

社区便利店的新零售运营策略

产品名称	社区便利店的新零售运营策略
公司名称	合肥彼岸互联信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市高新区黄山路599号时代数码港大厦1405室
联系电话	0551-65371998

产品详情

电商席卷之下，线下实体零售的生意越来越不好做。不过，同样在线下，“小而美”的社区便利店却依托精准的定位+电商互补，找到了生存之道。这个世界正在快速的碎片化，时间的碎片化将年轻人变成“即时即用”型动物，他们已将便利店视作某种家庭空间的外延。

便利店是一个进入门槛很低的零售，但便利店又是一个管理水平要求极高的零售，高到对产品各个细节都要有高品质保证。

在零售业迎来巨大变革的今天，“最后一公里”催生出的社区商业新模式已经成为新的风口，“小而美”的业态也受到众多零售商的青睐，创新型小业态正迅速崛起。新兴便利店及线上线下大超市组合是解决最后一公里需求的保障。

据相关数据统计，去年四季度，便利店在销售额和营业面积上都成为零售业中最出色的业态。随着消费升级，对品质的追求提升，加上消费者越来越懒，对便利性的需求，便利店O2O还是很有发展空间的。社区便利店的新零售模式怎么做？

小猪O2O（微信ID:hefei_live）称，便利店，距离客户最近的实体店。如果结合新零售，使用在线功能和社交整个供应链的能力，基于社区，通过在线商场的部署，智能触摸屏，扩展更多类别，实现“小商店进入大商店”；然后提供闪电交付不仅能满足消费者的需求，还能满足更多类别的购买需求。通过渠道和类别的全面升级，传统的便利店可以恢复活力。

社区便利店的行业困境：

- 1.运营成本迅速上升：租金和劳动力成本逐年呈上升趋势。
- 2.会员制度需要加强：55%的公司建立了会员制度，会员制度成员的销售额稳步增长。
- 3，产品结构需要改进：新鲜和半加工食品比例低，自有品牌比例低。

社区便利店新零售怎么做？

- 1.增强服务：探索商店运营，提供更多社交营销和分销功能，并增强客户体验。
- 2.开发线：基于社区，通过部署网上商城，小程序，智能触摸屏，实现“小店铺成小店”
- 3.扩大供应链：对接社会化供应链，扩大自有品牌，合作品牌，海外商品和公共物品仓库，以丰富类别。

新零售时代下让新零售小业态成为新趋势，新兴便利店及线上线下大超市组合是解决最后一公里需求的保障，可以同时满足用户随时随地的购物需求--路上需求、快餐需求、休闲一刻及紧急需求。

接下来新零售小业态需要做好全渠道全场景营销，保障品牌的曝光率，同时需要对强关联的产品做促销绑定以提升销售额，相信未来的小业态产业会更加广阔。

社区便利店新零售转型三大战略：

- 1、全用户数字化：基于社区，通过小程序，微商城，APP实现客户，导购，管理和全面数字化，构建各种购物场景。
 - 2、多元化的营销和分销：通过多种营销方式和完善的分销服务，增加回购和粘性。
 - 3、优化供应链：根据消费者需求，关注消费者，连接社会供应链，扩大全球所需商品的日常销售。
- 合作品牌：对接合作品牌丰富的商品类别。
 - 海外品牌：拓展海外品牌，以满足客户的多样化需求。
 - 公共商品银行：对接商品库，第三方平台商品库

社区便利店的新零售怎么做？新零售下半场争夺的入口还是便利店，而且是离消费者最近的社区便利店。这个行业高频、刚需、小额、大众，关系到民生，又有社交属性，离小区消费者最近。配送效率加售后服务，这个是很重要的。

小猪O2O便利店新建零售平台，提供线上线下一体化解决方案，前端后端全渠道数据访问的整合。

小猪O2O，深挖外卖配送、线下零售、本地商城、智慧小区、餐饮团购、智慧旅游、分类信息等行业，为客户快速构建本地生活服务平台提供专业的解决方案。

重磅活动！小猪O2O免费赠送双平台APP啦！了解活动详情，欢迎咨询服务热线：400-893-5552 /0551-63474223 企业QQ800033550;800022936 微信号：hefei_live