

第五次零售革命：个性定制

和传统零售相比，新零售更强调以消费者为核心，以互联网为依托，以场景化消费为突破口，充分感知消费者行为习惯，实时预测消费趋势，反向引导生产制造，为消费者提供多样化、个性化的产品和服务，建立以消费者为中心的零售生态。可以说，以消费者为中心、定制化生化、数字化智能服务，是企业向新零售转型的必然路径。

以个性化定制彰显平台特色

新零售大潮激荡澎湃、各路英豪百花齐放。在规模日渐庞大的新零售队伍中，以“个性定制、标准智造”为核心的喜扣商城是独具特色的一支。该平台所打造的“无界新零售”理念目前初试锋芒，获得了业界广泛关注。据了解，喜扣商城成立于2013年，目前已打造成为涵盖互联网+商圈、互联网+金融、互联网+供应链、互联网+文化输出、互联网+个性定制等五大主业的个性新零售大系统平台。与其他新零售平台不同的是，喜扣商城更加凸显个性化定制，致力于将“有品位，没负担”的消费形式惠及更多普通消费者。

喜扣商城个性定制

随着移动互联网时代向纵深发展，消费者对商品圈层化、个性化的属性比以往更看重，而互联网又高效地连接了生产与消费的两端，因而定制化的需求近年来呈现爆发式增长态势。在此背景下，喜扣商城创新性地将CDM模式运用于定制化生产全流程，形成了C（消费者）与D（创意策划）以及M（制造商）之间的完整闭环。

在该模式下，喜扣商城的设计师依据消费者的定制需求进行创意匹配和通盘策划，并直接对接厂家进行生产制造。这样不仅保证了产品品质的稳定性，更因为是平台直营，没有中间商赚差价，售价除制造成本外仅包含了广告成本、人工成本、运营成本，因而产品的性价比优势也更为明显。与此同时，由于大数据的赋能，制造商的智能化水平不断获得提升，让个性化生产变成标准化流程，制造成本得以更好控制，这也让更多人享受更品质产品也成为了可能。

以免费消费模式造福消费者

传统电商时代，各平台主要是通过价格优势来吸引消费者，但践行“无界新零售”的喜扣商城却要将免费消费的模式带给消费者。那么，喜扣商城是如何实现免费消费的呢？

在喜扣商城主打的“吾G区”，由近百人组成的采购团队精心为用户挑选国内外优质商品，且每款商品均直接对接厂家，保证****。当消费者在“吾G区”购买商品时，平台会赠送消费金额两倍的优惠券。随后，消费者可通过“0元抢”、“附近商家”、“全球买手”等三个途径来使用优惠券进行购物，也可将所购商品在平台上进行寄卖。通过这一系列的操作，*终实现了消费者在喜扣商城上购物所花费的资金和*终寄售所获的收入大抵相等，也就是真正实现了免费购物。

八大利润形式惠及城市运营商

得益于这一极具吸引力的商业模式，喜扣商城目前在全国范围内的城市运营商招募活动获得了广泛的关注，各类咨询热度不减。据了解，喜扣商城独有的八大利润形式将让更多合作伙伴分享这一“互联网红利”。无论是在平台享受免费购物，真正省到即是赚到、分享他人在平台购物享受分红返利，通过平台扩展销售享受总业绩12%的提成，还是在平台上开始专属定制门店、店中店、店中柜或线下喜扣实体店赚取经营利润，亦或是开设喜扣供应商店铺，享受产品供货收益，喜扣商城的合作伙伴将轻松地攫取人生的第一桶金甚至是多桶金。