

新零售时代的消费场景升级

上海旌舞信息技术有限公司 CEO 张天笑

简单自我介绍

- 张天笑 旌舞信息技术有限公司 CEO
 - 就读于清华大学物理系
 - 曾就职于奥美、腾讯、中国平安等公司，领导市场方面工作
 - 2014年在武汉创建“汉金所”互联网金融资产交易所，2015年在北京参与创建“合众普惠”P2P平台
 - 期望把“机智选”建成为国内领先的线上消费场景平台

2017年，新零售元年

“未来的十年、二十年将
没有电子商务这一说，只有
新零售！”

——马云



平台电商到新零售电商

改变

- 网上进货
- 网上销售
- 网上宣传
- 移动收银
- 扫码支付

前提

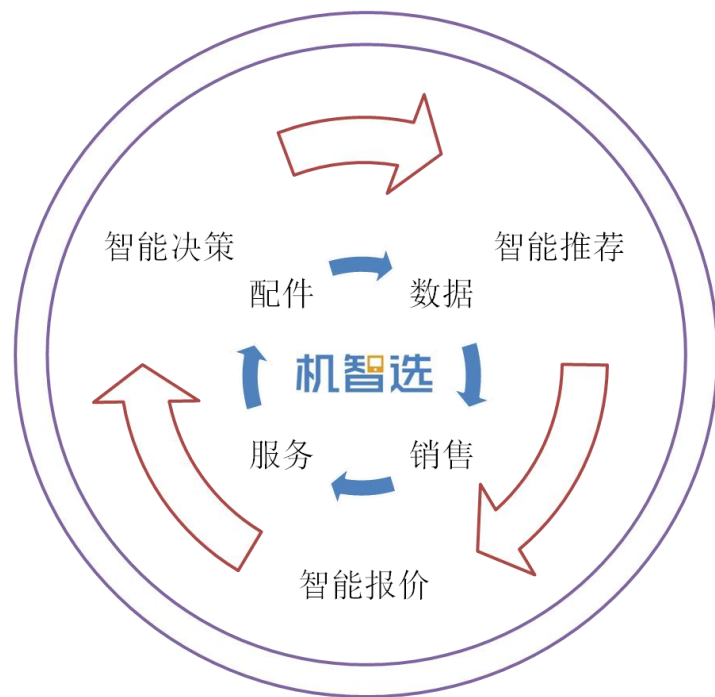
- 零售革命到T4以下
- 边际成本无法下降
- 第三方服务标准化

方向

- 数据智能化
- 位置移动化
- 人与人沟通

人、货、场的消费场景升级

- 类似 4S 的概念定义了场景
- 3个智能 AI 技术保证了用户体验
- 服务将会建立在这样的场景之上，并确保消费者体验最佳



消费场景升级的价值

消费者主导的时代

每家门店客流多少?	多少人进店?	有多少购买?	有多少进店未购买?
-----------	--------	--------	-----------



全渠道时代

到店消费者平均停留多长时间?	他们喜欢呆在哪个区域或者楼层?	有多少人试用?	他们对尝试什么样的产品更感兴趣?
----------------	-----------------	---------	------------------



大数据时代

门店有多少会员到店?	他们平均多久来一次?	有多少会员到店却没有购买?	哪些人常来却没有加入会员?
------------	------------	---------------	---------------

场景运营商的价值

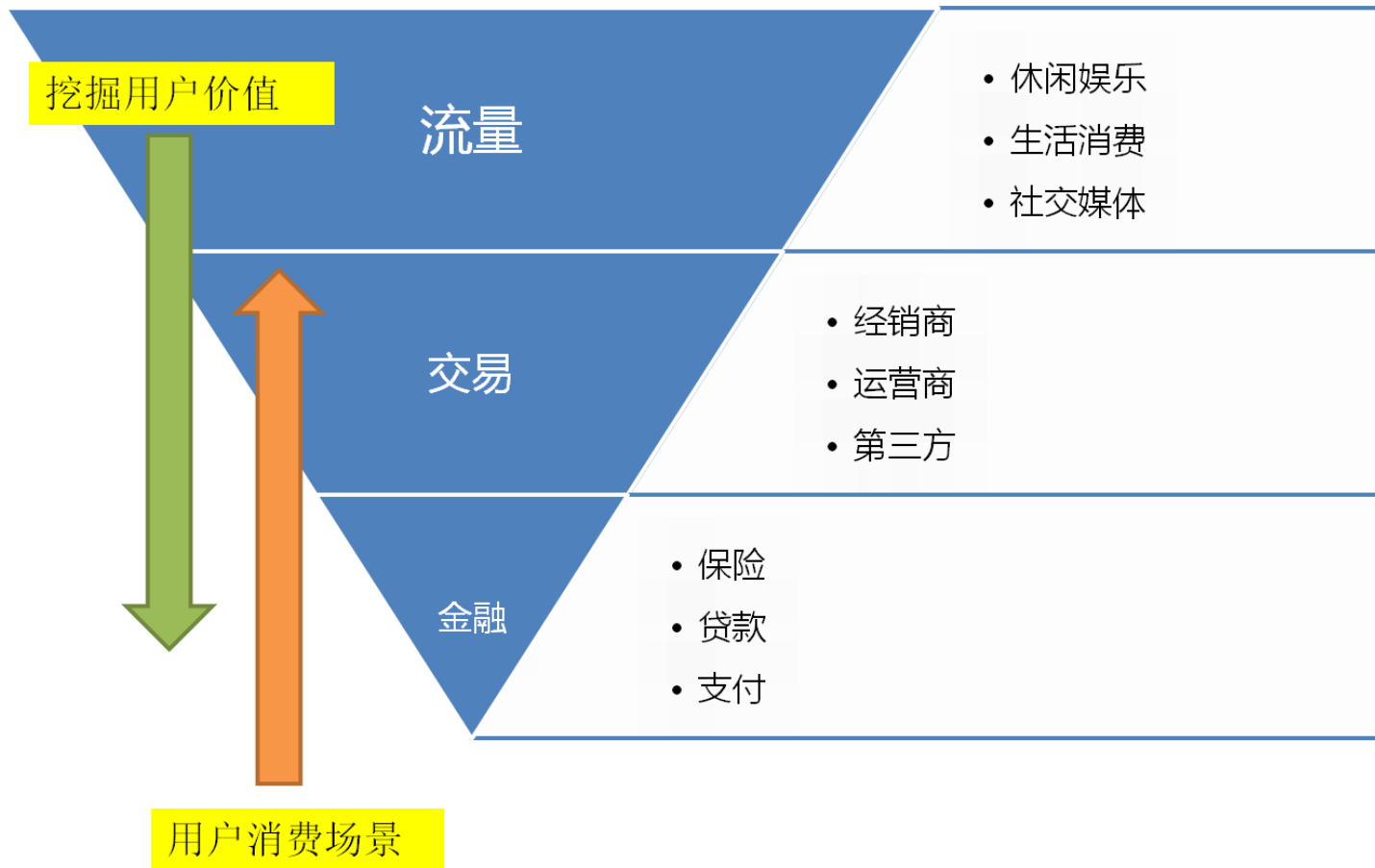
实现资源的匹配

- 让经销商找到适合自己产品的场景
- 为场景提供最适合的产品

提升营销的效率

- 让用户对场景中的产品有体验的兴趣
- 让用户留存于场景之中

消费场景线上运营的框架





欢迎会后交流！