

行业首份即时零售平台模式白皮书发布，给快消厂商的「启示录」

产品名称	行业首份即时零售平台模式白皮书发布，给快消厂商的「启示录」
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

7月27日，京东、达达联合中国连锁经营协会（CCFA）发布了行业首份即时零售开放平台模式白皮书。

这份白皮书，详细阐述了关于即时零售的发展、模式、能力与案例，可谓是为即时零售行业提供了方向和指引。

这份白皮书的核心内容，即可概括为以下四点：

明确定义即时零售，背后需求特征清晰

即时零售增速明显，万亿容量近年可见

平台模式优势突出，京东到家开创引领

平台模式赋能多方，案例实践效果明显

当即时零售成为当下确定性的主流零售业态，作为快消行业的观察者，不得不关注。不夸张地说快消品类目在即时零售业态内目前占据着主导地位。比如休闲零食、生鲜食品、水乳饮料、粮油调味、个人护理、家用洗化等等。

因此，本篇内容来聊一聊，在即时零售业态逐渐成规模的背景下，快消厂商到底应该如何立体、全面且系统地定位即时零售。京东到家作为与200多个品牌合作，持续引领、实践品牌合作新模式的头号平台，又有哪些新的发展思路，在其发布的即时零售行业白皮书的背后，到底对厂商有哪些重要的启示。

摆在正确的位置，从总部到区域

时间拉回到2019年，曾经有一位业内人士打趣说道，当时国内主流的O2O平台和我们交流探讨生意，自己当时连O2O是什么都不知道。但短短三四年时间后，O2O即时零售给快消行业带来了实实在在的持续的生意增长。

一开始快消厂商看到O2O的爆发式发展（2020年初疫情爆发期），但只是定义为销量弥补、销量补充的销售渠道。

部分品牌也是因为看到了其他一线品牌跟进，自己不能落后，同时也有一些销售增量，便安排了一个客户经理跟平台做对接沟通，此时的客户经理甚至都不是全职做O2O，只是顺带做。

到了2020下半年到2021年初，厂商开始逐渐认知并认可O2O价值，它不仅仅是销量的阵地，背后的年轻主流群体对品牌而言，也是一个不可忽视的传播阵地。销量的增长，营销的价值，慢慢地企业内部设立了O2O小分队全职对接，还给予了相应的预算，设定了销量KPI指标。