

## 扫码领红包的方式已经非常成熟

产品名称	扫码领红包的方式已经非常成熟
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

## 产品详情

零售巨头沃尔玛2016年在全球关闭269家门店，裁员1.6万人；仅2017年上半年，沃尔玛在中国关闭的门店数量就达16家之多。与之相对应的，则是人们很少逛实体超市了。我自己至少有一年多没有去过沃尔玛或家乐福这样的大型超市。超市的日子不好过，商场同样惨淡。很多曾经火爆一时的百货商场，现在门可罗雀。服装专卖店的生意也并不好做。而另一边，电子商务看似高歌猛进，导致很多做传统零售生意的人都非常痛恨电商，他们认为互联网公司在掏空实体经济。但事实是这样吗？我们来看一组数据：当大家觉得零售越来越难做时，2017年全年社会消费品零售总额366262亿元，比2016年增长10.2%；当鞋类品牌达芙妮觉得鞋子越来越难卖时，2017年鞋类消费总额比2016年上涨7.8%。这说明消费者并没有少买鞋子，反而买得更多了。这是一个很有趣的悖论：很多传统零售企业觉得“末日降临”时，整个中国的消费品零售总额不但没有减少，反而在增加。为什么？

过去，我们说零售的本质就是要给顾客提供最好的商品，这是产品思维；要为客户提供极致的服务，这是用户思维。产品思维和用户思维本身没错，但今天传统零售企业沿用产品思维 and 用户思维的打法，却遇到很大问题，直接表现就是销售额减少，这说明了什么？到底是什么原因，造成这些令传统零售商们“苦恼”的悖论，以及到底什么是新零售。产品思维 and 用户思维是不是零售的本质？事实上，产品思维 and 用户思维的“失灵”，说明当下零售业的变革并非产品思维 and 用户思维的创新，而是一个结构性变革。因为消费品零售总额在上升，一部分企业销售额下降，一定有另外一部分企业赚到更多的钱，为用户提供更多的产品和服务。一部分零售企业因此遭受到前所未有的巨大挑战。过去，线下零售找流量的方式已经非常成熟，用两个字——旺铺，就能总结线下找流量的所有逻辑。但从线下到线上之后，人们发现流量极度分散，获取流量的方式越来越难，成本越来越高。渐渐地，几乎所有的产品经理都发现，低成本获取流量的方法，是互联网醉现实、醉值钱、醉稀缺的技术。更重要的是，线上获取流量的方法和线下的套路并不一样，各种各样的方式都有可能成为吸流量的办法。移动互联网这一新工具出现后，吸流量的方式变得碎片化，五花八门，还有各种各样的组合，就怕你的脑洞不够大。比如，之前提到的魔急便