

社群智慧新零售：实体店商户如何转型布局线上消费市场？

产品名称	社群智慧新零售：实体店商户如何转型布局线上消费市场？
公司名称	东莞微三云软件开发公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	东莞市松山湖生态园B栋
联系电话	18002681353 19521826326

产品详情

现在提这个新零售的人很多啊，很多企业都在说，我现在做的是新零售，那么请花几分钟，了解一下什么是新零售，新零售这个概念是马云在2016年提出来了，现在已经六年时间了，经过这么多年呢，企业的实践以及市场的研究和思考，小编认为主要是从三个方面去理解。

个方面，确实是出现了很多零售业态跟零售模式，这个是以前没有的，比如说直播电商、社交电商、内容电商，我们叫新零售的三驾马车。其实还有一些小的模式，比如说像CTM呀，社区团购啊，到家服务呀，新型跨境电商啊，我们把这些模式都归结为新零售啊。

第二个方面，意义深刻的就是技术跟数据进入到零售行业中去，帮助零售行业提高了效率。比如说这两年像移动互联网向移动金融，向云计算，大数据，现在零售行业都有很多应用，比如说我们在支付领域。移动支付人脸识别它确实是提高了收银的效率。还有在供应链领域，现在有很多的服务商是帮助企业去做什么呢？做这个供应链计划的，帮你做全渠道的这个供应链的计划，帮助客户去提升这个库存周转和订单履约这些效率。

第三个方面，我认为是零售的底层逻辑也发生一些变化。我们过去传统企业其实还是以代理商、加盟商为中心，他不是以消费者为中心，现在新零售它的底层逻辑就是就是直接零售啊，D2C以消费者为中心，围绕消费者去做商品规划，去做供应链管理，去做营销啊，我认为这个是底层逻辑的改变。

所以说如果说一个企业，你说你是不是在做企业的时候，你要看你的模式有没有变化，你的底层逻辑有没有变化，有没有新的技术，如果你三点都具备了，就是做的新零售。这三点小编说的只是一个大的范围，可能很多小伙伴还不太了解，那么接下来，咱们就据新零售拓展的新市场商业模式——【社群智慧新零售】的背景和商业逻辑进行详细的分析和分享

一、新零售是必然趋势

自二零一六年至今，消费者在互联网上的购物习惯呈井喷式增涨。互联网支付早已拓展到线下集成化，

唯有整合线上和线下用户数据信息，才可以产生多元化的商业模式。在整理了诸多已被市场确认的成功案例后，总结三大趋势：

趋势1：消费者愿意比较价格，选择网上订单，然后选择近的商店提货，或网上单件送货。

趋势二：实体店越接近消费者的生命周期，消费者就越有理由在网上订购。

趋势三：生命周期服务成为超级流量的新入口，消费者的生活方式正在发生变化。

尽管我们能预测未来新零售业的蓬勃发展，但如今艰难的转型发展通常是第1步。如何实现增涨也是艰难的问题。如今回想到，社区团购模式还真是争夺流量的必要性方式其一。这个是毋庸置疑的。所以，可以通过微信看到“拼夕夕”的崛起。尽管每次买卖是一次群体性买卖，但核心仍然是传统的电子商务运作模式。

二、实体店如何应对新零售时代

1、从痛点根源找突破口

2、探索新零售的本质

以移动，应用云平台为依托，实现线上社交电商代理商管理线下货架，门店管理的一体化系统解决方案可以灵活的加入供应商，供应链平台进行商业运作，真正实现全渠道，全链条，全场景融通的智慧新零售模式

、从新零售的本质出发

产品红利时代: 货—场—人

渠道为王时代：场—货—人

产品过剩时代：人—货—场

3、打通各关系每层模式关系

4、商城用户前端展示

完整智慧新零售解决方案（图太长，完整清晰可找小编获得）

如今互联网时代，有流量者为王，各种商业模式流行，各大平台竞争力不相上下，实体门店想在这样的情况下，是举步维艰，流量价格变得非常昂贵，内容营销和品牌塑造成为了商家的首要需求，很多老板也逐渐认识线上做入口，线下做服务，线上线下整合才是真正的行业解决方案，智慧新零售的电商风口到了，大家怎么看呢？

完整方案可找小编获得

关注小编，每天分享更多干货

如果你也是实体店老板，正在卡在互联网的下游，欢迎找小编聊聊，结合你现有的资源给你更适合的方案！！