

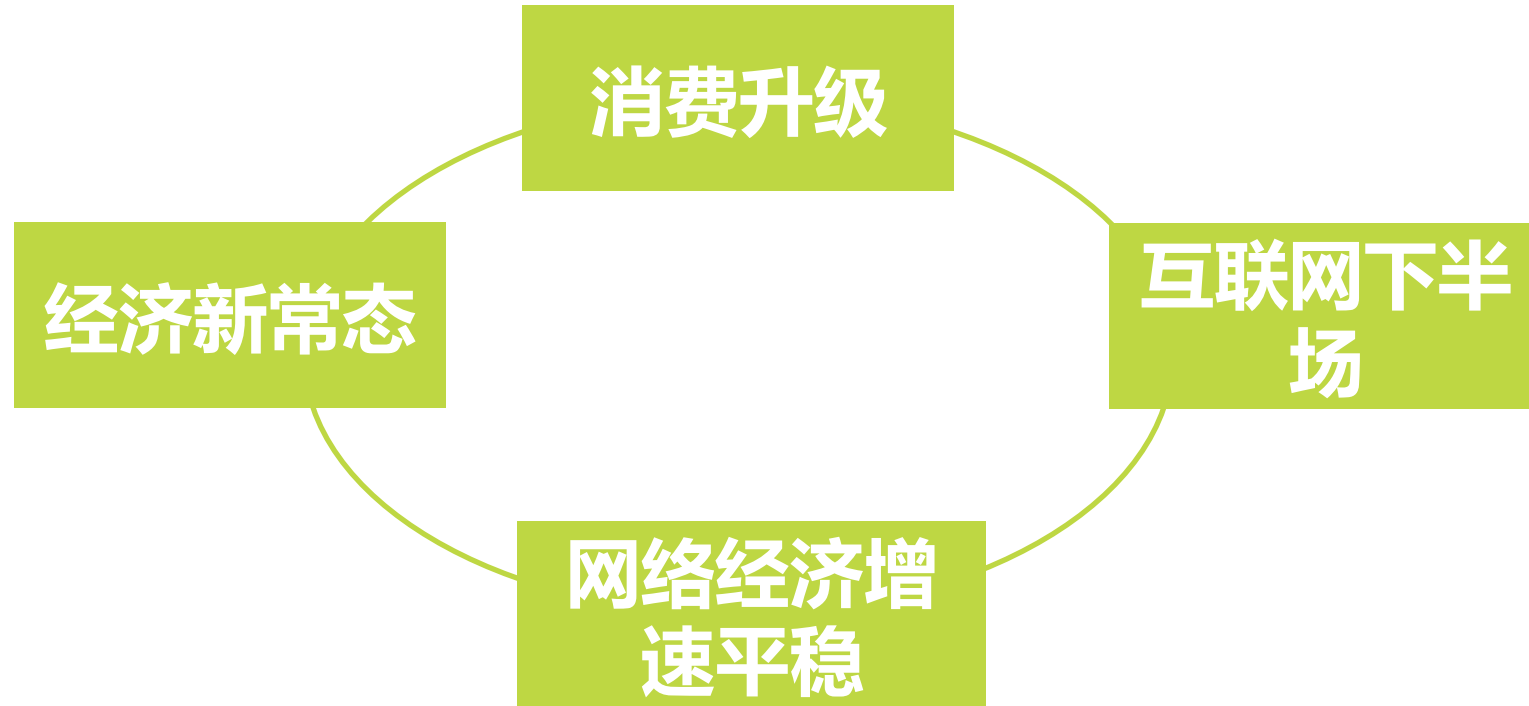
2018 iRESEARCH ANNUAL
SUMMIT 智能·无界·决策
艾瑞年度高峰会议 BEIJING

新零售的本质及机会

艾瑞集团合伙人 战略咨询中心总经理 钟贺福



新零售 的兴起 背景



国家经济进入新常态

2012年

9.5%

2015年

6.9%

2017年

6.9%

消费成为经济增长的核心动力

消费升级

3000-5000美金

消费升级的标准

8800美金

2017年人均GDP

消费升级 的变化

消费能力

消费人群

消费结构

消费观念

互联网下半场

人口红利见顶

PC网民	7.5亿	2.7%
移动网民	7.3亿	5.3%

流量成本上升

2005年	3-5元
2012年	120-150元
2015年	300元左右

互联网下半场

上半场

流量

×

转化率

×

客单价

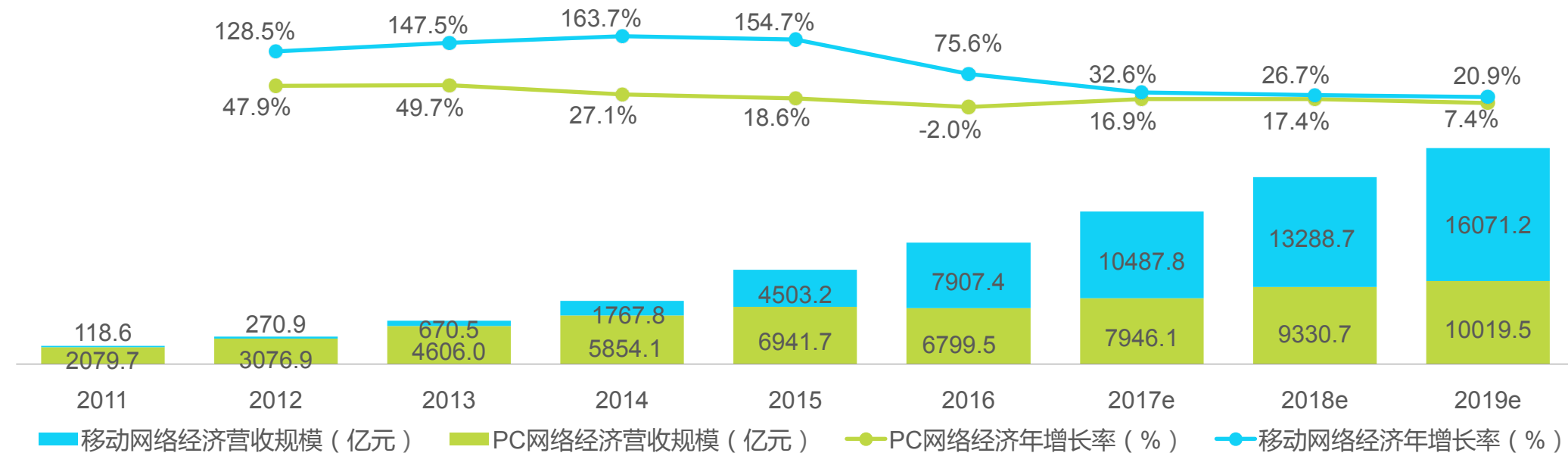
×

复购率

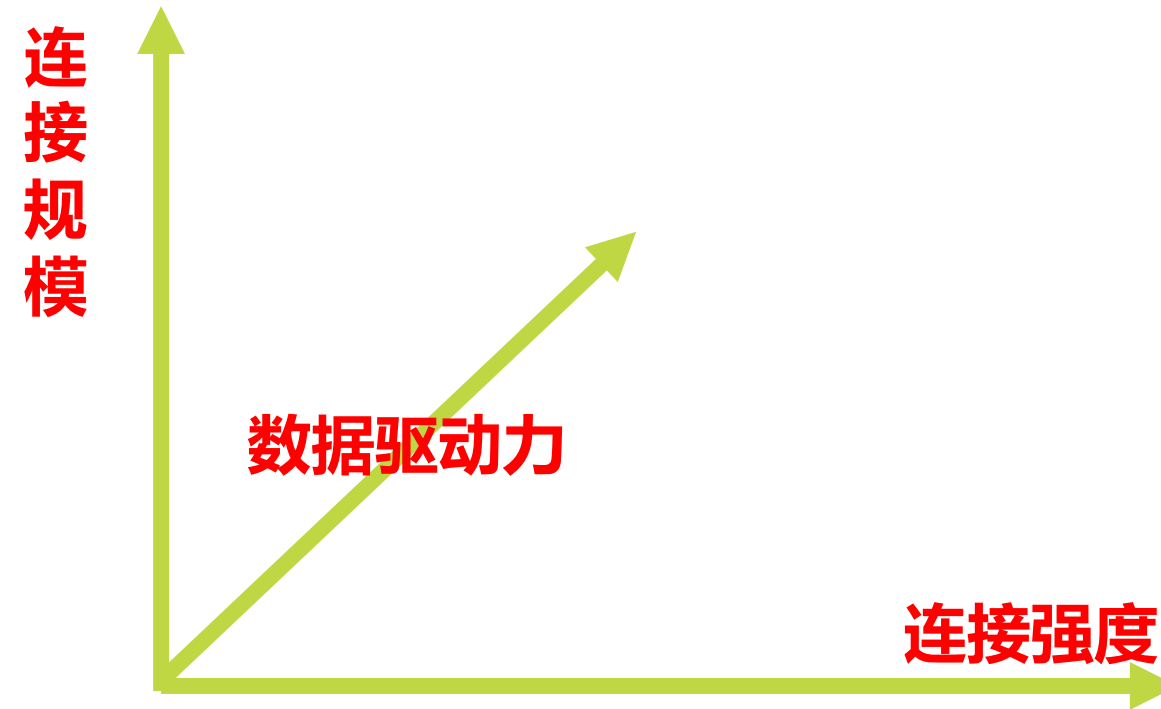
下半场

网络经济 进入平稳期

2011-2019年中国PC和移动网络经济营收规模及增长率



新时代的 思考模型



困境与挑战

传统零售之痛

- 第一个硬伤是坪效，因为租金一直不断在涨；
- 第二个硬伤是人效，因为人工成本也在涨；
- 第三个销售导向，不注重客户连接
- 第四个用户黑箱，不了解用户
- 第五个库存顽疾
- 第六个经营意识

传统电商之痛

- 购物体验
- 获客成本
- 物流成本
- 销售品类
- 信用背书
- 复购率

用户重新成为商业活动的核心

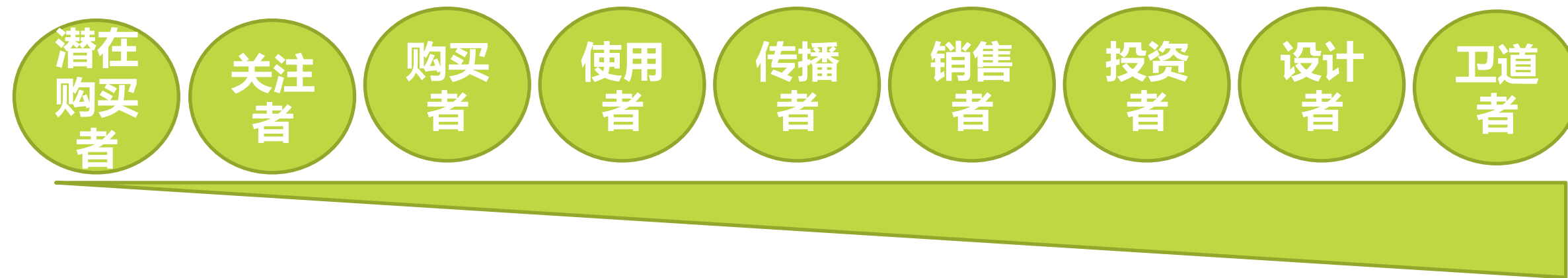
新零售的 本质

用户私有化

运营数据化

营销智慧化

用户私有化



连接强度

运营数据化

你有数据吗？

你的数据发挥价值了吗？

- 第一方数据与第三方数据
- 全渠道全触点数据打通
- 数据的颗粒度：基础数据、消费行为、**互动行为**、**内容偏好**

- 统计
- 洞察
- 预测
- 场景化应用

营销智慧化

千人前面

计划营销

千人千案

自动触发

新零售的 机会所在



你处在哪个阶段里

阶段一 改造流通

去除不必要的中间环节，回归理性价格；

阶段二 用户私有化

强化用户连接，实现用户私有化

阶段三 智能生产

按通过大数据、人工智能等手段，跟进用户的个性化需求对供应链、生产过程、产业链协同等进行彻底的革新，进行定制生产，C2B，C2M

阶段四 用户生态化

把用户真正变为自己的资产后，围绕特定的需求和场景，把用户资源进行开放变现，构建新的啥行业生态

新零售转型任重道远

用户私有化模式开启，您准备好了吗？

深度用户洞察体系

占领心智的品牌体系

长板理论的产品定位

爆款带动的产品体系

全渠道全触点的渠道
体系

基于NPS的用户管理
体系

自动化的营销体系

课预判的供应链和物
流体系

定制化的柔性生产体
系

扁平化的组织体系

合伙人式的人才和激
励体系

360度的大数据运营
平台

艾瑞集团 战略咨询中心

帮您找到新零售转型之路

✓深刻的行业理解

多个深度垂直领域
长期咨询服务经验

✓敏锐的行业洞察

密切关注业内讯息
实时洞悉竞争对手动

✓丰富的咨询经验

每年近百个咨询项目
深刻理解客户痛点

✓领先的咨询工具

基于大数据的模型、
工具、方法论

• 200万

PC端监测样本

• 2000万

软件监测设备样本

卓越的资源整合能力

• 1.5亿

网关用户

• 3亿

日活全流量监测



2018 iRESEARCH ANNUAL SUMMIT 智能·无界·决策

艾瑞年度高峰会议 **BEIJING**