

零售数字化,正在进入到2.0时代

零售数字化对于传统行业以及互联网行业的影响是正在走向深入和全面的。这种现象并不仅仅是体现在我们所见的行业表层的些许改变,而是更多地体现在行业深层次的改变上。元素的数字化、流程的数字化、产品的数字化……诸多的领域和环节都开始呈现出这样的发展态势。可以预见的是,随着零售数字化的逐渐深入,我们还将会看到更多新的变化衍生和出现。

早期,人们对于零售数字化的印象停留在营销上,零售数字化的终极目的依然是为了让流量获得更大的转化,说到底,还是以流量为终极追求的。当零售数字化的浪潮变得深入,特别是当零售数字化开始深入到行业发展的方方面面,我们看到的是,零售数字化的终极追求不再停留在流量本身,而是更多地深入到了生产、供应流程的方方面面。以黑灯工厂、无人工厂、智能流水线为主导的一系列新现象的出现,都是零售数字化开始走向深入的重要标志。

如果我们将零售数字化分成两个阶段的话,上半个阶段的零售数字化更多地关注的是对于产业下游的流量的收割和转化,而下半个阶段的数字化更多地关注的是对于产业上游的产业的深度赋能和改造。并且,上半场对于流量的收割和转化,最终依然还会落脚在下半场对于产业的深度赋能和改造。因此,对于每一个试图在数字化时代有所作为的玩家来讲,必然需要将关注的焦点聚焦在对于产业的赋能和改造上,只有这样,他们才能真正在数字化的浪潮下有所作为。

透过微盟、有赞为代表的数字零售玩家的发展,我们可以比较清晰地看出这样一种发展脉络。当零售数字化刚刚起锚的阶段,我们看到的是,微盟、有赞们更多地关注的是如何借助数字化的手段对流量进行挖掘和转化,公私域流量的精准划分、数字化营销工具的衍生和出现,基本上都是在这样的大背景下诞生的。在完成了这一阶段的发展之后,我们可以非常明显地看出,优化、整合、衍生出新的方式和方法以实现零售行业的深度发展,业已成为全新的发展方向。

公私域打通、融合成为新的潮流和趋势

经历了早期的零售数字化的发展阶段之后,我们看到的是有关公域流量和私域流量的精准划分。每一个商家都在做私



域,每一个平台都在关注私域,私域成为了新的流量集散地。不可否认的是,私域流量的转化和裂变有着非常可观的效益,但是,仅仅只是依赖私域,而没有关注公域,纵然是再好的私域都是固化的,缺少流动的。

当零售数字化进入到全新的发展阶段,我们需要将公域和私域进行打通,实现公域流量和私域流量的协同作用,只有这样,公域流量和私域流量才能相互促进,促进零售行业更大的发展。再加上,流量的稀缺性进一步加大,私域流量需要公域流量的不断注入来提升增长潜能,而公域流量则需要私域流量进行盘活,才能实现效益的最大化。

如何实现公域流量和私域流量的协同共进,特别是打破公域流量和私域流量的壁垒和界限,建构一种全新的公域流量和私域流量的新模式,才能够让零售数字化的玩家在这样一个流量稀缺的年代里,实现经营上的最大化。可以预见的是,将会有越来越多的玩家将关注的焦点聚焦在公域流量和私域流量的打通上,由此,零售数字化将会真正从公域和私域分治的发展阶段,进入到公域和私域融合、协同和共进的发展新阶段。

上下游的打通、融合成为新的增长势能

基于流量本身的数字化改造,仅仅只是在现有的模式之下进行的,它并未真正建构起来一套新的、完整的行业运行新路径。即,零售的底层运行逻辑,依然是上

游和下游分裂的、孤立的,并未实现真正意义上的桥接的。因此,这样的数字化是不完整的,也是无法发挥最大的效力的。

欲要解决这样一种困境,必然需要建构一套贯穿产业上下游,可以将上游的产业与下游的流量之间实现打通,让上游的产业可以更好地感知下游的需求,让下游的用户更好地反馈上游的生产。当产业上下游真正建构了这样一条有机且互动的发展新模式之后,零售数字化才能从上下游分裂、孤立的发展阶段,进入到融合、共通的发展阶段。当这一阶段来临,新的增长势能将会出现。

找到产业上游和下游的有效对接的方式和方法,并且让这样一种对接产生出可以促进产业发展的磅礴动力,才能为零售行业的发展找到新的发展动能,才能够真正跳出传统时代业已形成的这样一种泾渭分明的状态,真正进入到一个融合、共通的发展新阶段。当这一阶段完成之后,零售的功能将不再仅仅是销售和营销这么简单,而是更多地呈现是一个产业上下游的融通器和结合器的角色。

我们不妨大胆设想一下,将产业上下游实现了打通,零售行业所承担的功能和作用将不再是营销和销售,而是更多地承担是一个数字的中转站的角色。上游产业借助它可以精准感知用户需求,下游用户可以借助它精准反馈需求,这不仅可以提升用户体验,同样可以降低上游产业的决策成本。

平台的消弭、退场将会成为一种必然

当下,一场全新的变革正在以互联网玩家为代表的平台型玩家们的身上开始出现。这场变革是以平台型玩家的去中心化为主导的,即平台型玩家开始越来越多地通过去中心化的方式来实现新的发展,回归基础,回归产业,业已成为一股不可逆转的潮流和趋势。随着这样一种潮流和趋势的不断完善,我们将会看到的是,平台玩家的退潮,大型中心的消逝。

透过以阿里、腾讯、拼多多为代表的大型平台的发展,我们可以非常明显地感受到这一点。这些大型的平台开始越来越多的强调自身与产业的融合,开始越来越多地探索与产业结合的新模式,开始越来越多地重塑自身的角色和定位。从本质上来看,他们不再将自身定位一个平台,而是更多地将自身定义为一种「基础设施」,一个产业的一份子。

当数字化的浪潮开始逐渐深入,特别是当数字化对于实体经济与虚拟经济的改造开始变得深度和完善,我们将会看到在互联网时代泾渭分明的实体经济和虚拟经济之间将不再存在壁垒,而是变成了可以相互融通的存在。当实体经济和虚拟经济实现了深度融合,平台的存在将不再有任何的必要,取而代之的将会是兼具实体经济和虚拟经济的特点的新产业。

当这一目标实现,以平台和中心为代表的互联网玩家将会真正做到回归实体,回归产业,而实体和产业则借助新的技术、新的模式实现了蜕变,成为了新的产业。以此为开端,产业的发展将会从传统时代的二元分治的发展阶段,进入到二元融合和统一的发展新阶段。

如果我们将关注的焦点聚焦在流量的零售数字化的发展阶段看成是1.0的发展阶段的话,那么,现在我们正在经历的一个发展阶段则是2.0的发展阶段。在零售数字化2.0的发展阶段,融合、共通将会是一种潮流和趋势,在这样一种潮流和趋势之下,我们将会看到产业本身将会发生越来越多的改变。经历了这样一场改变之后,我们所认识的产业或许将会彻底告别以往的状态,真正进入到一个全新的发展阶段。在这样一个全新的发展阶段,新的产业将会如雨后春笋般地开始出现,它们将会承担起传统时代虚拟经济和实体经济承担的功能和作用,从而将我们的生活带入到一个去中心化、去平台化的发展新阶段。



川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)

2700 New York Ave. NE,
Washington, DC 20002
316 N. Washington St.,
Rockville, MD, 20850

营业时间

周日至周四: 11am-10pm
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)

(202)534-1620 (DC)

(301)-875-5144 (MD)

* 从马里兰大学沿1号路南下,从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行,均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食,纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理,有意者请电洽。

地道陕西名吃,聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺;同时聘有精通川菜,粤菜和各类家常菜的驻店厨师;新的经营理念,为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢(最多容纳60人)及大型宴会厅(可容纳300人以上),酒水齐全,卡拉OK助兴。环境优雅,空间宽敞,自拥上百停车位,可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊,交通便利,诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

