
“移动互联网时代“新零售、数字零售、智慧零售”创新-课纲”

熊友君博士

创新+思维+体验+价值

专注优化盈利模式、专业提升智能技术、专攻业绩提升管理

2019，人工智能、区块链、大数据、物联网、5G、IABCD 强势来袭，中国大多数商人正不得不面对灰犀牛危机——传统的经营模式和思维已经被颠覆，而新的模式还未真正被建立。越来越多的人开始去解读眼下制造、零售、金融等各个行业究竟发生了哪些趋势性的变化，但对于如何解决问题却常常束手无策。

大量的实体店纷纷倒闭已经是常态。单靠价格战，装修硬件好，地段好，口才好已经落伍了！

这种技术赋能后的新媒体将打败旧媒体，新服务将打败旧服务，新餐饮将打败旧餐饮，新零售将打败旧零售，新物流将打败旧物流，新制造将打败旧制造，新金融将打败旧金融。当 ABCD（人工智能 AI、区块链 Blockchain、云计算 Cloud、数据 Data）+X，正在加速每个产业周期的迭代，一个月仿佛就变成了一个季度。

，“物竞天择，适者生存”。未来零售行业的进化方向，消费者们希望实体零售店不再只是一个交易的场所，还能提供更加丰富的体验。实体零售往智慧化、创新化、专业化、精细化、差异化、便捷性的进化，都更好地迎合了新的消费需求。体验式购物营销、跨界营销趋势袭来，实体店模式不进则退！服装店卖的已不再是服装，卖搭配和服务，顾客需要的不再是简单的服饰，需要的整体搭配感觉，银行卖的不再是交易和服务，而是增值和体验！

如果你有提升店铺需求，如果你还在为你的未来迷茫，赶快熊友君老师报名学习“新零售”吧！

从电子商务到智能商务，从互联网+到智能+，以 LOT 和 AI 为核心的智能商务时代已经到来，我们是做看客、过客还是创客，一切来自于我们自己的选择，

课程背景

-
- ◇ 当下实体店面的经营状况及趋势分析，学习了解当下实体店铺关门的背后原因及做好正确的定位
 - ◇ 掌握移动互联网时代消费者观念变化及趋势
 - ◇ 掌握场景化科技化零售店铺整体设计
 - ◇ 掌握“新零售”营销规划：二维码引流+会员营销+线上平台打造+社区化运营+数据化维护
 - ◇ 掌握大数据如何辅助分析、辅助决策

-
- ◇ 掌握从粉丝经济到社群引流 6 大技巧
 - ◇ 掌握八步店面管理方法，手机打卡、移动销售、零库存、体验式导入、体验化陈列技巧
 - ◇ 掌握微网站建设、SEO 优化、微博引流、微信交流、社群全员营销
 - ◇ 去品牌去中介“实体+零售”操作模型

课程时间

- ◇ 2 天（12 个小时）

课程对象

- ◇ 董事长、总裁、CEO 企业经营人员
- ◇ 营销总监、市场部经理、店长等企业中层管理人员

课程内容

• 一、零售企业面临困境及未来发展方向

1. 面临困境（行业状况、设备、环境、人工、法律、经济、技术）
2. 经济新常态及供给改革对零售企业的影响
3. 客从哪里来？以前投放广告给报纸、电视为什么人不来了？

• 移动互联网改变我们的生活:跨界与打劫

1. 移动互联网给我们都带来哪些改变？
2. 零售要紧跟环境走,跟着人群走
3. 面对跨界与打劫,领导要“整、借、学、变”

“过去抽大烟，现在玩手机”，都是被毒害的 😊，互联网用户 6.5 亿，手机用户 7 亿，微信用户 13 亿，18—65 岁的客户 85% 都在哪里？

4. 讨论：努力只能把事情做好，跟对趋势才能把事情做对，传统零售 VS 新零售 问题出在哪里？

案例学习：

- 1、**名创优品**如何做到两年全球 1100 家门店，保底 50 亿营收？
- 2、**大润发**为何被阿里收购？

式、新零售实战

1. 店面线上线下流量从哪里来？微网络整合：全员营销+微搜索+网络营销 SEO+免费推广工具“
 - 1.1 认知 LBS 等多项手机工具，做好微搜索
 - 1.2 新媒体工具组合运营（今日头条+一点资讯+凤凰网等 13 家流量之源）
 - 1.3 奋战百度三大指数

营销及案例：西红柿饮料营销

小米手机跌出前五又重新回到第三的心路历程

2. 店面软文营销
 - 2.1 软文创意技巧
 - 2.2 软文 10 万+阅读量制作工具
3. 店面新动线设计
 - 3.1 动线设计要领
 - 3.2 互联网时代设计
4. 店面体验管理
 - 4.1 体验管理 6 要素
 - 4.2 体验增值技巧

案例：移动 5G 时代的店面设计

5. 顾客引流之二维码，扫扫出商机
 - 5.1 让二维码动起来
 - 5.2 如何让客户主动扫你
 - 5.3 二维码还可以用在哪儿 O2O
6. 顾客引流之微博 引流之王
 - 4.1 微博的功用
 - 4.2 如何建立企业微博
 - 4.3 微博运营技巧
7. 微信，免费的客户管理
 - 5.1 微信私号实战技巧
 - 5.2 公众号运营技巧
 - 5.3 加粉技巧 6 招
 - 5.4 如何管理客户
 - 5.5 微信八大营销模式

营销及案例研讨

8. 微圈子，找到你的目标群体
 - 2.1 人脉
 - 2.2 圈子
 - 2.3 如何建立微圈子
 - 2.2 如何运营微圈子

案例：诸葛孔明是如何做到的
王石的圈子运作技巧
《芳华》2018 年春节冯小刚与陈道明的圈子
9. 实体店活动策划
 - 9.1 实体店如何结合 LBS 设计活动
 - 9.2 实体店线上线下同步技巧
10. 线上平台的整体设计
 - 7.1 PC 端移动端小程序端多网融合整体设计技巧
 - 7.2 线上线上整合技巧

案例分析：技术最先进的友商会六网融合设计
11. 社群营销引流
 - 11.1 社群总体设
 - 11.2 社群五步式管理

11.3 微整合运营

案例及研计：**法国合生元母婴产品会员管理**及营销之道

三、零售店商业模式设计

1. 线上线下 O2O 设计整合

O2O 公式及五大核心指数

2. 大数据辅助决策、数字营销、零库存+C2B 模式设计要领

B2B B2C 与 C2B

工业 4.0 与新零售

3. 线上线下平台整合五要步

案例：北京超市：线下消费即线上分红

河南胖东来为什么那么火

四、实体创新的四大方向

1. 增强核心竞争力：提高颜值，提高体验效果，让顾客感觉美不胜收

案例：美国曼哈顿切尔西市场 Chelsea Market

2 场景化、科技化、更便利，更科学、更新鲜

案例：“本湾市场：香港首家电子街市菜市场+餐厅+超市+创新社区业态

西班牙蔬菜货架直接“变身”菜园

3. 跨界混合经营，增强商业活力，吸引不同客群

案例：全家便利店+卡拉 OK

Eataly 食品：餐厅+超市的场景结合

4. 特定细分市场或只服务精准客户或

案例：**Costco**：美国第一大连锁会员制仓储式量贩店“便宜是武器”

A、快时尚生活用品店

B. 跨境电商店