究Social Media传播；

当你还在纠缠于“电商的行业本质和核心竞争力”的标准答案的时候，有人正在“一招鲜，吃遍天”； 当你还在徘徊于做淘宝店，还是独立B2C的时候，有人已经有了百万级的活跃注册用户；

当你还在探讨客服、物流、技术是否需要外包的时候，有人已经在研究电子商务标准化运营的思路； 当你还在如何”Me Too“的时候，有人正在思考“Think Small”!

**第二篇：团购盈利模式**

国内团购网站多是模仿美国Groupon，虽然这些网站在国内如雨后春笋般涌现，但真正盈利，或者具备可持续发展的网站并不多。主要还是没有探索出适合国内消费市场的盈利模式

目前在团购类网站中相对成熟的盈利模式主要有以下六种：

1、商品直销：以“团购”的名义直接在网站上登陆商品信息进行直接销售，这里的货源也可以是自己进货、或跟商家合作代销，直接获得商品销售利润。商品直销是在网站运作中实现基本盈利的传统方式。

2、活动回扣：网站作为商家与买家的中间桥梁，组织有共同需求的买家向商家集体采购，事后商家向网站支付利润回报，即大家生活中常见的“回扣”形式。千万不要小看这个“回扣”，他是最有可能成为你最大收益的方式之一。团购商品小到生活用品，大到电器、建材、装修、汽车、房产等，如果你成功组织了一个大型采购团、如买车团、买房团，仅一次活动的商家利润回报小到上万，大到十几万甚至更多。现在一些大型团购网站号称有千人团购会甚至有万人团购会，这种大规模的采购其产生的利润回报之大可想而之。

3、商家展会：可以不定期举办商家展览交流会，商家可以借此机会进行新产品的推广、试用，可以面对面与客户交流、接受咨询与订单并借此了解客户的需求与建议。网站向商家收取展位费获得收益。

4、广告服务：团购类网站除了具有区域性特征外、他的受众一般都是具备消费、购买能力、欲购买的人群，对于商家来说定位精准、目标明确，成本低廉，故必将成为商家广告宣传的最佳平台。

5、售会员卡：“IP会员”是用来凸显用户“尊贵身份”常见方式，在年轻人，特别是学生人群中非常的受欢迎。团购网站可以通过发放会员卡的形式来让用户提升“身份”，网站可以为持卡会员提供更低廉的商品价格，更贴心的服务，可以让持卡会员直接在合作的商家实体店铺进行“团购”。

6、分站加盟：当网站发展到一定影响力，无形中已经在为你做项目招商。此时可以提供授权给加盟者成立分站，为加盟者提供网络平台、运作经验、共享网站品牌等。在获得加盟费的同时也扩大了自身规模的影响力。

团购网站的运作、盈利模式不限于以上6种，根据自身的发展状况、环境特点、创新，可以产生更多的盈利方式，比如为商家、买家提供更丰富的增值服务等。

**第三篇：团购的盈利模式（共）**

你知道这些团购的盈利模式吗？

电子商务平台之所以能够发展的这么迅速并且发展的这么好，自然是有它的原因的。团购也是这样，之所能够发展的这么好，当然是因为他能够盈利了，那么，对于团购网的盈利模式你知道哪些呢？ 长沙团购认为目前比较成熟的盈利模式主要有以下几种：

模式一：商品直销： 以“团购”的名义直接在网站上登陆商品信息进行直接销售，这里的货源也可以是自己进货、或跟商家合作代销，直接获得商品销售利润。商品直销是在网站运作中实现基本盈利的传统方式。

模式二：活动回扣： 网站作为商家与买家的中间桥梁，组织有共同需求的买家向商家集体采购，事后商家向网站支付利润回报，即大家生活中常见的“回扣”形式。千万不要小看这个“回扣”，他是最有可能成为你最大收益的方式之一。

模式三：商家展会： 可以不定期举办商家展览交流会，商家可以借此机会进行新产品的推广、试用，可以面对面与客户交流、接受咨询与订单并借此了解客户的需求与建议。网站向商家收取展位费获得收益。

模式四：广告服务： 团购类网站除了具有区域性特征外、他的受众一般都是具备消费、购买能力、欲购买的人群，对于商家来说定位精准、目标明确，成本低廉，故必将成为商家广告宣传的最佳平台。

当然，在长沙团购看来，除了上面的四种模式之外，还有其他的盈利模式，比如说售会员卡、分站加盟等。

**第四篇：美团网职位**

校园招聘网站：http://campus.meituan.com/index/jobs

工作职责 1.制定市场推广与广告投放计划，通过与媒体合作、网络营销等形式进行市场推广。

2.对行业市场状况进行调研分析，做出销售预测，提出对未来市场的分析、预测、发

展方向，撰写规划方案。

3.落实市场推广的各项工作，维护各个推广渠道关系，执行推广计划。

4.定期进行市场推广数据分析，完成市场推广总结。

职位要求 1.2.3.4.5.6.7.本科以上文化程度，传媒、营销等相关专业。2年以上的市场营销经验，有互联网行业营销企划经历者优先，女性优先。具有优秀的市场调研能力，数据分析能力，营销策划能力。能够熟练使用office系列等办公软件，能够熟练运用ppt制作各种市场报告。具备高度的责任感，能够承受工作压力。具备良好的人际交往能力、沟通能力。培训专员（教学管理方向）

工作地点：北京

招聘人数：5人

工作职责：

1.组织并实施培训教学计划，参与培训过程，完成对培训工作的评估和跟进工

作

2.负责公司人员培训相关资料的整理，并归档保存

职位要求：

3.本科以上学历，人力资源、教育类专业最好

4.热爱互联网，网络操作熟练

5.认真负责，擅长沟通，具备团队合作精神

**第五篇：美团网策划**

关于美团网的宣传策划方案

大学是整个文化市场中最能体现潜在商业价值的地方，高校学生作为现代青年，普遍热于追求既时尚又便捷消费偏低的消费观，而网上购物给学生提供了一个很好的平台。大学生的消费容易受到其他环境的影响，容易形成潮流，那么怎样才能将美团网深入他们的心里，让他们有一种想吃美食找美团，想K歌找美团，想美发找美团的这样的意识。从而通过几人或几十人迅速蔓延形成潮流。

定于九月十号开始宣传。

1、在学校天桥发放宣传单（宣传单分为四种或五种不同的风格，这样可以很好的宣传，不让学生产生逆反心理）。在食堂门前发放免费的用餐券、电影票、美容美发卡、K歌卡、以及团购网的虚拟货币等。

2、美团网的宣传应该面向全校师生，既然在九月十号宣传，所以应该准备一些教师节的小礼物，以此来引起老师们的注意。

3、教师节的礼物可以是印有美团网的宣传广告的车载小饰物，可以是电脑饰物（上面印有“今天午饭怎么办，美团帮您来解决”“今天你美团了吗”等字样），可以是笔筒等等。

4、九月十号到十月十号有四种不同的宣传单发放（希望商家也可以设计新颖的宣传单）

5、九月十号到十月十号，每周发放一次宣传单，每周发放两次免费的用餐券、电影票、美容美发卡、K歌卡、以及团购网的虚拟货币等。

6、虽然正值秋季，但是天气依旧炎热。学生急切需要一把扇子凉快一下，所以可以计划做一批扇子发给学生，简易但是要耐用。扇子上印刷有美团网的广告和信息学院晚会的简单介绍。从而合理的运用这炎热的天气进行高质量的宣传。

7、九月十号开始进行QQ群（吃喝玩乐找美团）宣传。在校园创建美团网QQ群，在群里有解答人员等，在此可以互相沟通，互相了解，根据学生的交流记录弄清学生的需求与价值取向以及其他建议等，为团购提供决策支持，如此我们也可以将QQ群作为师生反馈的重要渠道。（需要一段时间的筹备）

8、飞信宣传：大学生手机的普及率已经接近了100%，飞信的最大好处就是免费，二时可以大量的群发，三是学生可以随时随地接收到最新的团购信息。（需要一段时间的筹备）

注：虚拟货币可以直接充值到美团网的账号当中。在校园发放定会产生一定的影响。

得到免费券的学生或者老师实名登记并告知他们将会有一个反馈调查，如果经过学生同意，可以拍些照片。

迎新晚会前一周1、开始进行展板宣传。在学子广场，南院食堂门前进行展板宣传。展板由我方设计。租借音箱等设备（钱由商家出），在学子广场进行宣传。

2、宣传海报。三张宣传海报（海报上不仅仅印有美团网的广告），贴于三处信息栏。

3、宣传宣传条幅（条幅内容为：“\_\_\_\_\_\_\_祝信息学院迎新晚会圆满成功”）悬挂于天桥下学生的必经之地。

4、老师的邀请函可以印有商家的名字。

迎新晚会

1、横幅（）

2、迎新晚会当天在会堂门前发放宣传单以及各种免费的用餐券、电影票、美容美发卡、K歌卡、以及团购网的虚拟货币等。

3、在会堂内学生的座位放上印有座号的卡片，内容为信息学院的简单介绍，美团网的简单介绍，以及抽取幸运观众的信息，幸运观众需要持卡登台领奖。

4、晚会期间支持人的串词

5、晚会设一环节为抽取幸运观众，不能少于10位。颁奖嘉宾为商家与校、院领导，到场的领导每人发一份精美礼品。（礼品上的广告不能太商业化）

6、在晚会开始前的一个小时之前，可以在会堂外播放美团网的宣传片

晚会后一周1、在学子广场为学生办理会员，享受折中折。（会员限量前多少名，视商家而定）

2、笔记本：这种方法类似于传单，就是把美团网的广告做到笔记本的封面，或者内页印有美团网的标志以及名字，在学校免费发放，一本笔记本要跟随一个学生很久，学生重复被广告的次数可以多达几十次。

3、宣传海报。宣传海报上必须附有与美团网合作的商家的照片，以此让学生明白这不是骗人的把戏。

4、增加抽取免费体验资格的人数，实名登记，（照片记录）及时记录反馈信息。

5、制作小礼品，印上美团网标志，免费限量发放。

注：宣传不在同一天内进行

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！