

# 数字零售的十字路口

以往,提及数字零售,人们通常会将其与诸多数字化的营销工具联系在一起。无论是头部的平台,还是大型的SaaS服务商,几乎都将关注的焦点聚焦在了数字化的营销工具上。不可否认的是,借助这样的方式,我们的确可以获得一定的增长空间,无论是线上的玩家,抑或是线下的实体店都是如此。然而,如果仅仅只是将借助数字化的营销工具来实现流量的激活、增长或转化,未免有些太过简单和武断了。

站在新的角度来看待数字零售,寻找数字零售的发展新方向,或许才是保证数字零售的发展可以进入到全新发展阶段的关键。笔者始终认为,仅仅只是以流量的获取和转化为主导的数字零售的发展模式,依然在电商的阴影里徘徊,真正意义上的数字零售应当具有更加丰富的内涵和意义。从某种意义上讲,以流量的获取、激活和转化为主导的数字零售,仅仅只是一个开始,未来的数字零售还有更多其他新的内涵和意义。

对于每一个试图在数字零售的发展新阶段有所作为的玩家,如何给数字零售赋予新的内涵和意义,如何让数字零售承接起流量时代和留量时代的发展重任,或许才是关键所在。站在数字零售从流量时代向留量时代转型的十字路口,我们需要用新的角度来看待数字零售,只要这样,我们才能让数字零售彻底改变电商时代的阴影,进入到一个全新的发展阶段。

流量难以为继,数字零售需要重新定义。当以流量的获取和转化为主导的数字零售发展新方式走到尽头,我们看到的是,曾经风靡一时的数字零售玩家们开始陷入困境。这种情形似曾相识,因为在电商落幕的时候,我们也曾经见到过这样的场景。这种现象告诉我们,仅仅只是以流量为终极追求的发展模式业已走到了尽头,欲要让数字零售继续发展,欲要让数字零售继续发挥作用,我们需要对数字零售赋予新的内涵和意义。

1、流量并非数字零售的终局,而是开始。

笔者始终认为,以流量为主导的数字零售的发展模式,仅仅只是一个开始。经历了这样一个阶段的发展之后,数字零售的玩家才能积累条件,为实现零售行业的深度赋能和改造打下基础。从某种意义上讲,流量并非数字零售的终局,而是一个开始。经历了这样一个阶段的发展之后,数字零售才能有新的进化。

未来,数字零售将更多地承担的是与品牌商家深度融合的功能和角色。它们不再是一个凌驾于品牌商家之外的存在,而是一个与品牌商家实现了深度融合的存在。它们对于品牌商家的赋能,同样不仅仅只是局限于流量的获取和转化上,而是更多地体现在对于品牌商家的内在流程和环节的改造上。在这样一个阶段,数字零售的玩家

们更多地扮演的是基础设施的功能和作用,更多地实现的是品牌商家内在流程和环节的数字化改造。

因此,这个阶段,数字零售的玩家更多地承担的是,深度改造品牌商家的内在流程和环节,实现品牌商家自身深度而又全面的数字化上。对于每一个旨在这样一个阶段有所作为的玩家们来讲,如何找到深度赋能品牌商家的方式和方法,如何助力品牌商家实现全面而又彻底的转型和升级,才是关键所在。

2、零售行业的改变并未结束,而是开始。

如果对以流量为主导的数字零售的发展做一个总结的话,它仅仅只是改变了零售行业的末端,改变了商品与用户对接的方式和方法。然而,零售行业的内在却并未发生太多的改变。在这个过程中,零售行业本身其实依然承担的是传统的功能和作用。换句话说,零售行业的本质并未发生太多的改变。

当流量主导的数字零售的发展走到了尽头,我们将会看到一场有关零售行业的更加深度的变革开始出现。从这个角度来看,零售行业的改变并未结束,而是刚刚开始。在数字零售的发展新阶段,数字零售的玩家们将会承担起改造零售行业的功能和作用的角色。

按照笔者的理解,数字化时代的零售行业将不再承担营销和运营的功能,而是更多地承担数据的收集、整理和反馈的功能。通过将在线上收集到的消费者的数据反馈给上游的生产厂商,零售玩家们更多地实现的是对上游产业端的深度赋能。而数字零售的玩家,更多地承担的是,数据的收集、分析和整理的角色,它们更像一个数据的中转站和孵化器。从这个角度来看,对于数字零售的玩家们来讲,扮演好这样一个角色,或许才是开启新发展的关键所在。

3、零售行业的重构并未结束,而是开始。

一直以来,当我们提及新零售,提及数字零售的时候,同样会将其与人、货、场三种元素的重构联系在一起。然而,仅仅只是对人、货、场三种元素进行重构,而没有实现人、货、场三种元素的重混与融合,那么,这样的零售行业是没有任何改变的。

从某种意义上讲,仅仅只是对人、货、场三种元素进行重构,而没有实现人、货、场三种元素的重混,那么,这样的数字零售是不完整的。当以流量为主导的发展模式走到了尽头,人、货、场三种元素的重混将会真正开始,数字零售的发展将会进入到一个全新的发展阶段。

当数字零售的发展进入到人、货、场三种元素的重混阶段,原本看似分立的人、货、场三种元素开始有了融合的可能性,对于每一个玩家们来讲,如何找到实现人、货、场三种元素的融合和重混的正确的方式和方法,



如何给数字零售赋予新的内涵和意义,将会成为一个全新的风口。

当流量主导的数字零售的发展走到了尽头,我们需要对数字零售以新的定义。借助这样一种全新的定义,我们才能给数字零售的发展提供新的可能性。经过以上分析,我们可以看出,当流量的天花板越来越近,以流量为主导的数字零售的发展开始遭遇越来越多的发展困境。以新的概念和内涵来定义数字零售,并寻找数字零售新的突破口,才是保证数字零售可以继续发展的关键所在。

十字路口,数字零售的新机会

如果对当下的数字零售做出一个总结和概括的话,它无疑正处于一个十字路口。站在这样一个全新的十字路口,我们看到的是一个充满了新机会的全新时代的来临。对于每一个旨在数字零售的发展新阶段有所作为的玩家们来讲,把握这样一个全新的发展机会,才是实现绝地反击的关键所在。

机会一:数字孤岛的打通,数字烟囱的推倒。

不可否认的是,经历了流量主导的数字零售的发展阶段之后,零售行业的数字化业已发展到了相对较为深度和全面的地步。然而,我们同样要看到的是,零售行业的数字化是片段的、孤立的、自成系统的。这样一种现象的长期存在,非但无法促进数字零售的良性发展,甚至还将会把数字零售的发展带入到死胡同里。

当新的发展开启,玩家们若想获得新的发展,必然需要打破业已建构起来的横亘于零售行业的数字孤岛和数字烟囱。凡是能够找到实现这一目标的方式和方法的玩家,都是这样一个发展新阶段的佼佼者。

机会二:数字孪生的落地,数字效能的实现。

不得不说,无论是大型综合性的电商平台,还是专注于SaaS服务的数字零售赋能者们,在流量主导的年代里都积累了诸多的数据和数字。如何利用好这些数据和数字,如何将数据和数字的效能发挥到最大化,

无疑是每一个玩家必然需要着重思考的重要话题。

如果我们要寻找数字零售的新机会的话,如何借助数字和数据实现新的孪生和蜕变,如何将数字和数据效能发挥到最大化,无疑是一个新的风口和机会。在这样一个阶段,真正考验玩家们的是,将数字进行再度升级,再度蜕变的能力,真正决定玩家们成败的是,对于数字的再挖掘,对于数据的再利用,当我们能够将数字与数据与实体经济实现融合,实现数字与数据的再发展,新的发展风口或许才能够真正打开。

机会三:数字场景的建构,数字生活的达成。

当数字经济的发展逐步深入,特别是当一系列的数字基础设施的逐步完善,数字化的生活将会成为一种潮流和趋势。对于任何想要在这样一个时代有所作为的玩家们来讲,做好数字化场景的建构,特别是能够找到数字化场景与实体场景的结合点,进而促成数字生活的达成,才是保证他们能够实现新发展的关键所在。

不断地用最先进的数字化的技术构建数字经济时代的新场景,不断地用数字化的技术助力数字生活的达成,并且开启新的发展,才是保证玩家们能够在数字零售的新背景下,找到新的发展风口的关键所在。笔者更多地认为,玩家们不应该仅仅只是将关注点聚焦在表层上,而是需要更多地将关注的焦点聚焦在深层次上。当玩家们完成了数字场景的搭建,以往我们梦寐以求的线上和线下的融合将不再是一个空想,而人们所期望的数字化的生活,同样可以得到达成与实现。

当流量的天花板开始逼近,数字零售的发展无疑正走在十字路口。在这样一个时刻,数字零售是需要重新被定义的。只有这样,数字零售才能在新的时代背景下,找到新的风口,实现新的突破。当数字零售完成了这样一次转身,它才能真正融入到数字经济的大潮流里,真正成为数字经济时代的一份子。



## 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

钓鱼台豪华包厢

