



2022年5月27日，一防控区的团购人员正在微型停车场上为居民分发当天收到的团购蔬菜。

到后期，不到50元就能且拿下一件。

记者在疫情初期购买的耙耙柑已经高达20元一斤，而在拼多多上，96元拼到了12斤，算下来基本和疫情前的价格持平；西瓜同样是拼多多“保供套餐”的重要爆品，“8424”上市初期，拼多多推出13.5斤96元、48小时送达的西瓜套餐。关键是送达的速度与质量都超出意外，肉眼可见地，小区内在拼多多团购的人越来越多。

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。

在一位互联网观察人士看来，拼多多社区团购的优点、缺点都在于没有固定团长。用户只要打开拼多多App或小程序，进入“上海保供48小时”页面点击需要的商品，全程自助不需要抢单，付款成功可以随手分享到小区的微信群，成团后自动进入发货程序。

不过没有团长也存在明显的问题，没有明确负责的团长，

就没有人负责为大家清点货物，检验质量，最后100米的运输对小区物业和志愿者的依赖性过大，缺乏运力的情况下，拼多多就很容易被小区物业“拒绝”。

但拼多多的优点也是显而易见的。首先是价格灵活、起单量低，用户只要使用过一次小区的社区团购，后台自动开启集单，再次打开可以清楚看到所在小区正在开团的商品，随手扔到微信群里，实现爆发式增长。

## 社区团购，何去何从？

伴随上海疫情防控取得“重大胜利”，大量封控小区解封后，曾经红极一时的社区团购是否会继续乘风破浪，不同的人，有着不同的看法。

“肯定不会继续活下去。”在卢女士看来，城市迟早会重