

都在说新零售，到底什么是新零售，怎么做新零售？

产品名称	都在说新零售，到底什么是新零售，怎么做新零售？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

商必言新零售。近三年阿里、京东相继投入百亿渗入线下零售，利用其线上流量优势、技术优势、平台优势等生态圈，形成自有全渠道零售体系，全面融合线上线下会员、商品、供应链、渠道等大数据，零售天下形成两大阵营之格局。

作为零售商，面临三种选择：顺着阿里或腾讯；顺应新零售趋势，做自有平台；联合区域同业、异业资源，形成区域性新零售S2B2C平台，独立却不孤独。

无论选择哪条路，都会有共同疑问：到底怎么做新零售？

一、新零售解决方案

推广方式：多样化推广方式，实现多重引流。

- 1、连接顾客：应该用移动端丰富的营销功能，与顾客建立强关系；
- 2、导购引流：招募专职导购和兼职导购，发挥自身优势发展顾客；

3、顾客传播：依托顾客、粉丝进行社交传播和优惠裂变，形成引流；

4、联盟营销：线上跨品牌商家进行联盟营销，渗透目标客群体

二、销售管理：科学有效的销售管理体系，提高销售效益。

1、导购管理：导购业绩实时更新，便于对导购进行激励管理；

2、千店千面：直营店、加盟店、合作店各自独立店面，方便各门店独立管控；

3、门店促销：以多样化的促销活动为门店吸引人流、增加销量；

4、多人拼团：针对特定商品设置优惠拼团价，吸引顾客，打造爆款。

三、会员营销：多样化的会员营销玩法，提升顾客粘性。

1、会员等级：设置不同会员等级，进行层级服务营销互动；

2、会员积分：多元化积分设置规则，提高活跃度，增强粘性；

3、会员卡券：通过优惠卡券发放，聚集人气，促进销售；

4、会员管理：设置不同会员标签，进行会员分类，进行营销。

四、供应链协同：依托系统协同助力商家去库存，增加周转率。

1、店到总仓：依托触屏系统，实现小店变大店，打通店-总仓库存；

2、店到店：依托POS系统，实现门店与门店之间的调拨；

3、线上到线下：依托ERP、POS、APP实现线上订单线下取货；

4、线下到线上：依托ERP、POS、APP实现线下订单线上发货。

五、新零售购物场景：

1、店铺现货购；2、独立APP购；3、社交分享购；

4、独立商城购；5、店中店触屏购；6、样品卡片购；

7、小程序购；8、VR全景购；9、直播互动购。

六、全渠道销售部署：线上线下融合、前端后端打通

1、自建线上平台：

APP、小程序、微商城、PC商城等，目前主流的都是小程序+APP商城，把商品、营销、顾客、导购、交易等全面数字化。

2、第三方平台：

直营网店，或发展网络分销提供一件代发、批发业务，利用ERP同步订单和库存、管理分销商。

3、直营线下实体店：

旗舰店、社区店、会员店、企业内部店等。

4、加盟店：

整店输出、品牌形象统一、货品统一供应、运营支持、技术软件支持等。

5、合作店：

线上线下通过同业、异业联盟，整合客流，产生转化。包括布置店中

店触屏系统、智能货架、无人收银、扫码购物系统、样品及二维码卡片等，布局到线下合作网点。比如电影院+智能货架；母婴店联盟玩具店；家政联盟家居；保健品联盟医院；化妆品联合日化店；农特产品&跨境商品联合旅游景点等。

6、智慧导购店：

企业可以把顾客转化成创客，把粉丝转化成微商，把店员转化成智慧导购，利用这些群体的碎片化时间，发展、绑定、服务顾客，并基于技术手段识别顾客归属，绑定顾客和导购利益。

7、办公室渠道：

办公室新零售不是一个货架就可以了，一定要以企业福利、企业文化、员工购物深度结合。

员工端（APP+小程序）：现货、定制、拼团、预售等同步；企业红包、送礼、打赏、福利券。

总结：

1、零售的本质：买的开心，卖的赚钱。商家的目标是实现可持续发展，方法是通过满足消费者随时、随地、随心的购物和服务诉求，真正做到以人为本，以消费者体验为核心展开业务。

2、新零售不能一蹴而就，需要从理念和观念、模式、方案、软件技术、供应链、销售渠道、运营等层面着手。

3、新零售落地核心还是人，事在人为。需要高层领导的战略思维和长远规划，中层管理的学习能力与包容心态，基层人员的学习和执行能力。 [#新零售##营销##电商那些事#](#)