

什么是新零售，今天必须要说清楚

产品名称	什么是新零售，今天必须要说清楚
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

百科定义：

即利用互联网和大数据，将“人、货、场”等传统商业要素进行重构（1），包括生产流程、商家与消费者的关系、消费体验等，将线上、线下、物流结合在一起（2）。从业务角度来看，新零售是线上与线下的深度融合（3），用互联网的手段去赋能传统零售业；这就要求不管线上与线下业务，都需要完整的数据（4），以及贯穿经营链路的算法。系统性地来说，在数据与算法上，新零售要完成人、货、场的数字化、数据化（5），以及通过智能化重构他们的关系。

从注释说起

1：即将人、货、场进行数字化解析，人，即消费者打上标签、做成用户画像，对货物即产品进行销量数据、购买人群数据、价格数据等多维度的分析，以给生产厂家提供改进的依据，以及通过大数据进行货物的进销存管理，后是场，即场景，包括美陈、人员服务质量可以通过销量统计、APP上消费者评分进行深度管理。

2、3：新零售是线上和线下的深度结合，简单举个例子，比如某社区开了一家某马生鲜，客户在逛店的同时被推荐下载APP，这是线下为APP引流，客户安装APP，闲时在APP看到某个海鲜在活动还不错，这是线上促销，但是客户对是否新鲜还有质疑，于是到他们的实体店中去看一下，这里实体店承担了产品体验的功能。到店看时，他不会只看那一种海鲜，也会逛逛其他产品，这里实体店承担了消费场景的功能。这次购物完成后，他再需要购买其他商品，但他此时已经了解了相关产品，所以不再需要去店里看，直接APP上下单，快递送到家就可以了。这样不但客户获得了良好的购物体验，实体店也扩大了自己的客群范围，不再因为距离而流失很多客户。

4、5：在上面的例子中，数据将贯穿整个营销链条，比如产品，哪些好卖哪些不好卖，在销售数据中能够得到体现，哪些人愿意为产品买单？可以在用户画像中体现，企业可以通过对类似的用户投放广告实现引流，哪些服务流程有问题，哪些服务人员服务态度有问题，可以在APP评论区及门店评分上得到反映，美陈、产品规划的问题，也可以通过销量数据和评论反馈得到反映，总之，新零售下，一些销售行为和决策有了详实的数据作为依据，这就为传统零售业引入互联网思维提供了可能性，因为互联网就是

数据思维。

新零售的优势

其实在第二条里已经表现的很清楚了，互联网的优势是什么？，没有边界，不受区域限制；第二，传播快、广告投放、宣传成本低；第三，数据化管理，一切决策和管理有数据作为支撑，管理颗粒度细，减少资源、人力的浪费。

实体店的优势是什么？全感官的真实产品体验，面对面的人性化交流服务，即时获取的方便快捷，以及作为线下生活场景的自然流量导入。

而新零售，就是通过数字化网络工具，将两者有机的结合起来，发挥各自的优势。

那么新零售和前几年的O2O有什么区别呢？

O2O只是简单的将线上APP和线下门店结合起来，由APP提供流量，商家提供产品，快递提供配送服务，三方各司其职，数据各不流通，商家只是平台的广告主并为此付费。

在新零售场景下，首先，商家也会为平台提供流量导入，平台对商家的流量进行整合并做二次分发，是互相合作，这样商家所需要投入广告费用就极低，第二新零售平台对商家赋能，为商家提供数字化管理的工具，实现会员、商品、服务的全链条数据化管理，帮助商家提升管理颗粒度，降本增效，包括通过对产品的深度数据分析改进产品和服务，乃至对供应链的改革提供决策依据，全面提升产品质量，平衡供需关系。

由此，可以看出，以前的O2O只是贩卖流量的广告商，而新零售，则是提供数据和管理工具的服务商，这两者有着本质的区别