

## 微三云专栏：新零售和传统零售对比有哪些优势？

产品名称	微三云专栏：新零售和传统零售对比有哪些优势？
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

### 产品详情

## 微三云专栏：新零售和传统零售对比有哪些优势？

导读：

在过去一年时间里随着盒马鲜生、[超级物种](#)

等全国遍地开花，加上国家政策鼓励、消费升级、技术革新，新零售逐渐从巨头们的游戏向下盛行，许多中大、中小型传统企业也在谋求搭上新零售的便车。本文根据多年的线上、线下实践经验，总结新零售与传统零售的不同，有对比才有方向。微三云今天为大家整理新零售和传统零售有哪些区别?新零售有哪些优势?

思维、心态、精神的不同

传统零售：企业高层经营思维一般比较保守，对企业发展的好处是不会无方向地扩张，不足是可能造成满足现状，不想突破，对新思维、新战略方向的调整显得疲于应对；中层管理往往因为涉及利益冲突导致多个部门各自为战，没有形成线上线下包容心态；基层人员受公司战略方向、中高层领导的影响，在对待一些新事物、新知识的吸收上显得比较抵触。

新零售：传统零售企业转型新零售，需要高层领导的颠覆性经营新思维，需要中层管理者线上线下融合包容的心态，需要基层人员不断学习的求知精神。“思维”引导“心态”，“心态”倡导“精神”。

渠道的布局不同：单一渠道VS全渠道

传统零售：局限于从早期的“行商”比如货郎担，“坐商”比如绝大部分固定的门店，到“网商”比如第三方网店平台，这些都是靠体力、线下位置、平台流量产生购物。

新零售：新零售强调“云商”概念，从用“脚”出门购物到用“手”握住鼠标和触摸手机购物，到接下来的用“嘴”语音购物、用“眼”VR购物，用“脑”意念购物。购物的通道不断增加，从单一渠道到多渠道，再到所有渠道的协同。全渠道，是商业的未来！

场景的不同：单一VS多样化

传统零售：传统场景是到店、拿货、付款、走人，网店零售的场景是浏览、购物车、付款、收包裹，相对来讲都比较简单。

新零售：场景因为时间和空间的变化，复杂的多，一个环节都不能掉链子，要深度闭合，玩法也比较多，更精彩！包括门店购、APP购、店中店触屏购、VR购、智能货架购、直播购等。

购物时间、空间、方式的不同

传统零售：消费者只能在规定的时间内、固定的场所、买到大众化的商品。

新零售：今天的消费者，希望在任何时间、任何地点，用任何方式购物，想买就买。并且可以到店自提、门店配送、快递配送、定期送等。如果我们的商家做不到，任何时间、任何地点，用任何方式让消费者接触并购买你的产品和服务，那你最终会被消费者所遗忘。

对待社群的态度不同

传统零售：“中间化”，一件商品要经过好几层传递；电子商务“中心化”，流量聚集在平台，花钱买流量才有生意；

新零售：“社群化”，不要什么人生意都做，吸引目标客群就好了，“便利、品质、性价比、独特性、感动”，零售进入精细化运作时代了。

对顾客的态度不同

传统零售：以商品为本，想方设法把商品卖给消费者。

新零售：以人为本，聚集同一社群属性的消费者，根据他们特点和所需提供相应的产品和服务。这样，商家就需要更多商品和服务资源提供给消费者，这对传统的供应链体系是极大的挑战。

对导购的赋能不同

传统零售：传统意义的导购，在店铺里面等待顾客并引导购物的人。

新零售：新零售的导购，将超越时间和空间的概念，成为全渠道智能导购并且微商化，导购并不一定全

职。新零售赋予新导购更多的职能，顾客引流、社交传播、销售引导、售后服务等，满足顾客任何时间、任何地点、任何方式的购物需求。

对待IT的态度不同

传统零售：IT系统作用主要体现在工具属性上，提高经营效率为目标，没有IT系统支持很多夫妻店也开的好好的。

新零售：IT系统是经营的基础和核心，首先要把顾客、商品、营销、交易、管理在线化，打通各个环节，然后运用大数据智能让经营决策更科学合理。

对待互联网的态度不同

传统零售：集中在PC互联网时代，流量高度中心化，零售商即使拥有搭建网店的技术和运营能力也无法成功，电商业务只能依靠平台。

新零售：集中在移动互联网时代，线上流量碎片化以及实体门店自带流量，只要解决IT系统和线上线下一体化的运营能力，零售商就形成了自己的新零售体系。

总之，新零售的落地，需要公司从上而下的思维转变、包容、求知精神，零售需要数字化、智能化、社会化改造。在未来5年之内，没有完成数字化改造的零售企业80%会没掉;没有实施智能化战略的零售企业，一定做不强;未能融入社会化零售共享体系的零售企业，一定做不大。

新零售是“消费升级”和“科技发展”因素推动的，IT和大数据技术把零售在线化和智能化，改变商家经营方式和提升效率。消费升级是因为人的需求发生改变，需要更高品质的商品和服务。所以，不要迷

恋黑科技改变零售，只是手段。以人为本，给予顾客极致产品服务和体验，善待你的导购才是王道。》

》》》 [新零售是什么](#)

附：做平台的话最重要抢个先机，一个新模式比较火的生命周期就半年左右，马上又会有新模式出来，不需要设计得多么完美打算做个一两年那么久，先用一个模式上线，把团队资源搞过来，然后每2-3个月升级一下系统版本增加一个新模式，不断激活新老会员裂变，等有一万日活会员，然后上线超级APP广告变现就好了，一万活跃会员对应一个月广告收益3万左右，10万会员就有30万收益一个月，到时有广告收益可以补贴一部分给会员代理，就会越来越好推，很快还有游戏变现和做任务变现