

新零售，新商业

产品名称	新零售，新商业
公司名称	深圳漫云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	漫云科技:源码交付 app开发:小程序开发 定制服务:现成案例
公司地址	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科研路9号比克科技大厦1701D
联系电话	18638161680 18638161680

产品详情

阿里：纯电商时代已经过去，未来十年、二十年没有电子商务这一说，只有新零售这一说，也就是说线上线上和物流必须结合在一起，才能诞生真正的新零售。

未来，线下与线上零售将深度结合，再加现代物流，服务商利用大数据、云计算等创新技术，构成未来新零售的概念。（备注：阿里2016年开始推进新零售，盒马鲜生成为新零售的第一批落地产品）

腾讯：腾讯把社交平台、内容平台与京东的交易体系全面打通，有望实现零售行业线上线下跨场景的智慧连接。这不但能大大提升消费体验，而且将真正赋能商家。它的创新意义将超出流量导入的概念。（备注：2017年腾讯投资超级物种进军新零售，小程序的投入，正是为新零售解决方案铺垫）

京东：100多年来零售业的发展一直都相当平稳，接下来的第四次零售革命会打破这一惯性，把行业带入动荡期。这会是一个大浪潮，而不是小波浪。零售业的游戏规则需要被重新制定。（备注：2016年起刘强东开始推进新零售，2017年京东新零售产品7Fresh正式落地）

小米：零售=流量*转化率*客单价*复购率。新零售就是更高效的零售。我们要从线上回到线下，但不是原路返回，而是要用互联网的工具和方法，提升传统零售的效率，实现融合。

过去我们犯的最大的错误之一，就是忽视了线下。（备注：2016年起，小米大举推进新零售，并承诺线上线下同价）

线上支付覆盖星巴克线下门店 50% 以上；

天猫店铺销售星享卡和星礼卡及周边产品；

星巴克开通了属于自己的小程序，并通过“附近的小程序”获得了 79% 的新用户。

本文要介绍的新零售模式如下：

整套逻辑主要分为两个部分线上和线下。平台：开通线上商城正常开展零售，三级分销等做裂变推广；在线上开展招商、招代理的模式，把传统的代理模式搬到线上来，根据代理商的等级不同可以享受的代理折扣不同；

代理商：支持线上开通微店，发展代理商自己分销推广员，不需要代理商囤货，平台一件代发，智能化管理订单归属，根据订单是否跟代理商有基因链关系、是否是属于代理商所在区域，如果有基因链关系则优先把分配给有基因关系的代理商，如果没有基因链关系就直接指派给订单所在区域的代理商，代理商赚取中间的差价；

货架模式：平台可以与线下实体门店合作，在每个门店铺设货架，每个货架有独立的二维码，消费者直接扫码下单，直接拿走货架上面的产品，系统后台有完善的进销存，当货架上面没货了，系统会预警，平台及时补货，对于合作的门店来说，只需要允许平台在门店铺设货架、做正常的推广、保证货架上面的产品不丢失即可，产品销售出去之后会与门店进行利润分成。根据运营产品的性质选择合作门店，选择的门店可以是有共同的用户群体，比如做美妆类产品可以跟美容店合作。

门店模式：平台有铺设线下门店的情况下，用户下单可以选择就近的门店自提或者是送货上门。