

# 在新的一年里微信小程序正式引爆新零售进程

产品名称	在新的一年里微信小程序正式引爆新零售进程
公司名称	杭州顺而为网络技术有限公司
价格	6800.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市余杭区仓前街道海曙路18号5幢A524室
联系电话	0571-88407595 13366042470

## 产品详情

在小程序刚诞生的时候，张小龙就极力说明了小程序连接线上线下以及对于流量的引流和运用能力，谁也没想到，马云提出的新零售概念竟然被小程序抢先实行了起来。

小程序为什么能引爆新零售? 首先，零售业的核心是流量的运营。零售业线上流量在发展过程中不断减少，线下门店慢慢成为了消费者的zui佳选择，品牌与消费者之间的关系不再是纯粹的买卖关系，商品被赋予内容、体验的诉求。这直接促成了，企业的经营重心从商品向人转移。

对于人，以社交平台起步地微信，如今拥有9.8亿的日活用户，在这方面是有十分显著的优势。海量用户基数、完整的内容产业链以及强大的社交基因，让品牌商们垂涎欲滴。业内对于微信商业化的呼声也一直很高。但是，由于张小龙之前一直主打"让商业化无形"才是王道，意思就是不能以牺牲社交体验为代价去实现商业的目的。所以，微信的社交优势一直没有被恰当的使用到零售领域。

直到小程序诞生，完美的连接了线上线下，在不影响社交体验的同时，达到了商业目的。再加上小程序主打“用完就走”，决定了消费者的注意力是碎片化、即时性以及无序性的。所以，消费者持续性的选择一个小程序，一定是出于真正的需求和喜爱，商业性就被大大地降低了，就不会影响用户在微信的社交体验。

持续优化、快速迭代，这是微信小程序能在一年之后，全面覆盖200+个细分行业的根本原因。在小程序的开发和应用上，零售业表现积极。根据专业的小程序服务商微趋道提供的数据显示，无论是B端小程序数量还是C端用户访问分布，“零售+餐饮”类目占比均一骑绝尘。

根据企业经营模式及开发程度不同，现阶段，已被验证过的零售类小程序形态主要有以下四个方面：1.

1. 门店展示型：基于“附近的小程序”自有流量，进行店铺位置、商品等基础信息展示；此类以个体户、夫妻店、传统商超等为主，

2. 渠道运营型：品牌有一定粉丝运营经验，视小程序为线上新渠道，通过搭建微信小店小程序、开通外卖服务、品牌周边商品贩卖等方式，输出线下门店服务能力及IP变现。常见如餐馆、新消费品牌、商超便利店等；

3. 会员管理型：通过小程序开发卡券发售、积分管理等功能，进行会员管理及营销推广。此类常见于大型连锁品牌。 4. 工具型：通过小程序扫一扫功能，补齐基于移动互联网场景下的零售交易闭环，智能售卖机、无人便利店、办公室无人货架等零售新模式，在这方面有广泛应用。

过去的一整年，小程序经过不断地优化和整合，已经与零售业全面进入磨合阶段，应用场景的不断增多将加速小程序引爆新零售的速度。但是一个场景是否具有可持续性，受资源倾斜程度、模式特性以及用

户偏好等多重因素的影响。换句话说，从满足个性需求到跑通商业模式，小程序还有许多苦难要克服。

而对于商家来说，当务之急，依然是通过微趋道这样专业的服务商，快速上线自己的小程序，开始获取用户流量。