

通过卖大米的小男孩，贯彻新零售重要性，分析企业如何转型新零售

产品名称	通过卖大米的小男孩，贯彻新零售重要性，分析企业如何转型新零售
公司名称	东莞市南城缘宝商务信息咨询服务部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市石排镇瑞和路松山湖生态园B栋2-5楼
联系电话	18002681353 13652805628

产品详情

马云说未来的市场是新零售的。相信有不少人都听说过新零售这个词，新零售不同于我们传统的零售模式，那么它到底是什么意思呢？下面微三云吴丽萍就来跟大家说一说新零售是什么意思。我给大家讲一个小故事从而可以更好理解这个概念，是一个卖大米的小故事，一个小男孩早呢开始卖大米，花了三步，把大米的销量市场打开，尤其后一步，至关重要，企业老板学起来，任何行业均可套用。

步，完善产品。市场上大米是不缺的，同行之间的竞争压力也是颇大，那么怎么在市场上有竞争力，他干的件事呢，是【去碎屑】，米的质量好，他的用户就多了，也对比其他同行的口碑要好。

第二步，优化服务。有了自己的一些核心客户，他干了一件事，叫上门服务，骑着车把大米给你送到家，也就是服务到家。产品好，口碑好，服务好，他的生意愈来愈红火。

第三步，精致服务。小男孩除了把大米送到别人家里，他还走到房间里把大米倒到别人家的缸里，进一步的服务，这不是一个简单的倒米过程，在倒别人缸的时候，就知道他家缸多大，那米呢还有多少，好在的推荐产品。甚至，贴心的服务到把老米弄出来，把新米掉到底下，再把老米放上去，这样做到一个精致服务，这整个三步就是一个新零售的过程。

这个故事呢，其实就是中国台湾经营之神王永庆卖大米的故事。他其实步呢，干的是品质提升，因为货永远是前提，第二步呢，体验的提升和服务的提升，第三步呢是数据的积累，建立了大数据，了解用户发现，后达到的配送，就是一个典型的开发爆品的链路，因为零售的本质就是不断满足用户变化的需求。那零售的核心呢就是三点，产品、效率和体验，要么做爆品，要么提升渠道的体验性，要么提高你渠道的效率。

那么接下来微三云吴丽萍给大家分享一下【新零售】的商业模式，企业如何借助新零售模式打入市场。

一、什么是新零售系统

新零售系统以客户的体验作为立足点，以粉丝客户运营为核心，以线上购买、C2B预约购买、O2O服务为支撑，通过线上支付系统和线下门店系统打通对接，以商业大数据为导向，将线下门店与线上商城的核心业务其中包括商品、会员、营销、库存等数据打通，建立更统一的网络销售布局，真正实现消费者、线上店、实体店三位一体的零售生态闭环。

二、新零售vs传统零售

1、传统门店问题

渠道成本过高，场地限制商品种类和人流范围，经营效率低下，利润低，客户行为数据稀少，营销空白

2、线上零售问题

无法提供出色的购物体验，无法让顾客感受到商品和服务，无法更多的降低物流成本，新客增长趋缓，消费场景单一

3、消费者的需求

门店Vip线上无法获得VIP待遇，线上积分不能在家门口门店兑换线上购买，等待时间长，无法体验售后退换货麻烦

三、什么是新零售的本质

四、如何打造新零售

1、全渠道打通，引流

一站式线上线下多种销售渠道，打通微商城、公众号、小程序、APP，客户引流

2、高效物流，全渠道订单统一收订

新零售变更线上物流，联合线下门店，根据顾客所在地，采用门店发货系统实现全渠道订单统一收订，就近门店配送，提升客户体验

3、多种会员机制模式增强会员体系

0201

四、新零售系统的亮点

1、实现丰富多样的消费场景

2、配套进销存、直营、加盟实行O2O一体化管理

04

033、打通大数据，数据监测实时更新

以消费者为中心的会员、支付、库存、服务等数据全面打通，充分挖掘大数据价值，快速提升企业效率，实现化营销和业务增长

五、新零售的优势及可运用场景

（任何行业均可适用）

目前，市场上有很多家新零售系统搭建，让不懂行的看起来眼花缭乱，不知道选择哪一家，在选择的时候可以从系统的成熟度、稳定性、架构是否完整等等来选择，有完整的商城解决方案和成熟的系统架构可以帮助企业快速搭建自己企业商城，

(万物皆可做线上，不管任何行业，只要你想，就可以成功依靠模式转型，具体的详情方案欢迎找小编咨询)

未来已来，不管你是否看懂

唯有跟上，才不会被市场所淘汰

想要获得完整资料可找小编获得

如果有卖货难、拓客难的问题，欢迎咨询小编，结合现有资源梳理适合的方案

关注、咨询小编，更多市场干货资料和客户运营案例分享