

越过蛰伏的冬天，新零售开始全面试水



从新零售诞生的那一天开始，人们对于它的质疑就没有停止过。当数字经济兴起之后，人们对于它的质疑有增无减。人们之所以质疑新零售，主要是因为那些所谓的新零售并未真正落地和实现，电商依然是人们生活的主导。但是，如果仅仅只是用电商的标准去衡量新零售未免有些太过武断了。站在新零售的角度来衡量新零售，才是正确的选择。

相对于早期的资本运作，现在的新零售其实正在进入到精耕细作期。虽然从势头上来看不及资本运作期那样一日千里，但是，新零售对于行业的影响，新零售的发展势头却一点都不差。透过阿里、京东等头部公司的财报，我们就可以非常明显地看到新零售本身所具备的强劲的发展潜能。虽然电商的体量依然强大，但是，距离天花板越来越近，而新零售则是一片广阔的蓝海。

正确地认识并看待新零售本身，才能告别所谓的悲观和片面，从而将新零售的发展带入到全新的发展阶段。从本质上来看，现在的新零售其实已经进入到深水区，从表面上看波澜不惊，实质上，新零售行业的发展却是稳扎稳打，不断进化。我们看到的直播带货的风靡，其实正是新零售的理念正在深度影响和改变传统电商模式的直接体现。除了直播带货之外，以大数据、云计算、区块链和人工智能为代表的新技术对于新零售影响的深入，同样开始把新零售从理想一步步照进现实。

当资本布局结束之后，新零售行业的发展其实进入到了蛰伏期。之所以如此，其中一个很重要的原因在于新零售相关的技术、模式都尚未成熟所导致的。经历了不断的蓄势之后，新零售相关的技术、模式开始变

得成熟，一个以落地和应用为主打的发展新阶段开始来临，新零售开始全面试水。

新零售开始改变零售行业传统的一元结构。无论是传统时代，还是电商时代，零售行业都是经典的二元结构。传统时代，零售行业主要是以线下实体店为主；到了电商时代，零售行业主要是以线上电商平台为主。无论是以线上为主，还是以线下为主，其实都有一定的弊端。新零售便是为了解决这种二元结构出现的。

经过不断地发展和进化，新零售开始改变零售行业传统的一元结构，真正进入到一个线上和线下融合的新阶段。我们现在看到的直播电商的兴起其实就是线上和线下开始融合的标志。借助电商直播，传统实体店和线上店铺之间实现了流量共享，最终达成了用户体验提升的目的，增加了转化。虽然很多人把直播带货看成是直播电商，但是，我更加愿意把直播带货看成是一个从电商时代向新零售时代的过渡阶段。

直播带货的风靡，说明新零售正在改变传统意义上的一元结构，真正进入到线上和线下融合的新阶段。这其实与新零售的线上和线下的融合有着异曲同工之处。可以预见的是，随着新零售的不断成熟，我们将会看到更多深度改变传统零售模式的途径，从而真正把新零售行业带入到全新的发展阶段。

新零售开始改变传统商品的生产 and 供应逻辑。无论是阿里，还是京东，他们都在强调对于B端行业的深度赋能，赋能的目的其实就是要改变传统行业产品的生产和供应逻辑。这其实就是在践行新零售的S2B的模式。现在比较常见的赋能方式是以大数据的方式来减少企业的决策成本，提升企

业的决策效率，从而改变传统意义上的商品生产和供应逻辑。

其实，所谓的大数据赋能仅仅只是一个开始。未来，随着各种软硬件设施的不断成熟和完善，我们还将看到更多新的赋能方式和方法，从而真正把行业的发展带入到全新的阶段。以人工智能的应用为代表的，对于传统行业的生产方式的改变；以区块链为代表的，对于传统逻辑的重新建构，其实都是新零售深度影响和改变传统商品的生产 and 供应逻辑的开始。

值得一提的是，新零售还将建构一个新的商品生产和供应体系，进一步弱化平台在其中的作用，最终对行业再度进行去中间化的处理，从而把行业的运行效率提升到一个全新的水平上。从这个角度来看，新零售不仅深度改变了前端的商品生产，还改变了后端的商品供应。

新零售开始改变传统意义上的角色定位。按照新零售的经典定义，它的关键在于对人、货、场三种元素进行的重新定位。当下，新零售正在开始对人、货、场三种元素进行重新定位，通过把这些元素打乱和重构，从而为行业的发展找到了新的发展动能。

按照传统理解，所谓的人，其实就是C端的消费者，他们是被动接受商品的人群；所谓的货其实就是商品；所谓的场，其实就是购物的场景。当新零售时代来临，人、货、场三种元素的开始被重新建构，现在的人已经不再仅仅是被动地接受商品，他们同时还是数据的提供者；现在的货同样不再是传统意义上的商品，而且好包括相关的服务；现在的场同样不再是简单地以线上和线下为主，而是开始以线上和线下的深度融合为主。

新零售对传统意义上的角色定位的改变，还包括对于平台角色的改变上。现在的新零售平台不再是一个买卖达成的场所，它是行业运行过程当中的一份子。当新零售时代来临，电商时代经典的平台模式已经不再，而是演变成为行业发展中的一个组成部分。

经历了资本退潮的寒冬期，新零售开始迎来真正意义上的落地。随着新零售发展的逐渐成熟，新零售开始全面试水。虽然从表面上，新零售的发展势头不及早期那样一日千里，但是，它的影响一点都不逊色。抓住这个新的发展机遇，我们还将打开新发展可能性。

频频试水，新零售的发展新机会在哪？当新零售行业的发展进入到试水期，它的发展机会并不仅仅只是体现在对资本的吸引上，而是更多地体现在对于行业的深度改造上。在这个新阶段，找到新零售的发展新机会，不仅可以改变新零售以资本输血为代表的发展模式，而且还将把新零售的发展真正带入到属于它的轨道里。赋能B端，而不是透支C端。如果我们

寻找新零售的发展新机会的话，它真正可以给我们带来想象力的是对于B端行业的深度赋能，而不是以新零售为噱头来透支C端的用户流量。当新零售行业的发展重点从C端转移到B端，它才能真正进入到新零售的轨道，而不是简单地披着新零售的外衣，继续为电商续命。

对于已经发生深度改变的C端用户来讲，它的最大的痛点和难题在于无法找到与它的消费升级相匹配的产品和服务。这就需要新零售玩家通过赋能B端的方式来改变产品的生产和供应流程，从而来满足用户消费升级的需要。尽管B端用户的数量不及C端用户那样庞大，但是，B端市场的市场规模以及潜能却丝毫不比C端少多少。当我们找到了赋能B端的方式和方法的时候，无疑将会打开一个全新的发展新宝藏。

因此，如果我们寻找新零售时代的发展新机会的话，赋能B端，改造B端，而不是一味地用新零售的概念和噱头来透支C端的消费能力，这才是正确的发展道路。从这个角度来看，在新零售开始全面落地的大背景下，我们将发展的重点从C端转移到B端无疑是一个重要的选择。

重构产业，而不是去中间化。互联网技术对于产业影响的深度和全面，早已把去中间化发挥到了极致，如果我们再去用去中间化的方式来给新零售行业的发展寻找发展新机会的话，那么，势必会遭遇困境和难题。因此，如果我们寻找新零售时代的发展新机会的话，重构产业，而不是简单地进行去中间化的处理，才是新零售的发展新机会。

所谓的重构产业，主要包括如下几个方面的涵义：首先，我们要改变传统意义上已约定俗成的角色定位，通过对角色进行再度定位来寻找新的发展机会；其次，我们要改变传统行业的生产和供应流程，通过新的生产方式来提升行业的影响效率，最终完成供给侧的改革，以满足用户消费升级的新需求；第三，我们要将传统行业内部的壁垒和外部的壁垒进行更加深度的整合与改变，从而让传统行业的发展找到新的发展动能。

当重构产业成为一种潮流和趋势的时候，新零售行业的发展才能跳出传统意义上以资本输血为主导的发展模式，进入到一个以产业本身改变为主导的发展模式的新阶段。当我们完成了对于产业的重构之后，新零售的美好蓝图才会得以实现，玩家们才能找到新的发展新机会。

经历了一段时间的蛰伏之后，新零售行业的发展开始进入到全新的发展阶段。全面试水是当下新零售行业的主旋律，虽然这个阶段的发展不及早期那样一日千里，但是，它给行业带来的深度改变却丝毫不比早期少多少。把握好这个阶段的新机会，我们才能让新零售突破原有的发展瓶颈，真正进入到一个全新的阶段。



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



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



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。

6-083