



走 2 个，留 4 个；收益 800 元

走 4 个，留 8 个；收益 1600 元

走 8 个，留 16 个；收益 3200 元

走 16 个，留 32 个；收益 6400 元 如此类推

直推奖励，直推 100 元，第二单也是 100 元，完成直推 2 单后升级为老板，享有间推奖励。成为“老板”后，直推奖励:300元/单，间推奖励:200元/单，直推老板平级奖励 10%。

新零售的出现，带来旧零售的改变，改变是机会

新零售改变了线下传统零售格局，曾经在乡镇市场个体电器店是主流电器渠道，现在苏宁易购服务站正在快速占领这块市场，通过与互联网结合，提高门店经营品项范围和销售额，不仅是电器和数码，

还把牛奶、纸品、粮油、百货等快消商品和时尚商品也销售到农村市场，通过服务站门店推广和送货，节省了线上平台推广和物流成本，提升了门店盈利能力，把以前不可行的商业模式走通，这都是靠

和互联网结合的功效，苏宁易购服务站仅一年时间就发展一千多家门店，并且增速越来越快。

因为互联网普及的推动，苏宁从一家零售商发展成商业(线上线下)、物流(支持零售也对外服务)、金融(易付宝起始于苏宁易购)、文体娱乐(PPTV是引流器，收购足球俱乐部提升大众对苏宁认知度)、商

业地产(苏宁云店，苏宁商业广场等)组合的集团。

还有因为互联网电商的推动，大卖场大量关闭，便利店这类小型业态得到发展机会，超市更注重生鲜和体验，这些都是新零售改变旧零售的案例。

五、新零售的大机会是更好满足某场景购物需求

大的新零售机会，通常是更好满足某种购物场景，比如便利店满足便利购物需求，大卖场满足一站式购物需求。而淘宝由于具有展示空间无限，邮费较低的特点，更好的满足了长尾购物需求，在没有互

联网的时代，长尾购物很难满足，消费者经常找不到需要的商品，而淘宝完美的解决了长尾购物需求，淘宝上能找到几乎任何商品，类似淘宝这样创造新需求的新零售业态，对促进消费有更强的效果。

