

马云说：“线上的公司有必要走到线下去，线下的公司也有必要走到线上去，线上线下加上现代物流，才能完成真正的新零售。”马云指出，线上、线下和物流结合在一起创造出新零售时代。彼时，物流的本质将不再是谁比谁更快，而是智慧物流，比谁能真正做到降低企业的库存。

同一天，雷军也认为电商是零售业的一种新业态，电商*核心的特点是效率，只需要4%、5%的成本就可以搞定零售。

苏宁说：“互联网新零售，是线上线下交融贯穿的零售，线上线下互联的零售。”

新零售是全渠道O2O整合的一种应对方式，是实体商业和传统电商的未来基本要素，事实证明没有融合的必将萎缩。

那么如何才能做到一个合格的新零售商城？

第一，必须把线上线下打通，电商和实体店打通，也就是说电商和实体店没多大区别了。既有电商平台，也有实体店，只要在实体店的三公里内就可以网上下单，当然消费者也可以到就近的门店去消费，消费者既可以现场买现场加工现场吃，也可以看中什么再到网上下单。服装店啊、大卖场啊甚至购物中心未来都是这样的模式，这样的特点被称为线上线下一体化。

康美新零售也是如此，消费者可以在康美新零售商城下单，再到就近的门店去提货，在实体店商品消费者可以看到摸到，甚至品尝到商城的商品，既有购物优惠，又有服务感受，结合了线上线下的优点。

第二，我们理解的新零售就是消费者体验为中心，数据驱动，泛零售形态。必须以人的需求为本，围绕消费者需求，重构人货场。在新零售商城购物，你购物我买单，分享有佣金、天天抢红/包、月月零元购，各种活动留住消费者的心，自然复购率高。

第三，就是零售物种大爆发，必须有新的物种，新的品类，新的品牌来做支撑，这个新品类，必须经得起消费者的考验，毕竟产品是一切商业的根本！在康美新零售绝无假货，我们只做对得起良心的产品，我们的小妮娇阿胶糕系列为消费者补气益血，诗泊睿护肤品系列好评无数，经得起时间的推敲！

康美新零售的优势：

- 1、新模式：近二十年的终端零售 + 多年的电商运营阿里、腾讯两大互联网巨头的支持
- 2、新平台：线上商城 + 线下体验店 + 分销系统。

消费者——消费商

- 3、新服务：提供全渠道、精准化、手把手、深度服务体系
- 4、新思维：爆品思维、分享思维、消费还能赚钱

康美新零售已如火如荼的在各大零售业开展铺货中，身边的零售老板都在做，而你不做就OUT了！2018年必定是新零售之年！

0投资、0库存、0物流、0风险，没有囤货压力，货我们给你！没有售后风险，我们有强大的后台支撑，有专业的技术人员，只要有市场，只要有店铺，只要你爱分享，坐着收佣金！躺着收佣金！天天收

佣金！