

微三云新零售案例分析：森马投资母婴新零售请贝商城平台挑战童装百亿营收

产品名称	微三云新零售案例分析：森马投资母婴新零售请贝商城平台 挑战童装百亿营收
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	12800.00/套
规格参数	SAAS账号:12800元 源码:38000元 源码+定制:面议
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

产品详情

微三云新零售案例分析：森马投资母婴新零售请贝商城平台挑战童装百亿营收

(网经社讯)

图/森马官网截图

继年初发布旗下童装品牌未来发展战略之后，森马再一次在童装领域加速布局。

8月18日，森马正式对外宣布投资母婴生活平台“请贝”。据悉，请贝打造专业母婴生活服务平台，提供哺乳喂养、益智早教、居家生活等全面的母婴产品和服务。

此次森马投资请贝平台，最终还是要为其构建的儿童事业服务。业内人士认为，请贝平台未来可能会成

为森马童装线上线下融合的关键，同时也将成为森马旗下巴拉巴拉[营收](#)破百亿的助力。

瞄准新零售

森马官方公众号发消息称，森马投资的母婴平台召开“请贝×[阿里巴巴](#)新零售战略[发布会](#)”，以新零售思维调用线下资源赋能母婴产品。

据悉，森马投资的请贝平台定位的核心消费人群为25-35岁年轻妈妈，目标服务人群为0-6岁婴幼儿儿童，目标市场以2-5线城市为主。

目前，请贝平台以母婴行业头部品牌合作结合自有产品品牌为主的同时，App也已经上线测试。主要提供包括实物类及服务类产品的销售、母婴育儿内容知识等，并结合了社交电商玩法。

目前

，请贝平

台以母婴行业头部

品牌合作结合自有产品品牌为主同时

，请贝App也已经上线测试，[北京商报记者](#)

搜索请贝App时发现，目前App中享有满59元减10、满99减20等优惠，已有请贝品牌与合作品牌如乐高、花王、托马斯小火车等产品，但是销量普遍较少，截至发稿，销量最高的请贝安全防撞条已售895件。

森马发布公告称，请贝的线下助力是森马，未来两年，包括森马、巴拉巴拉在内的线下1万家门店，共计超过10万员工的资源将全部注入到请贝平台中，通过门店导购的重点推介以及相应的门店优惠套餐，可有效降低平台获客成本并提升流量。

新零售行业专家云阳子认为，母婴融合新零售是一个新玩法，也是一个长期赛道。目前母婴产品规模增速较快，其中，童装、童鞋毛利率较高，森马在这一方面占有优势，如果可以加重线下渠道比例的话会有一个比较良性的发展。

布局儿童产业

投资请贝已经不是森马第一次布局儿童产业。2019年7月森马发布公告称，森马旗下童装品牌巴拉巴拉未来将扩展年龄线，拟打造一站式的全品类店铺；马卡乐品牌未来会实现产品的属地化。

森马在2018年年报中就曾指出，在儿童服饰业务方面，将进一步优化多品牌业务组合，打造以巴拉巴拉为领军品牌，马卡乐等品牌为细分市场选择的组合。

实际

上，无论

是跨行业的拓展、

品牌多元化运作，还是多品牌战略，

巴拉巴拉都在不断进行尝试。[财报数据](#)

显

示，

森马旗下

童装业务2018年营

收达到88.25亿元，已经树立了国内童

装领域的龙头地位，但是目前[中国](#)

童装行业还没有一家企业能够实现百亿级别的营收，如何寻找新的利润增长点成为森马童装发展的关键

。

在此之前，森马已经开始运营国内首家儿童体验式创意小镇——“梦多多小镇”，作为商业综合体奠定了其延伸儿童产业的战略布局，并在2018年商业战略发布暨品牌答谢会对外宣布未来5-8年，计划在全国复制35座梦多多小镇。

除了森马旗下已有品牌之外，森马还参投或收购了快陪练、凯叔讲故事、小鬼当佳、小小地球、天才宝贝等多个少儿品牌。

业内人士称，此次森马对请贝的投资，可以使平台的母婴服务与少儿教育、摄影等多板块间形成有效联动，实现跨平台导流，最终形成生态闭环，覆盖从婴儿期到少年期家庭的日常所需。

挑战百亿目标

经济学家宋清辉认为，森马投资新零售的目的是欲通过将儿童事业的版图补全，来获得更大的发展空间，带动利润快速增长，实现百亿级别的突破。

然而吗，母婴新零售的蛋糕并不好分，一方面森马要应对母婴市场高速发展带来的巨大需求，另一方面又要面临新零售行业的种种问题。

目前，育儿成本上升，无论是母婴整体市场规模还是网络零售规模都保持着稳定增长的态势。公开数据显示，2018年中国母婴市场规模已达2.77万亿元，预计2020年将超过3万亿元。

同时，母婴行业本身也是一个高速发展的行业。社交电商平台贝店公布的数据显示，在2019年的618年中大促中，618当天网站成交额同比去年大涨超过208%。业内人士认为，在这样的发展形势下，森马入局母婴新零售还不算晚。

请贝创始人兼CEO施明乐在回复北京商报记者时称，请贝与森马、巴拉巴拉的深度协同将体现为线下为线上导流、线下门店和员工为线上平台背书。

同时，线上请贝App、小程序、天猫店等的用户来自线下，可以追溯到门店和个人，所以请贝的线上平台也将为某个区域中的店铺导流，以达到共赢的目的。

专家对森马入局新零售后的未来表示担忧称，当前新零售行业仍处于初期抢占市场竞争阶段，商业发展模式尚不健全，能实现盈利且适合大规模铺展的模式还未出现，森马入局后可能会因为试错成本过高而拖累业绩发展。

近两年，疯狂扩张的各大新零售巨头，如盒马、超级物种、美团小象等品牌纷纷放缓了脚步，甚至开始尝试关店。宋清辉称，任何商业项目做好流量、体验这两大关口，盈利都只是时间的问题，但是随着人口、流量、品类红利的逐渐收窄，新零售增速放缓，未来发展难言乐观。

在这种情况下，森马布局新零售行业就显得有些冒险。宋清辉直言，虽然现在不少企业都在向新零售转型，但几乎没有真正转型成功的。

同时，进入母婴新零售的品牌越来越多，而线上线下融合依然是新零售的难点，新零售是会带动营收超百亿还是因试错成本高而成为累赘，森马现在入局新零售也只是投资试水，前景仍难预料。

母婴新零售系统开发、请贝新零售系统源码开发、新零售商城APP小程序开发、拼购类社交电商、会员制社交电商、社区团购、内容电商APP社交电商系统源码、社区团购系统源码、莞云系统源码，云平台系统源码，微三云系统源码、莞云 & 云平台加盟代理，免编程电商 A P P 平台制作、社交新零售商城开发、智慧新零售系统开发，找微三云！

东莞市商二信息科技有限公司旗下品牌微三云，创立于2014年，是高新技术企业、双软认证企业，经历5年深耕，从4个人发展到如今400多人，年软件系统销售额超过2个亿，服务企业30万多家。

公司专业提供微信小程序定制开发、抖音小程序开发、APP定制开发，目前已打造出微信商城分销系统、移动社交分销APP、线下多门店收银系统、城市O2O系统、跨境电商系统、社交电商系统、社区团购系统、挂售卖货系统、拼团系统、区/块/链系统、内容付费直播系统等。

公司产品功能应用创新，覆盖新零售解决方案、生鲜电商解决方案、新美业解决方案、同城解决方案、商家联盟解决方案、会员共享跨界盈利解决方案、百货商超解决方案、农村电商解决方案、智慧养老解决方案、智慧城市解决方案、跨境购物解决方案、服饰鞋帽解决方案、智慧停车解决方案、智慧货柜解决方案、无人零售解决方案、抖音小程序私域流量解决方案，一物一码解决方案等。

我们的公司地址：广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层

电话：139-2926-6321 麦总监（微信同号，加好友了解最新模式解决方案和系统优惠政策）

关注公众号“紫弘智慧”或搜索微信号（zihong333）关注，了解更详细资料