

## 数字零售的再认识与新机会

或许,你并未发现,现在的新零售市场正在发生着一场深度且全面的变革。数字化已然取代互联网化,成为驱动新零售发展的新动能。它让新零售彻底摆脱了互联网的牵绊和束缚,从而真正进入到了属于自己的时代。同基于互联网的新零售发展模式不同,基于数字化的新零售发展模式更加关注的是对行业上游的赋能和改造,以达到提升效能的目的。通过简单的撮合和中介已经难以奏效,如何通过数字化的手段深入到行业发展过程当中,改造传统行业的运行逻辑和方式,才是新零售行业的发展真正进入到新阶段的关键。

对于任何一个想要在数字零售的浪潮里掘金的玩家来讲,如何不断扩充和提升自身的数字能力,通过赋能和改造产业来提升供求两端的对接效率,才是关键所在。一味地停留在流量撮合的层面,非但会浪费太多的时间和精力,甚至还无法获得明显的效果。因此,不断破圈,不断打破原有的舒适区,以数字化为准绳来推进零售数字化,才是可以在新零售的发展阶段继续发展的关键所在。

同仅仅只是将数字化零售局限在营销层面不同,笔者更加愿意将零售数字化看成是一个自下而上,从产业底层回溯到产业上层,然后,再从产业上层反馈给产业下层的这个过程。这是一个双向的互动过程,只有完成了这个双向互动,数字零售才算是形成了一个闭环。如果仅仅只是将数字化看成是一个获取数字和数据的过程,忽略了将获取到的数字和数据再进行再应用,所谓的数字零售依然是一个半拉子工程。

数字零售,产业上下游的双向互动

无论是在传统零售时代,还是在互联网时代,零售行业的运行方式都是单向的,即,都是从产业端向消费端流动的。这种发展模式所导致的一个直接结果就是为了让产品和消费者实现对接,我们需要借助不同的营销方式才能完成。当一种营销方式失效之后,我们就需要寻找新的营销方式。当产业端的供应量并不充分且信息不对称存在的时候,这种单向的互动模式尚且存在一定的效果。

随着产业端供给的足够充分,信息足够透明,这种单向的运行模式便会遭遇越来越多的挑战。我们看到的用户体验的下降,营销成本的增加,生产效率的低下都是这种现象的直接体现。在这个背景下,我们需要用新的模式来取代传统意义上的商业模式,以达成提升行业效能的目的。新零售便是在这个大背景下诞生的。

新零售同传统模式的一个最大的区别就是,它告别了传统零售由生产端主导的发展模式,变成了一个通过产业上下游的良性互动来达成行业效能提升的目的。对于任何一个想要在新零售时代掘金的玩家们来讲,如何实现这种双向互动,抑或是实现这



种双向互动的能力,才是保证它可以在这个时代掘金的关键。作为新零售的再深化,数字零售同样如此。

一方面,数字零售的玩家要具备收集、归纳和整理海量数据的能力。在这个过程中,数字零售的玩家不仅要收集、归纳和整理用户的需求数据,还要收集、归纳和整理产业的生产数据。之后,数字零售的玩家要做的是将这些数据进行再造,然后提供给上游的生产端,以改造生产端的传统设计、生产方式,最终实现产业端的升级,减少盲目生产、过度生产的库存压力。

对于消费端来讲,数字零售的玩家要做的是能够借助大数据、云计算的手段精准地把握消费端的真实需求,然后再将这些需求用新的产品和新的营销方式来满足,最终,减少传统商业模式下以撮合和中介为代表的营销模式带来的消费痛点和难题。在这个过程中,数字零售玩家将不再仅仅是停留在营销工具的开发上,而是更多地开始关注数据和数字的衔接,从而让消费者的消费痛点得到消除。

另外一方面,数字零售玩家还应当具备构建产业端和消费端生态体系的能力。同传统商业模式之下,产业端和消费端是脱节的,需要通过中心和平台进行撮合和对接不同。在数字零售时代,产业端和消费端是一个有机的整体。数字零售玩家在这个过程中扮演的将不再是平台和中心的角色,而是更多地扮演的是产业端和消费端的生态系统搭建者的角色。

在这个过程中,数字零售的玩家不仅仅要关注的是产业端的改造,还要关注消费端的体验,并且还要通过自身的方式让产业端和消费端可以彼此依存,互为营养。

通过以上分析,我们可以看出,数字零售并不仅仅只是我们以往所认为的依然借

助平台和中心的方式来提升行业运行效率的存在,而是一个全新的存在。这个全新的存在,不再是一味地将产业端和消费端进行割裂,而是要更多地寻找实现产业端和消费端弥合的方式和方法,最终实现的是产业端和消费端的双向良性互动。

当数字零售的玩家真正做到了化整为零,成为了产业端和消费端都不可或缺的存在,它的发展才算是真正进入到了全新阶段。如果我们依然抱着撮合和中介的观念不放,抑或是仅仅只是将数字零售看成是一个S2B模式下的存在,所谓的数字零售非但无法跳出传统模式,甚至还会走入到死胡同里。

方向渐明,数字零售玩家如何把握新机会?

以大数据、云计算、人工智能和区块链为代表的新技术的不断成熟,以C2M为代表的商业模式的逐渐完善,让我们看到的是数字零售的发展脉络逐渐清晰。在这个大背景下,一场基于产业端和消费端的双向互动正在展开。对于数字零售玩家来讲,应当如何才能把握新的发展机会呢?具体来看,主要包括如下几个方面。

为产业端和消费端找到同一种表达方式。对于任何一个想要在数字零售时代掘金的玩家们来讲,如何为产业端和消费端找到同一种表达方式,让原本割裂的产业端和消费端真正有机衔接在一起,才是保证他们可以在数字零售时代掘金的关键所在。

在互联网时代,这种目标是无法实现的。而当我们进入到了数字化时代,特别是当数字技术对生产和生活产生了深刻影响的大背景下,让产业端和消费端实现统一表达,成为一种可能。这种可能性就是基于数字化的产业端和消费端的深度改造。

通过将数字技术应用到产业端和消费

端当中,我们看到的是原本割裂的产业端和消费端在数字化的大背景下有了对接和联通的可能性。数字和数据就是它们共同的表达方式,当有了这样一种全新的表达方式时候,原本割裂的、孤立的存在变成了联通的、流动的存在,最终实现的是产业端和消费端的真正意义上的弥合。

为产业端和消费端找到不同的角色和定位。无论是在传统时代,还是在互联网时代,产业端和消费端的角色和定位都没有发生本质上的改变。这种僵化的、原始的角色和定位,最终让产业端和消费端之间无法实现真正意义上的打通,于是,行业的效率便开始下降。

当数字零售时代来临,玩家们真正要做的是要重塑产业端和消费端的角色。首先,我们要重混产业端和消费端。让产业端并不仅仅只是简单意义上的产业端,让消费端也不仅仅只是简单意义上的消费端。换句话说,玩家们要让产业端和消费端变成一个可以自由流动和转化的全新存在。

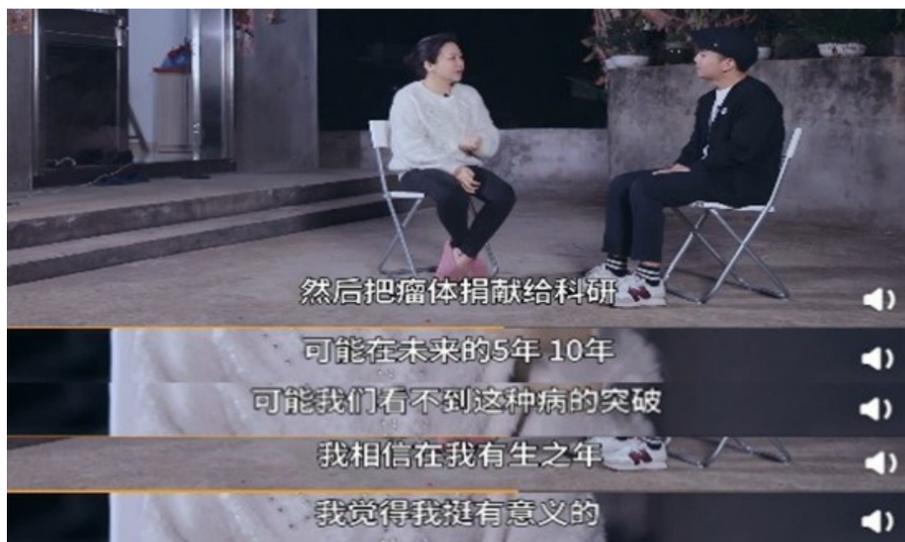
其次,我们要改变产业端和消费端的对接方式。简单来讲,就是要改变传统的以产业端——平台——消费端为主导的平台发展模式,变成以产业端——消费端为主导的点对接的发展模式,并且产业端和消费端也不再是固化的存在,而是一个可以相互转化的存在。当数字零售的玩家真正实现了对产业端和消费端的角色和定位进行深度改造的目的,它的发展才能真正进入到一个全新的发展阶段。

为产业端和消费端找到生产和消费平权方式。在产业端,我们看到的是大型生产企业与中小型的生产企业之间是存在着巨大的鸿沟和壁垒的。即,大型生产企业拥有先进的生产工具和方法,而小型生产企业却没有这些。但是,大型生产企业无法做的一些工作,却是小型生产企业可以做的。这个时候,我们就需要让大型生产企业和小型的生产企业都可以获得同样的生产机会,让他们可以物尽其用。

而对于消费端来讲,我们看到,很多一二线城市的用户可以享受到电商或者新零售的发展红利,而对于三四线城市的用户来讲,却无法享受到这些红利。反过来,一些三四线城市的消费红利,一二线城市同样是无法享受到的。对于数字零售的玩家们来讲,他们真正要做的是如何让产业端和消费端依然存在的生产和消费的不平等消除,最终达到平权。

当新零售的发展开始走向深入,我们看到的是是一场以数字零售为代表的全新发展。同传统零售和电商模式不同的是,数字零售是一个生产端和消费端双向互动的过程,并且,这个过程正在变得清晰。对于数字零售的玩家来讲,如何找到把握这个阶段的发展机会的方式和方法,才是确保它们可以长久发展的关键所在。

## 捐献器官的6岁小女孩,超越捐献伦理始终保持对生命的敬畏



近日,凤凰网视频号发了一个视频,沉寂已久的“小诺恩捐献器官”再次引发讨论。一个月之前,6岁的小诺恩身患重症,不幸病逝之后,她的妈妈决定将诺恩身上可以用的器官都捐献出去。当时就有很多的争议,而小诺恩妈妈蒲晓丹的这个视频,或许可以给我们带来新的视角。

6岁,可以自主选择器官捐赠吗?

6岁,作为心智不成熟的儿童,小诺恩理解捐献器官的意义吗?能够为自己做决定

吗?主导这一切发生的蒲晓丹,小诺恩的妈妈,她真正用意,将被揣测攻击质疑。

这是伦理的问题。不仅仅是儿童器官捐献,成年人的器官捐献也面临着这个问题,使用其他人器官,来延缓自己的生命,需要经过严肃的伦理讨论。即使在现在21世纪,器官移植并没有被所有人接受,只能随着科学的进步,让更多人接受这种科学的观念。大家可以想一想,外科手术刚开始出现的时候也被众人排斥,男性进入产房都被当

作是不详的征兆。

如果小诺恩一家人达成了统一的意见,作为局外人,我们唯一能做正确的决定,就是不干预。

捐献器官的6岁小女孩,超越捐献伦理始终保持对生命的敬畏

超越捐献伦理的,是生命

蒲晓丹在这个视频里面,明确表达了自己的看法,一直到现在为止,她仍觉得做的这个事情是正确的,她还说:“中间我也想过放弃,不过既然决定要做了,我就要坚持下去。”

坚持做下去,她需要很多的勇气。尤其是当时的蒲晓丹面对整个家庭的不理解,连丈夫都是反对她的,她说服了丈夫,丈夫最终妥协了,直面网络的争议,选择了一条不是那么“传统”的道路。

对生命的敬畏,才是蒲晓丹坚持的勇气。每个人都需要这种敬畏,我们总是哭着来到这个世界,笑着离开,生死是所有人都逃避不了的话题,当死神靠近你,深切感受这种恐惧,我们,或许才会对生命有更多敬畏,才会对生命有更多慈悲。

不仅仅是中国,在全世界,器官捐献的伦理一直在被讨论,很多人不愿意捐献器官,可能因为宗教问题,也可能因为观念问题。但是仍然有更多的人愿意捐献器官,因为生命是超越了这个这个伦理的,每个人的生命都是值得被珍惜的。

生命从最初诞生,当人类还没有发明语言,看到生老病死,都会“物伤其类”,对生命的敬畏从最初开始。而伦理却是在社会化产生的,当生命和伦理面临冲突,优先选择的是生命。所以中国古代有“嫂溺援之于手”,现在有器官捐献。

捐献器官的6岁小女孩,超越捐献伦理始终保持对生命的敬畏

面对所有器官捐献问题,我们需要保持审慎的态度

蒲晓丹捐献女儿器官引发大量讨论,从一定程度上反映出了社会上对器官捐献的不了解,很多人对器官捐献是十分敏感的。生命伦理被长时间的讨论,但是没有形成规范的结论,这其中很多大部分原因,是中国的器官捐献发展太滞后。

在美国,捐赠者死亡后,约42%-69%的家庭同意进行捐赠;但如果捐献者生前曾登记愿意捐献器官,家属的同意率可升至95%-100%。而在中国,自1986年~2006年的20年来,上海市捐出了自己遗体的市民不足4000人,即使我国的器官移植水平达到世界前列,但是长期以来“死者入土为安”的传统观念影响着人们,关于器官捐献的法律法规还不健全。

社会需要更多的经验来应对器官捐献,面对所有器官捐献问题,我们要保持审慎的态度。只有谨慎对待器官捐献,才能称得上是尊重生命。(科技新发现 康斯坦丁/文)