

# 读懂新零售风口



为什么巨头布局新零售热度很高？我认为：一是国内电商增速正在明显放缓；二是实体店早已出现销售下降趋势。

特约撰稿 杨健

宁波工程学院管理工程研究所所长



2017年11月20日，一则新闻可谓一石激起千层浪：阿里拟投入224亿港元（约合28.8亿美元）持有高鑫零售36.16%的股份。高鑫零售是中国规模最大和发展最快的大卖场运营商之一，以欧尚、大润发两大品牌在全国29个省级区域运营446家大卖场，2016年营收超1000亿元，市场份额多年保持国内零售行业第一（援引自新浪科技相关报道）。其实，这已不是阿里第一次投资线下零售，早在2014年它就以53.7亿港元对银泰商业进行战略投资，2016年以21.5亿元收购三江购物32%股份。此外，还开起了盒马鲜生和天猫小店。

2017年的“双11”与以往不同，活动打造了14万个品牌与国内数十万家门店的合作。据不完全统计，全国51家银泰商场“双11”客流同比增长59%，销售同比增长54%。300家服饰品牌的5万间门店，“双11”当天的门店服务量就增长了235%，其中优衣库当天的全渠道成交同比增长3.5倍。

加上亚马逊开出AmazonGo，京东入股永辉超市，实体店似乎迎来了久违的春天，“新零售”俨然成为投资者的新宠。

然而，各界对实体店的命运仍存较大争议。通常认为，实体店既不会消亡，也不会重回巅峰。电商网购的确重构了我们的生活消费，而且由于其便利性，年轻一代网购的比例越来越高，全行业电商化是大势所趋。当大多数人都已接受和习惯于网购时，实体店就很难东山再起。事实上，不少消费者也反映，如果不是“双11”与线下联合大促铺天盖地，很多人根本不知道实体店也在打折。然而从产品本身看，很多商品，尤其是同质化、高购买频次的生活必需品、急需型低值易耗品、餐饮、娱乐、需要体验才会购买各类商品等，更适合线下完成闭环。因此，邻里店、社区店、水果店、生鲜店、餐饮店等的生意普遍不错，但大卖场、百货商场、普通服装店的生意可能就大不如前了。类似“双11”的促销活动并不能为线下带来持续的流量，无法真正激活线下渠道，只能带来昙花一现式的短暂繁荣。所以从发展的眼光看，实体商业虽然不会消亡，但整体上会持续萎缩，面临调整。

那为什么巨头布局新零售热度很高？我认为存在两个“不得不”：一是国内电商增速正在明显放缓（2014年增速为49.7%，2015年降为33.3%，2016年降为26.2%），天花板效应逐渐显现，电商不得不拥抱线下，以寻求新的增长点。二是实体店早已出现销售下降趋势（不是增速下降），知名商超也增长乏力，不得不去抱电商的大腿。两者的联姻，可以更好地做到线上线下联动，满足“人民日益增长的美好生活需要”。当前，新零售的重心还是在一线城市，满足的是相对高端人群的消费升级需求；未来，三四线城市和广大农村地区尚未满足的需求，更可能是新零售们的重要战场。本质上讲，只要需求没有增长，全社会的总体购买量就不会增大。只有当新零售有力刺激了消费，拉动需求后，才会真正带来突破性增长。因此，新零售一定是个趋势，但具体如何发展，最终还是要由消费者来决定。

责任编辑 雷军虎 美编 徐哨 照排 张婧 校对 诸新民

## 全新途观L 大有可观

上汽大众 All New Tiguan L 途观L

上汽大众 Volkswagen

<p>宁波大众 8836 1111 宁波市鄞州区 15834</p>	<p>杭州大众 3615 1034 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 2785 8836 宁波市 15834</p>	<p>杭州大众 5085 0605 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 0702 3051 宁波市 15834</p>
<p>宁波大众 8721 7638 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 2585 9111 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 5585 6956 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 6575 8000 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 5452 6777 宁波市 15834</p>
<p>宁波大众 6225 1038 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 6225 1038 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 6225 1038 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 6225 1038 宁波市 15834</p>	<p>宁波大众 6225 1038 宁波市 15834</p>