

传统企业新零售运营模式转型及落地

课程背景：

电商经过近 20 年的高速发展，网民的线上购物习惯已经养成；随着移动互联网技术的发展和带宽的降费普及，线上线下融合趋势越来越明显，各种新的零售模式不断涌现。新零售业态和新零售体验，对传统的线下零售和线上电商带来了巨大的冲击。

企业的零售模式需要由单一的线下、线下，进入到线上线下融合，并围绕“人货场”进行零售模式升级，跨界融合，打造生态，构建新零售体系，在新的移动互联网时代下，构建“以用户为中心”的新零售模式。

随着马云在 2016 年 10 月的云栖大会上提出新零售的概念以来，企业都在探索和践行新的零售模式和业态，企业的运行思维和运营结构，都发生了很大的改变。阿里巴巴的盒马鲜生，永辉超市的超级物种等新零售业态，“以爱为核心”的胖东来，从技术、模式、产业、生态，人心，由表及里，由产品到产业，由公司到生态，由业务到人心，全方位的进行零售的升级，打造“新零售”和“心零售”，提升用户体验，提供公司业绩。

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的底层逻辑；
- 详细讲解新零售的发展变化和内涵迁移，明确新零售的运作模式；
- 通过案例分析和讲解，学会新零售的产业整合和落地操作；
- 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；通过现场互动和案例分享，剖析知名企业的新零售操作，让学员掌握新零售方法论，明晰实践路径。

课程大纲

开场案例：

实体店零售小票带来的销售变革

第一讲：趋势篇

1. 新质时代下的零售发展趋势是怎样的？
2. 当前零售的主要模式有哪些

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. 新零售的演进架构是怎样的？
4. 新零售带来哪些模式创新和效率提升？
5. 新零售的五大核心变革：产业生态、坪效革命、短路经济、数据驱动、胜心为本
6. 企业新零售转型的底层逻辑是什么？

第三讲：谋局篇

1. 如何打造产业生态？
 - 1) 打造产业生态的因素；
 - 2) 打造产业生态的方法；案例分享：顶级产业生态企业的生态构建
2. 如何推进坪效革命？

新零售下“场”的内涵升级

 - 1) 场的硬件要求：打造舒适的购物环境
 - 2) 场的软性要求：极致的服务体验提升；
 - 3) 场的边界扩展：线下实体场（实体店）+线上场（电商平台、直播间）
 - 4) 场的利益分配：不同场的互补赋能，提升销售转化；案例分享：智能化“场”的打造
3. 如何打造短路经济？
 - 1) 以用户为中心模式的构建；
 - 2) 如何打造基于目标用户的爆款产品（用户画像、产品定位、用户转化—营销心理学）
 - 3) 构建用户运营的6R能力；案例分析：基于强大供应链能力的新零售案例分析；
4. 如何实现数据驱动？
 - 1) 新零售运营公式：明确影响新零售业绩的几个关键因素
 - 2) 数据驱动门店运营：从用户、产品、数据角度进行分析，提升单店坪效；
 - 3) 零售行业数据分析的经典模型案例分析：如何从各影响因素切入提升零售效果？
5. 如何爱员工、爱客户，构建“心零售”？

案例分析：胖东来是如何成为口碑爆棚的零售神话的

小结