

微三云新零售研究：从每日优鲜、盒马鲜生 揭秘新零售模式的成败关键

产品名称	微三云新零售研究：从每日优鲜、盒马鲜生 揭秘新零售模式的成败关键
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

微三云新零售研究：从每日优鲜、盒马鲜生揭秘新零售模式的成败关键

前言：近年来，新零售行业越来越受到人们的关注。项目端各种新企业、新商业模式不断涌现，深刻地影响了人民群众的生活，并出现了每日优鲜、盒马鲜生等优秀的企业；投资端，新零售行业的投融资持续活跃，吸引了众多投资者的关注。本文内我们着重[研究](#)了关于行业的以下问题：

- 1、什么是新零售，零售行业经历了什么样的发展演变过程？
- 2、新零售行业的特点和行业未来发展的驱动力是什么？
- 3、新零售行业产业链由哪些环节组成，有哪些代表性的企业？
- 4、门店到家模式的生鲜新零售企业的威胁和机会是什么？
- 5、前置仓模式是一种什么样的商业模式，未来能否盈利？
- 6、自动售货机行业未来的机会如何？
- 7、新零售行业前期、中期、后期的项目融资情况有何不同？
- 8、新零售行业未来的发展趋势如何？

我们通过桌面调研、企业访谈、[数据](#)

剖析等方式，对新零售行业企业发展概况总结、行业产业链分析、未来、整体发展趋势的预测等内容内容，对新零售行业及其部分细分赛道进行了盘点，对新零售行业进行了深入的分析。

一、新零售大行业：需求将推动行业长期发展

我们从新零售的行业源头追溯，可以看到自19世纪80年代起，我国零售行业的业态演变大致分为四个阶段——第一阶段：19世纪80年代，进入百货商场的鼎盛时期；第二阶段：19世纪90年代，购物中心兴起；第三阶段：2000-2016年，电商行业进入飞速发展阶段；第四阶段：2016年以后，原有业态不断融合，线上与线下界限模糊，无人便利店等新式零售业态诞生。

对于行业来讲，“技术升级、基础设施完善、消费需求变革”这三点，是重点助力新零售发展的行业重要驱动力。这些年，国家政策也表现出了对行业发展极大的支持。2016年起，国家陆续出台了《关于推动实体零售创新转型的意见》、《[国务院](#)办公厅关于加快发展冷链物流保障食品安全促进消费升级的意见》等相关政策，大力推进新零售行业发展。

二、新零售行业产业链分析

新零售行业是一个覆盖面广、赛道多样、场景丰富，并高度结合新兴技术的行业。行业虽然在近年来频发增速放缓的消息，但是并不代表这对行业发展不利。增速放缓可以给企业调整运营策略的空间，并探索新的发展路径。新技术的应用、跨赛道的交融，行业的发展有无限的可能。

新零售产业主要是以消费者需求，及消费的体验为基础目标，基于数据与商业逻辑的结合和变革，由消费方式催生生产力的变革，重新打造零售业的产业链、价值链，形成以新零售技术为核心的零售新生态。

如图所示，新零售整体产业大致可以分为前、中、后端三个部分。前端为场景、消费者、商品部分，中端部分为市场、营销、流通端等，后端为基础设施及技术端部分，技术即指如等[物联网](#)对新零售行业产生重大影响和促进作用的新技术。

上图为我们对新零售产业链的图谱总结。图谱为新零售产业前、中、后端三部分的概括性总结，展现了整体产业链上从源头供应商、仓储物流步骤、渠道流转、技术赋能、支付场景完善，到最终触达用户的整体过程，其中的重点关注企业、各企业场景的细分、流转的大致方向等内容。

上图为新零售行业的仓储[供应链](#)

流程图，主要是新零售产业链中端流通链条部分的流程概括，主要目的为展示整个新零售产业链中仓储流转这一部分的内容，其大体的程序框架以及每道工序的具体步骤，可以辅助对整体的产业框架更进一步的认识和理解。

上图为新零售产业价值链图，图中我们展现了肉蛋蔬果等产品从生产到消费者手中所经过的加价程序。

三、新零售行业细分赛道分析

今天我们由场景角度切入新零售来进行解读。按场景划分，新零售行业可分为有人零售场景及无人零售场景。在有人的零售场景中，近年来[媒体](#)

报道出现频率最高的就是行业的门店到家生鲜、前置仓等赛道，而今年头部玩家们相继做出业务调整，人们开始对此赛道持观望态度。但即使近来资本谨慎，仍有很多生鲜、前置仓企业圈地生根，以某个地区为基础，按当地市场的具体情况为基准制定策略并快速发展。

1、门店到家、前置仓模式新零售：

此处我们以盒马鲜生为例来进行分析。盒马鲜生致力于打造“餐饮+超市+APP电商+物流”线上线下一体化的新零售模式。通过物流、资金流、信息流的支持，构建线上线下高度融合的盒马生态圈。

盒马鲜生的主要布局是在一、二线城市，主要的目标客户主要是家庭用户，平均月收入在1万元以上。当下消费者消费的广度、尝鲜的积极性大大提升。“让产品带给消费者更好的体验”已成为刺激消费者购买动机重要一环。盒马充分把握消费心理，为消费者创造更好购物体验。与此同时，消费者在餐饮场景的体验差是盒马鲜生的最重要争议所在，包括就餐环境、菜品质量等多个方面。

盒马鲜生商业模式迭代思路：

目前的盒马鲜生店以商品为中心构建了[海鲜水产](#)、饮料酸奶、酒水、中餐等区域。这种以商品为中心的方式并没有处理好就餐体验的问题。我们认为，盒马鲜生未来的商业模式需要迭代以解决现有的问题。以客户场景为中心构建大卖场-商圈店-社区店的布局体系。盒马鲜生应以消费者体验为中心，根据客户不同的消费场景组织功能模块。根据消费者外出-工作-回家的三个场景构建大卖场-商圈店-社区店的布局体系，满足适应消费者场景的就餐需求。

从功能上看，大卖场的职能是新产品的推介、新体验模式的推动，同时为社区店和商圈店提供新菜品的开发、仓储物流等方式的支持。商圈店和社区店作为大卖场的延伸，在完成客户获取和市场下沉的同时，实现客户意见的反馈，从而支持消费者体验的改进。

“分段运输、降维扩散”是前置仓模式的核心特点：

前置仓模式与以往的城市仓模式的配送模式不同，“分段运输、降维扩散”是这一模式的核心特点。前置仓模式的每个门店都是一个中小型的仓储配送中心，总部中央大仓只需对门店供货。消费者下单后，商品从附近的门店里发货，可以实现1-2个小时就能配送上门，这在很大程度上提高了效率，并改善了消费体验。

我们采用商业模式画布的方式，从客户、价值主张、渠道、业务、资源、重要伙伴、成本和收入几个构造块对每日优鲜的商业模式进行分析。每日优鲜的客户以年轻人为主，通过O2O的模式为客户提供商品。通过产地直采等方式保证产品的质量和成本，以便捷的物流和配送实现最终的服务。“多快好省”是每日优鲜的核心理念：

商业模式画布

在诸多的商业要素中，哪几种才是其成功的关键因素呢？我们按照核心资源和核心能力，对每日优鲜的关键成功要素（关键成功要素是指在竞争中取胜的关键环节）进行了分类。通过对关键成功要素进行打分，物流、采购、产品成本和产品质量排名居前，是每日优鲜成功的关键要素。具体到每日优鲜的经营中，采购品种丰富、商品质优价廉、有充足的人力和强大的物流作为配送的保障是公司的核心优势。总的来说，“多快好省”是公司的核心特点。

每日优鲜关键成功要素分析（KSF）

单个前置仓什么条件下能盈利呢？我们来做一个测算。假设一个前置仓需要雇佣十个人，分拣员3人，配送员7人；分拣员月薪为7000元，配送员4000元底薪+每单6元的提成（[58同城](#)数据），前置仓承包人每月盈利1.5万。如果按照每日优鲜公布的75元客单价、1%的损耗率来计算，我们发现：在20%的毛利率水平下，每天的送单量要超过600单才能盈利；在毛利率25%的情况下，日单量达到450单才能盈亏平衡，这样平均每个快递员每天送60单，压力下降了许多。

每日优鲜前置仓盈利模型（毛利率25%）

每日优鲜“多快好省”的打法依赖于公司的精细化管理能力，如何在保障消费者体验的同时，做好费用的控制和团队的管理，是公司长期稳定经营的关键。

2、无人零售场景：

在瓜果、[蔬菜](#)

、蛋奶等商品的售卖过程中，其中的核心在于方便快捷、高质量和价格实惠，例如超级物种、7FRESH等生鲜超市的人工费用在成本中占比很大，而根据现场调研采集到的一些用户评价，消费者们认为线上的场景较为方便用户进行比价，并且不会单独占用用户的时间。这就引出了无人的场景。无人零售领域主要包含无人便利店、无人售货机（自动贩卖机）及无人货架三种主要的产品形态。

从行业概念来讲，新零售的“新”在于用新技术为传统的零售产业赋能，所以未来行业内企业的发展趋势一定是在无人零售的场景内。新零售企业在探索和发展中也会逐渐用精准、先进的技术代替行业内的人工劳动。这样不但对各步骤进行了优化，控制了成本，减少了人工作业的疏忽及失误，还增加了产销配各个环节的透明度及可控。其中自动售货机是一种全新的商业零售形式。售货机大致分为三种：饮料自动售货机、食品自动售货机、综合自动售货机。

自动售货机行业未来增长空间在10倍以上，友宝在线为行业龙头：

受益于资本市场的活跃，新零售企业2014年爆发式出现，[北京](#)、[广东](#)、[上海](#)为最集中区域。数据显示，新零售企业全国共有760家。

我们以友宝在线为例分析：友宝在线2012年3月成立，是国内最大的自动售货机运营商，包括饮料机、复合型自动售货机和便利柜。广泛应用在[学校](#)、工厂、地铁(交通枢纽)、企事业单位、医院、商场和旅游景点、商业物业等各类场所。公司的商业模式经历了从友宝1.0到友宝4.0的升级，模式不断完善。企业的商品销售收入、自动售货机销售收入、广告收入是公司的三大收入来源。其中销售商品收入是公司的主要收入来源，其比例在不断下降；向加盟商销售自助售货机，毛利10%左右；随着公司规模的提升，广告业务收入快速增长。公司的销售净利率超过5%，高于传统零售商2%-3%的净利率水平，广告收入是公司盈利的关键点。

四、新零售行业未来发展趋势：新零售企业的投融资分布呈沙漏型

按照地域分布，北京、广东、上海位居前三，占比总计56.6%，显示了三地在零售行业商业模式创新方面在全国有明显的优势。从时间上来看，2014年新零售企业开始大量涌现，估计主要是由资本市场的活跃所引发。同时我们看到2016年、2017年成立数量仍保持在高位，说明消费者对新零售企业仍有较高的需求。

数据显示，新零售的融资集中在A轮之前（天使轮、种子轮）及A轮。虽然受资本市场环境影响，2018年A轮之前的融资数量有所下降，但仍在总融资数量中占有较大比重。这表明早期项目仍在受到投资者热捧。C轮之后的项目数量多于B轮与C轮的总和，整体呈沙漏型分布。由此趋势我们可以见到，行业内新的细分领域、新的商业模式的企业会受到投资者的热捧。

早期项目融资活跃，融资总金额和项目平均融资额自2014年后持续增长。中期项目融资金额波动较大，融资数量较前期项目明显减少。而行业内后期项目的融资数量要多于中期项目，表明了资源开始向行业的头部企业集中。

结语：从行业概念来讲，新零售的“新”在于用新技术、新思路，为传统的零售产业赋能。而就新零售行业的近几年整体业态来看，可以看作是行业的一个拐点，头部企业们不但很好的贯彻了新零售降本增效的主旨，还在很大程度上改善了用户的消费体验。而新零售行业其他的细分领域，在未来也都应基于各自的产品，利用自身商业模式的优点，用融合的新思路进行产品改良和发展，在行业内实现差异化竞争。

生鲜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APP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

附《2019新零售行业研究报告》全文：

