

传统企业新零售思维升级及落地地图

课程背景：

电商经过近 20 年的高速发展，电商购物习惯已经养成，随着移动互联网技术的发展和带宽的降费普及，网民数已经到达顶峰，基本做到了全民触网，电商行业的流量红利已经近尾声，电商增长也进入瓶颈期。为了寻求电商的再增长，马云于 2016 年 10 月的云栖大会上提出新零售的概念，将电商业务与线下业务进行了融合，后来阿里巴巴又孵化出盒马鲜生，永辉超市孵化出超级物种等新零售业态，利用数字技术对用户和电商业务进行再重构。经过多年的发展，涌现出了多种新零售形式，新零售也越来越被接受和认可。那传统企业或电商企业如何推进自己企业的新零售业务，借助新零售获得企业的第二次增长？

本课程以此为背景，探索新零售的缘起、特征、模式、业态、案例、操作等，站在企业经营者和管理者的角度，分享新零售的心得，帮助企业进行新零售的布局和体系搭建，升级企业运营思维，决胜数字化时代。

课程收益：

- 帮助企业高层管理者明确新零售思维；
- 通过案例分析，明确新零售的运作模式；
- 深入理解和掌握企业新零售搭建的操作流程及所需要的组织能力。

课程时间：1 天，6 小时/天

课程对象：企业董事长、总经理等高层管理者；企业老板等创业者。

课程方式：老师讲授+案例分析 +情景模拟+分组讨论

课程大纲

第一讲：趋势篇

1. 移动互联网时代下的零售发展趋势是怎样的？
2. 未来零售的发展方式是怎样预判的？

第二讲：明道篇

1. 新零售的概念和特征是什么？
2. 新零售三要素是怎样演变的？
3. 新零售的思维升级
4. 新零售的演进架构是怎样的？

第三讲：优术篇

1. 常用的互联网思维是什么？
2. 企业新零售转型的底层逻辑是什么？
3. 互联网时代企业运营的基础是什么？
4. 互联网思维详细分析和案例解说：苹果、小米、猎豹、三只松鼠等；

第四讲：实例篇

1. 案例分析 1：瑞幸咖啡
2. 案例分析 2：胖东来
3. 案例分析 3：每日优鲜
4. 案例分析 4：盒马鲜生

第五讲：实操篇

1. 企业新零售转型的系统架构是什么？
2. 新零售转型升级的能力要求是什么？
3. 新零售转型的整体逻辑是什么？
4. 数字化转型的组织能力模型是什么？
5. 新零售的落地地图是什么？

小结