

每斤 25 元的价格向邻居售卖一袋 5 斤 125 元的水饺，一共团出去 100 多份。实际发给大家的是抖音上卖 17.5 元一袋的三无水饺，团长承认吃了每包 20 元的回扣，在给几个团友退了 20 元之后就不了了之了。

还有不少之前需要排队的网红烘焙品牌，不同的团长开团价格都不一致。一款黑刺榴莲千层蛋糕，从 38 元到 180 元的价格都有。按照常理，越临近小区解封价格都在跳水，但就有黑心的团长以不同的理由继续涨价。

有利益的地方就有江湖，良心团长平进平出，容易亏本，还会因为扰乱了团长们“正常”的经营运转，受到排挤和打压。

小区的团长们一般有自己的生态，建一个群互相协调物资品类，各自开团，井水不犯河水。但当外来者试图打破平衡，就会被群起而攻之。良心团长李先生是嘉定区的一位公务员，因为看到小区蔬菜包一直维持在 68 元到 88 元 6—8 斤的高价位，根据上海市商务委公布的蔬菜保供基地联系电话，志愿帮小区居民团嘉定农庄的蔬菜，一下子将菜价降到了 30 元 5 斤的水准。之后，小区的大团长们就再也沒开过蔬菜团了。

另外一位之前就做微商的 80 后宝妈格格本来就有稳定的货源，对各路快递情形非常熟悉，邮政、专线、跑腿……总之就是想方设法把东西送到客户手上。再加上之前自己做过饭圈女孩，做起团长来简直得心应手。用她的话来说就是“专业对口”。

“我感觉团菜和以前团票没什么区别，都是报名一下单一分发的流程，只不过可能社区居民年纪偏大，要多解释一点。”格格就曾经手把手地教会了楼道里 80 岁的老奶奶群接龙，然后发现这位老奶奶简直是眼明手快的典范，参与各种团购的积极性一点不比年轻人差。

目前格格的跟团人数早早超过 1 万人次，她的自我介绍是“佛系卖家、随缘卖货”。实际上她每天都很勤奋，及时捕捉小区居民的需求和变化，每天都推出不一样的货，“价格都极具竞争力，而且都是一件发货”。

随着解封日益临近，格格开始推荐瑜伽垫、健身服、减肥茶……“经历了两个月的封闭吃喝，大家走出小区的那一天都希望瘦一些美一些吧”。格格凭借疫情期间收获的良好口碑，几百人的购物群还在不断壮大，并开出分群，微商生意又大大向前推进了一步。

平台入局，价格下跌

在民间团长开始大战江湖的同时，平台也迅速杀入。4 月 7 日，拼多多平台上线“48 小时保供套餐”，通过“集采集配”方式，试图以有限运力覆盖尽可能多消费者。

4 月中下旬开始，盒马、淘鲜达等，纷纷开通社区团购，居民定点抢单当日或者隔日配送到达小区后，再由物业和志愿者承担最后 100 米的配送。这种方式极大地缓解了小区居民购物的焦虑，也让上海市民的餐桌日益丰富起来。

5 月初开始，上海南汇的“8424 西瓜”开始集中上市，以叮咚、盒马、淘鲜达为主的各大电商就以社区团购模式进行销售。西瓜直接从农田送到小区门口，由小区物业、团长来把它分到每个门洞。时效上面非常快，完全可以做到当天采摘，当天送达。

伴随着平台的进入，社区团购的价格也在不断回落。记者注意到，一个经过认证“血统”纯正的“8424”上市初期，平台上价格是 98 元 / 个，后期回落到 69.9 元 / 个。团购达人卢女士清晰地经历价格曲线的变化。4 月 18 日，她第一次在百果园上抢到了西瓜，当时西瓜在上海是奢侈品，10 斤西瓜 117.8 元，后面逐步跌落到 80 多元，最近一次是 50 元左右。解封后，10 斤的 8424 才不到 30 元。

靠农产品起家的拼多多，在社区团购上扮演了“价格杀手”的重要角色。疫情初期，被称为硬通货的可乐一度价格翻倍，被炒到上百元一件（24 罐）。随后价格稳定在七八十元一件。

如果盒马、淘鲜达、叮咚买菜代表相对稳定的品质和服务，拼多多则代表一种草根式的轻松随意。**拼多多社区团购的优点、缺点都在于没有固定团长。**