

阿里、腾讯犯上「流量依赖症」，数字零售一波三折

巨头们的一举一动总是会引发人们的诸多关注，并且还引领着整个行业的发展方向。这一点，并不仅仅是体现在互联网时代，纵然是互联网时代业已退潮的大背景下，巨头们的动向同样可供借鉴。比如，当阿里巴巴开始宣布进军「新零售」的时候，一场以「新零售」为主导的全新发展浪潮便开始上演；比如，当腾讯开始宣布拥抱实体，助力实体经济的时候，一场以回归实体，回归产业为主导的新进化便开始出现……这样的事例还有很多很多。透过这些现象，我们可以非常明显地感受到，头部的互联网玩家们是有一定的示范、引领和带动作用的。

当数字经济时代来临，这种迹象有增无减。当阿里巴巴宣布进行组织架构的调整，划分为「中国数字商业」和「海外数字商业」的时候，我们看到的是，越来越多的玩家开始将关注的焦点聚焦在了数字化上。无独有偶，以腾讯、京东、拼多多、美团为代表的诸多玩家开始将更多关注的焦点聚焦在了数字化上，试图通过数字化的方式和手段来找到新的发展突破口。数字零售，便是在这样的大背景下出现的。

当巨头开始加持，玩家开始增多，我们看到的是，一场以数字零售为主导的新发展浪潮开始上演。可以预见的是，随着数字技术的不断成熟，数字商业模式的不断嬗变，我们将会看到一个以数字零售为主导的全新时代的来临，以此为开端，零售行业将真正从电商时代迈入到数字零售时代。

巨头频繁入局，数字零售成为新风口。对于业已在互联网时代取得先发优势的头部巨头来讲，他们享受到了互联网时代的发展红利，实现了自身的快速发展。同样地，当这样一个行业发生急剧变化的时候，它们同样在第一时间感受到了寒意。寻找破局的方式和方法，维持和巩固业已在互联网时代积累下来的优势，成为每一个巨头必然需要思考的重要课题。于是，我们通常会看到一个非常有趣的现象，即头部的巨头们总是会率先感受到行业的寒意，并且寻找破局之法。对于数字零售来讲，同样如此。

对于以阿里巴巴、京东为代表的电商巨头们来讲，它们享受到了互联网黄金时代发展的红利，借助这样一种发展红利，它们确立了自身在电商行业当中的地位，成为了名符其实的头部企业。如果对电商玩家们成功之道进行总结的话，得流量者得天下，无疑是再确切不过的了。换句话说，凡是掌握了巨大的流量，凡是实现了自身规模最大化的电商企业都获得成功。

然而，流量并不是无限的，流量并不是万能的。仅仅只是借助流量，仅仅只是

收割流量，必然是无法获得长久的发展的，特别是在互联网成为基础设施，信息不对称的局面被打破之后，这样一种困境显得更加明显和突出。于是，我们看到的是，以阿里巴巴为代表的头部玩家喊出了「新零售」的口号，并且引发了一场以新零售为主导的全新发展浪潮。事实证明，所谓的「新零售」依然是一个以流量为主导，以流量为终极追求的存在。仅仅只是将流量的对象进行转移，仅仅只是对流量的规模进行拓展，并不能够长久，零售行业需要的是一场更加深度而又彻底的变革。正是在这样一个大背景下，数字零售开始出现。

同新零售依然将目光局限于流量不同，我们看到的是，数字零售开始以全新的视角来看待零售，来寻找电商的破局之法。无论是对于流量的精准运营，抑或是对于零售的深度改造，还是重塑零售的底层运行逻辑，我们都可以非常明显地感受到，数字零售开始用一种更加深度而又彻底的方式来改造零售，甚至改造电商，以寻找新的发展突破口。

这场变革依然是以头部的巨头为肇始点的。无论是阿里巴巴，抑或是京东，甚至是拼多多，几乎都将关注的焦点聚焦在了数字科技对于零售行业的深度赋能和改造上，以此为开端，一场以数字零售为主导的全新发展浪潮开始上演。有了巨头们的率先垂范之后，无论是下游的SaaS服务商，还是资本市场，几乎都将关注的焦点聚焦于此，数字零售俨然成为了一个全新的风口。

流量思维根深蒂固，数字零售举步维艰

尽管数字零售在巨头和资本市场的助推之下，成为了后电商时代的发展风口，但是，透过数字零售玩家们实践的，我们可以非常明显地感受到，流量思维的根深蒂固，最终让所谓的数字零售始终都没有摆脱对于流量的依赖。我们所看到的诸多的零售新物种，从最本质的角度来看，依然是一个以流量为终局的存在。可以确认的是，如果数字零售依然是一个以流量为终局的存在，那么，纵然是它为我们描绘了再绚烂的蓝图，依然抵不过流量红利见顶的尴尬。

对于流量的过度依赖，甚至是将数字零售仅仅只是局限于流量本身，最终让数字零售更多地成为了电商玩家们破解流量困境的方式和方法。我们看到的，以公域流量和私域流量为代表的流量的精准划分，以直播带货、社交新零售为代表的零售新模式的打造，从本质上来讲，依然是一个困囿于流量牢笼里的存在。可以肯定的是，当数字零售依然是一个以流量为终极追求的存在的时候，那么，它的发展依然还是会陷入到全新的困境之中。

这是数字零售的概念出现了那么多年，却一直都无法获得突破的根本原因。事实上，数字零售真正要解决的并不是流量的问题，而是在存量时代如何找到新的供求平衡点，实现零售上下游更加高效地运行的问题。如果仅仅只是将数字零售看成是一个以流量为终极目的的存在的话，那么，所谓的数字零售依然是会再度走入到流量的死胡同里。

若要解决这一问题，我们就需要跳出流量的牵绊，站在流量之外，以数字化的视角来审视零售行业，通过重塑零售行业的内在元素、流程和环节，重新建构一套贯穿于产业上下游的全新的平衡，以此为开端，真正将零售行业带入到真正意义上的数字零售行业。

告别流量，数字零售才能迎来光明。经历了长期的摸索和时间之后，特别是对于流量的透支达到了无以复加的程度之后，人们便开始寻找新的破局之法。告别流量，真正以数字零售的视角来看待数字零售，并且探索数字零售的正确的发展之道，才能迎来真正意义上的光明。

数字技术开始将目光放置于零售行业的星辰大海。提及数字零售，我们首先想到的便是借助新的数字化的技术和手段实现对于流量的激活，对于流量的再造。不得不说，这种方式是有一定效果的。原因在于，按照互联网式的方式和方法，并不能够实现流量功能和效用的最大化，而借助数字化的手段，则有助于实现流量效用的最大化。

然而，我们同样要看到的是，纵然是借助数字技术对于流量进行挖掘，的确可以取得一定的效果。但是，流量毕竟是有限的，纵然是我们对流量进行了再精准的划分，纵然是对流量进行的再大的激活，流量依然仅仅只有那些流量。这就好比打井，本来我们选择打井的地方，水的储量都是确定的，纵然是我们用了再先进的技术，我们能够通过打井得到的水源，依然是有限的。

因此，数字零售不应该将目光聚焦在流量上，而是需要将目光放置于零售行业的星辰大海。具体来讲，我们要将数字零售的焦点聚焦在对于零售行业的改造，对于零售行业上下游的改造上。相对于流量的有限，对于零售行业的深度改造，则可以为我们开启一个更加的发展，让我们看到更多的发展可能性。从这个角度来看，告别对于流量的执拗，将目光放置于更加广阔的零售行业身上，放置于更加长远的零售行业的上下游身上，数字零售才能有更大的发展潜力。

数字零售开始转变自身的功能、属性和角色。以往，人们对于数字零售的定义，依然是一个激活流量的方式和方法，无论是头部的巨头也好，还是以微盟、有



赞为代表的SaaS服务商也罢，几乎都将焦点聚焦在了流量身上。简单来讲，数字零售，就是一个借助新的方式和手段，激活流量的方式和手段。这便是人们对于数字零售的定位。

从本质上来讲，这样一种功能、属性和角色的定位依然是以流量为终极追求的，依然是以流量为根本目标的，依然是一种新型的营销方式罢了。不可否认的是，迎合流量的，创新性的营销方式，的确获得了激活流量的目的，然而，它同样将数字零售带入到了一种以流量为终极追求的发展困境之中。若要解决这一困境，必然需要转变数字零售的功能、属性和角色，实现数字零售的新发展。

当下，我们看到的是，数字零售的玩家开始更多地关注的焦点聚焦在了回归实体，回归产业的发展方向上。数字零售玩家不再是简单意义上的赋能者，更不是置身事外的第三方，而是成为了一个深度参与到行业实际运作过程当中，成为了行业的一份子，由此，数字零售开始与传统的功能、属性和角色诀别，从而开始了全新的发展。

现在的数字零售玩家的功能已经不再仅仅是局限在激活流量上，而是更多地深入到了产业端，成为了零售行业上下游的「基础设施」，成为了行业的一份子；现在的数字零售玩家的属性已经不再是第三方，更不是一个平台，而是一个参与者，甚至还成为了产业本身；现在的数字零售的角色，不再是进行简单意义上的撮合和中介，而是更多地寻找与上游产业端结合的方式和方法，更多地实现供求两端的新的平衡和对接。由此，一个彻底告别流量，回归产业的数字零售的新时代开始来临。

巨头们的助推，资本市场的驱动，最终让数字零售成为了一个名符其实的风口。然而，对于流量的过度关注和依赖，最终让数字零售始终都没有摆脱流量的牵绊，甚至还让数字零售再度带入了新的死胡同里。当流量的红利被透支殆尽，特别是当数字零售无法业已贫瘠的流量土壤里打出「新泉水」，我们看到的是，越来越多的玩家开始告别流量，寻找新方式和新方法，一场以数字零售的转型和升级为主导的新发展开始拉开了帷幕。



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

