

## 母婴行业如何赋能新零售摆脱困局？

产品名称	母婴行业如何赋能新零售摆脱困局？
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

随着国家“全面二孩”政策放开后，宝妈宝爸年轻化程度越来越高，90后与95后成为育儿主力军，伴随着消费升级的驱动，新一代育儿观念已然转变，年轻家庭更趋向于高效、科学、个性化的养娃。如今消费者的科学素养普遍较高，他们对新事物的接受程度更快，能够更准确的捕捉硬核信息。商家如果深陷同质化泥淖，不注重品牌和个性的打造，则很难抓住诉求脱颖而出。从品牌定位、品牌形象、品牌视觉到品牌文化，为消费者打造记忆点，激发良性市场效应。

#### 一、传统母婴门店面临的难题：

1. 电商、微商、代购的“品类+价格优势”，挤压线下流量

2. 客户需求个性化，“卖货思维”已是过去式

3. 会员营销管理粗放，无法发挥会员价值

4. 活动管理缺乏数字化，过程管控缺失

5. 品牌管理缺失，同质化严重

母婴门店如果执着于传统卖货，将会面临倒闭的风险，只有将门店转型，跟上时代的步伐，选择高效的工具，更好的运营模式，更有效率的门店活动，提升消费者对于门店的信任感，才能生存下去并且让门店盈利。

母婴门店，具备“体验+服务”优势的线下市场仍然占据主导，而线上市场发展迅速，线上增速是线下的四倍以上。母婴家庭消费意愿持续增加，母婴产品消费频率高，存在消费周期，更注重质量，价格敏感度低，母婴社交属性可挖掘。母婴社区、拼团购、链接分享、宝妈合伙人等形式的社交价值可以深度挖掘。

二、母婴行业的新零售模式如何做？

线上线下融合是趋势：无限延展的空间和时间

1. 有限空间无限展示

2. 用户数据全程可视化，线下甚至可将支付过程转移至线上。

线下：注重体验，打造仪式感

线上蓬勃发展零售商积极触网，不断扩展线上渠道。其次，用户对体验要求的增加，线上渠道商向线下拓展。两者最终形成线上线下融合的创新场景。线上线下渠道融合数据对智慧门店、会员管理等方面具有指导意义。

三、O2O赋能母婴门店，为母婴行业实体门店提供新零售解决方案。

新零售的核心就是“线上”+“线下”，普通人大部分拥有实体店，但是缺乏电商平台。因为过去要建立一个自己的台成本非常高。而一些全国性大平台，其用户资源也掌握在平台手中。所以，要想实现母婴店转型成功，新零售模式是一个很好的方向。

通过商品、会员、交易、营销等全方位数据的打通，驱动供应链从下游到上游的数字化转型，带来线上线下无边界融合。紧跟时代趋势，打造精准流量池。为终端销售提供有温度的销售环境，为门店管理提供系统化运营策略，为品牌管理者提供决策建议，帮助传统母婴门店实现新零售变革。