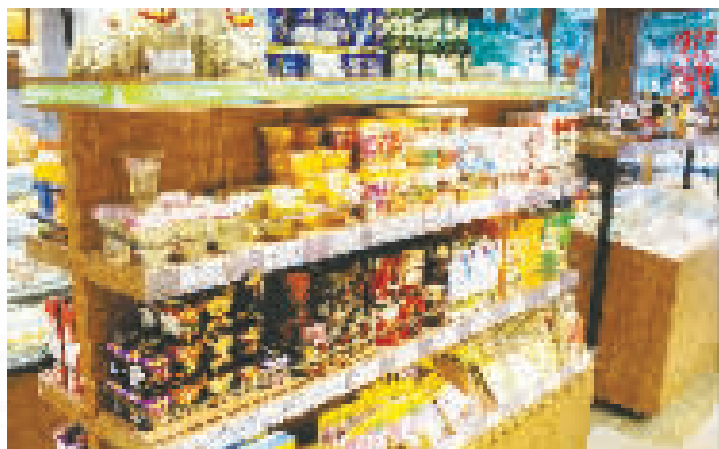


# 新零售，不只是巨头的游戏

记者 王婧 实习生 吕梦帧

新零售要回归商业本质，依然是要保证“高品质”“低价格”“好服务”。在目标上，要做到模式最佳、流程最优、效率最高、成本最低、体验最好、速度最快。宁波两家企业的尝试值得一看。



生活定义里的部分商品。

## 生活定义： 共享零售商，共享合伙人

坐落在宁波和丰创意广场的线下零售店生活定义，在冬日里更像一个温暖小窝，“很喜欢这里清新的风格，但又和无印良品不太一样，东西又多，价格还便宜。”来这里吃午饭的女性白领们这样形容。

生活定义的创始人陈沛然把这个实体经济体验店，定义为O2O的创新模式——线上商城平台与线下实体店体验店结合。他说，生活定义线下店的营业面积大多在200平方米以下，是生活社区型的连锁店，现在已经在宁波和广州开设了8家店铺，还有多家店铺正在装修准备开业。

生活定义主营生鲜产品、烘焙产品、母婴产品、休闲食品、民生商品等，是一家通过电子商务、数字经济和互联网经济打造的集创业、体验、休闲、购物为一体的新文化商业模式和新零售概念复合式创新实体经济体验店。不仅如此，生活定义还将向服装、家电等多渠道消费品领域扩张，带动生活定义项目实现爆发式增长。

采访中，陈沛然重点介绍了生活定义共享零售商项目。他说，共享零售商主营民生商品，是公司在不增加成本的前提下向大众创业者推出的“门槛低、零风险、稳收入”项目。目前，生活定义已成为鸿兴网都共享零售商，享受商超进货价。

另外，只要在生活中定义店铺内消费满68元，就能成为共享合伙人，享受合伙人价，省钱赚钱一步到位，分分钟降低生活成本，提高生活质量。

### 投资人罗玉民提问：

1、生活定义与小型零售店、普通连锁零售店、大型超市的区别分别是什么？核心竞争优势在哪里？

陈沛然：生活定义售卖的商品超过1000种，并设有休闲区、体验区等带有互动和服务功能的区域。我们所有的进口商品都是直采，国内商品单一采购，货源强大，具有极大的价格优势。

2、目标客户群体是谁？复购率是否做过统计？单店是否盈利？

陈沛然：目标客户群体年龄不限，因为被大众认可，所以复购率极高，盈利佳。

东海兴业基金合伙人、副总经理，对新材料、新能源、互联网及移动互联网领域有较深研究，投资的数十家中早期企业运行状况良好，部分已增值数倍。



投放于小区的智能柜。

## 衣格洗衣： 社区洗衣新生态

衣格网络是一家互联网公司，2014年8月注册成立，提出“智能化洗衣”战略。衣格以云平台为依托，地面通过智能收衣柜、邮政e邮柜、速递易智能快递柜等终端设备承接用户洗衣服务。

600多组衣格智能洗衣柜遍布在宁波的77个网点，主要投放于小区、写字楼与工厂。投放于小区与写字楼的智能柜一般用于普通衣物的洗涤，客户通过衣格微信公众号下单，凭密码开柜放衣，衣物洗完后凭密码开柜取衣，洗衣全流程都可以通过手机进行查询监控。投放于工厂的智能柜一般用于工作服的洗涤，利用RFID技术，工人们通过刷卡进行衣物的投放与取回。

目前衣格网络完成了与速递易智能快递柜的全面对接。衣格网络可以预约、使用全国7万多个快递柜，通过快递柜收送实现自助洗衣。另外，速递易APP也开放洗衣服务，由衣格网络提供技术支持，客户可以在速递易的APP中下单选择洗衣商家，享受洗衣服务。

“全程自助，客户的私密性、安全性得到了最大保护。”衣格网络董事长赵艳红说，衣格洗衣柜上线两年，吸引客户近10万人。目前衣格每月的洗衣量达近万件。

在衣格的平台上，除了瑞丽洗涤，还有其他的竞争对手，比如正章洗涤、老妈干洗、象王干洗等。在赵艳红看来，这是良性的竞争，洗衣公司不仅降低了成本，还能借助平台推广品牌，一举两得，此外还避免了同行的盲目跟风和恶性竞争。

### 投资人沈功灿提问：

据我所知，赵总原来是做酒店等业务（B2B业务）的，现在做B2C业务有什么优势？管理流程建设要有较强的执行力，能否介绍一下团队及如何进行商业运营的？

赵艳红：衣格将传统洗衣与互联网相结合，突破传统干洗店时间和空间的限制，通过物联网的思维，结合智能柜、快递柜等终端设备，扩大洗衣店服务范围，解决用户洗衣难问题。

另外，我们构建的“互联网+物联网+智能洗护工厂”商业模式，已与相关速运公司进行深入配送合作，自建了先进的流水线洗涤工厂。同时邀请了国内外最为优秀的洗护、运营团队参与，形成了“线上下单—中央工厂洗涤—智能洗衣柜”的C2F模式，打破了传统的低效、低品、高耗的线下干洗店市场模式。

天使投资人，专注大科技、大消费、大健康等领域，有近一百个投资案例，管理八个天使投资基金。主要案例有匹克体育、巨人网络、青云、中科富创、贝斯美、塞力斯医疗等。