



# 【重磅】百页详解：《云服务 重构新零售》



阿里巴巴商业生态白皮书

# 云服务重构新零售

## 2017

>>> [点击下载报告全文](#)

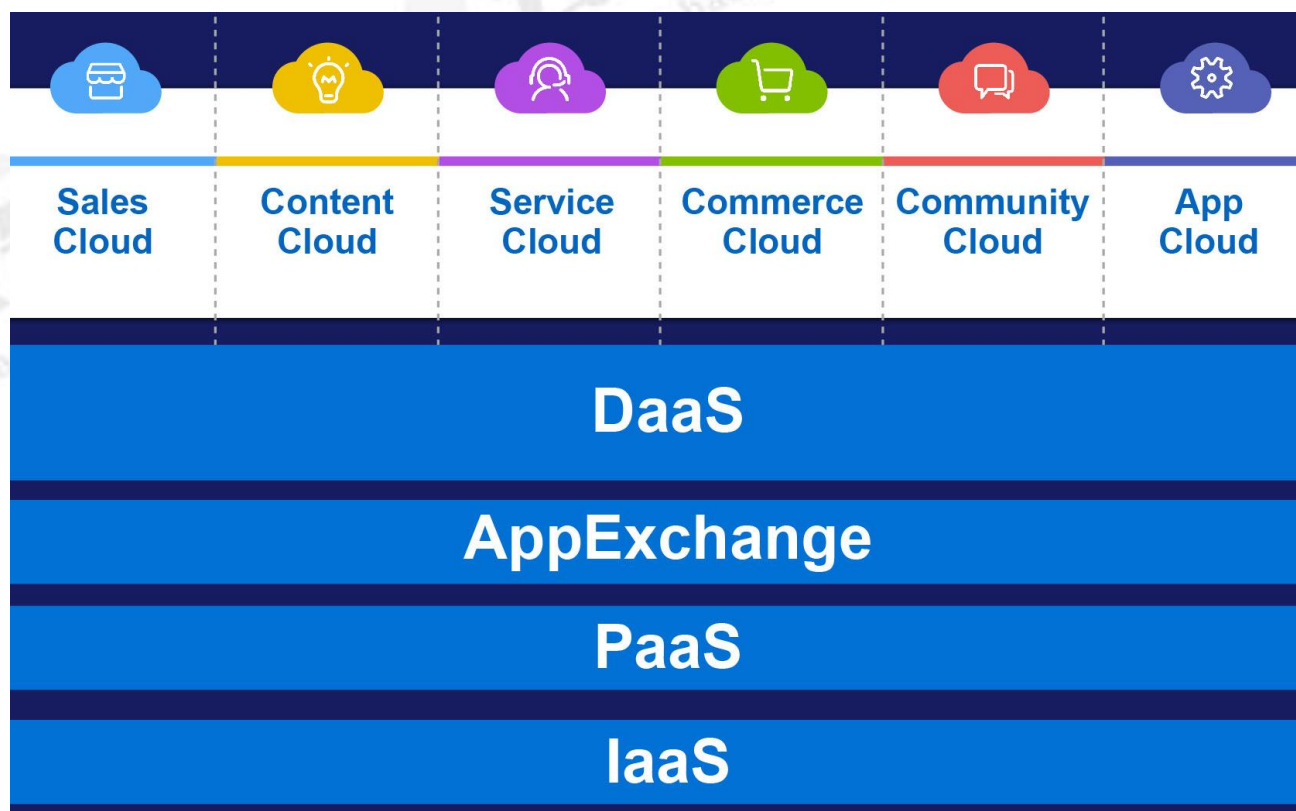
崔瀚文 阿里研究院

2017年7月29日，阿里研究院、商家事业部联合发布了《云服务重构新零售--阿里巴巴商业服务生态白皮书 2017》。报告指出，“新零售”正在到来，零售企业正在经历变革，面临着全方位的机遇及挑战。同时，云服务生态正在为中国零售业带来实现翻转式飞跃的“新机会”。

通过近百页的阐述，该报告全面而详实地介绍了阿里巴巴云零售服务生态系统的最新进展情况。尤其是，通过数十个全新案例的引入，对于当前最前沿、最领先的服务平台、服务工具、服务市场进行了具体介绍。

而面对即将开展的“重构”，报告也从理论、实践等多个角度展开了阐述，向读者介绍了如何利用云零售服务生态系统展开全渠道、全业态的

重构。



图：面向新零售的云服务体系

### 中国批发零售业企业面临的变革挑战

阿里研究院认为，相对于美国，自 1840 年后零售业已经形成了成熟高效的大流通格局而言，中国的批发零售业整体效率偏低，中国传统零售业还有诸多落后之处。未来，中国批发零售业企业急需进一步提升效率，以满足快速提升的消费需求，以及应对更加激烈的国际竞争。

近年来，中国零售业面临更加深层次的变革挑战：一方面，“网络零售”依靠流量红利的时代已经过去，我国网民规模经历近 10 年的快速增长后，红利逐渐消失，网民规模增长率趋于稳定。相应的，无论从平台来讲



还是从每个商家来讲，电商依靠流量红利的时代已经过去。

另一方面，“实体零售”究竟应当“闭店止损”还是“转型升级”，成为企业主选择的关键阶段。2016年前三季度，全国百家大型零售企业零售额同比下滑2%，包括万达百货、百盛、尚泰百货等开始收缩实体店面，百货巨头王府井宣布挥别百货，重心转向购物中心和奥特莱斯，以高端进口商品为主的广州友谊变为“百货+金融”双主业……而LV、Prada、Burberry等奢侈品牌也在对一些实体店面调整关闭。

以往，零售企业增加的经营成本，可以通过提价，一部分转嫁到消费者身上。但在互联网时代，商品价格更透明，要转嫁这部分成本难上加难。基于此，有些线下店提价受阻，一些管理滞后的实体店只好闭店止损，进行升级改造，以求优化流程。

### “云服务”为零售业带来跨越式发展的重大机遇

新的机遇已经显现：正在快速升级的互联网、日益成熟的云服务环境，让中国有机会率先实现“云零售”的跨越式发展。目前，互联网+零售基础设施建设初具规模。云计算、互联网金融、智能物流在内的数字化商业平台基础设施已经初步建成。例如淘宝平台上就已活跃着100种交易场景，60多种交易类型，超过3000多种营销形式，还拥有着全球最大的混合云部署架构。

云服务让社会分工和专业化的规模不仅在一国范围内各个地区、各行

各业间展开，还开始在世界范围内发生。互联网推动下，零售从业者越来越发达的分工，既符合零售从业者的微观利益，也符合社会进步的宏观利益。

迎接“未来的到来”，要求企业进一步加强对人、货、场的洞察能力，自有数据的建设能力，让数据在全域营销、全域触达上能产生更加巨大的作用。企业的重心也要开始从市场侧进一步走向供给侧，从 B2C 走向 C2B。

“重构”，需要深层次的思考、新生态的融合

零售企业要进行一系列现有关系的解耦，这不仅仅局限在“零售与流通能力”的解耦（商流与物流分离），整个商业组织之间也会发生非常剧烈的一些变革。面向新零售的商业体系重建将成为新时期的重大命题，零售企业对重构的思考应当不仅仅停留在简单的业务技巧层面，而应当从更深层次思考。该报告建议企业可以从从以下四个角度观察当前的这场重构：

- 1、C 端：重构对消费者的认知
- 2、B-C：重构客户关系

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_38127](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_38127)

