

从新零售到新消费，或许“阿里们”更需要“雅戈儿们”

记者 乐骁立

今年天猫“双11”总成交额达2684亿元，再创历史新高。尽管大家还在讨论阿里神奇的线性数据增长是否造假，但堆满小区门口的大小包裹不会骗人。

“双11”的数据年年抬升，还有阿里巴巴、京东、小米甚至拼多多不断刷新着中国电商企业的市值纪录，似乎都在印证着：中国新消费的浪潮，已破闸而来！

不过，随着互联网流量红利的逐渐消退，如今电商获客成本疯涨，互联网平台开始纷纷瞄准线下零售实体，试图破局。

在这个纷繁的时间节点，宁波老牌服装零售品牌雅戈儿却毅然改造自己的整套销售体系，高调宣布加入阿里A100计划。

11月14日，雅戈儿掌门人李如成更是在参加完浙商大会颁奖典礼后飞赴北京，参加北大光华管理学院和阿里研究院联合举办的2019“看中国”思想论坛，与“逍遥子”张勇一道探讨新零售之道。

看上去，雅戈儿亟需通过线上拓展来进一步提升发展动能，但深究当前的形势，或许是“阿里们”更需要“雅戈儿们”。

1

电商为何能掀起滔天巨浪？

回到2012年12月，在CCTV年度经济人物颁奖典礼上，马云与万达集团王健林就“电商能否取代传统的店铺经营”展开辩论，并打赌，马云声称，到2020年，电商在中国零售市场份额要超过50%，否则就给王健林1亿元。

当时，几乎所有的互联网人都坚信这个未来必定会到来。如今距离2020年仅1个月左右，电商也今非昔比了。

国家统计局数据显示，今年前三季度，全国网上零售额73237亿元，同比增长16.8%，占社会消费品零售总额的比重为19.5%。而去年，这个占比为23.6%。

当年电商为何能掀起滔天巨浪？靠的是互联网和移动互联网的大潮，传统互联网的电商模式，将线下的产品搬到了线上，支付平台和物流业的发展使商品的交易和流转形式摆脱了面对面的钱货两清。而大数据技术的发展，使刻画线上消费者脸谱更为精准。

2016年服装节期间，电商平台技术专家张旭华介绍了当时最流行的基于CRM的方案，叫“千人千面”计划。就是根据顾客的购买力、偏爱在每个人打开APP浏览店铺时所显示个性化页面，也就是不同人浏览同一个店铺时所看到的商品不一样。如Zara、太平鸟、GXG等服装网店都启用了这种模式，当客户打开页面后，显示的是其最近浏览过、搜索过，或加入购物车过的产品以及关联程度较高的商品，并根据购买力提供不同的活动组合。总之，让顾客在能承受支付价格之内尽可能消费，但又不透支下一次的购买行为。

根据张旭华提供的数据，使用“千人千面”后，服装网店的复购率提高到近40%，不知不觉中就让你剁手。

如今，这种大数据应用已发展到可以掌握消费者手指或鼠标滑行的轨迹，抖音甚至可以从麦克风的语音识别出你的喜好。

诚如李如成在11月14日在论坛上所说：“我是农民，在农村插队过。过去每年赚点小钱，买点店铺，像过去地主买土地一样，但现在线上销售对我们的冲击非常大。原来预定的计划目标，坪效、人效在减少，原来渠道为王的梦想破碎了。”

但技术需要成本，电商发展到今天竞争越来越残酷，线上的获客成本不断抬升。不少零售商甚至直言，如今线上开店，还不如街边叫卖。

2

新零售线下寻找突破口

马云创建阿里巴巴时说的目标是“让天下没有难做的生意”，现在线上店主的生意越来越难做了。互联网公司也在寻找突破点——标注那些原本无法被标注的数据。哪些数据？线下的数据。

但线下的数据不归互联网公司，怎么办？买买买。

从2017年开始，新一轮零售变局开始了，阿里入股银泰、收购三江、入股苏宁，京东收购永辉超市，联手沃尔玛山姆会员店，直到今年唯品会29亿收购杉井奥莱。

宁波商业专家、恒太商业管理有限公司的董事长胡芳园当时就表示：“互联网公司相对强势的一方，不仅有技术壁垒，还有资金上的优势，线下的零售商不要想着抗衡，一定要寻求合作。”

也是从那时候起，马云喊出了“新零售”的口号。

“提新零售是马云的反思，是马云向整个零售界接受现实的表现，因为他曾经是看不起零售的，他认为有他零售全部死。几年以后他和万达，退半步，后来他又读懂了，他认输了，提新零售。这是马云的落地的表现，也是阿里的进步。”银泰百货原总经理厉玲当时评论说。

除了阿里、京东、腾讯，还有另一个更为热衷标注物理空间数据的，就是小米，先是在全国疯狂开店，在如今大大小小的购物中心，你都能看到小米有品的实体店。

另一方面，雷布斯热衷于打造小米生态，他试图通过摆在每户家庭的小米音箱、小米电视、小米插板、路由器等等家电来收集分析人们在日常生活中的数据。

余姚有一家新兴的洗地机公司洒哇地咔，就乘上了小米生态的东风，短短2年中快速发展营收破亿。

后来的共享汽车、互联网造车大战，也是互联网巨头争夺流量入口，为标注人们出行数据明争暗斗。当然，还有去年底开始疯起来的社交电商，也是想在线下扩展势力。

理想很丰满，现实也很隔应人，线下零售场景毕竟还在“雅戈儿”这些大牌手中。于是，阿里启动了A100计划。



雅戈儿集团董事长李如成。