

# 互联网新零售商业模式探究

## ——以兴盛优选为例

董小湘 王思茵 林静怡 蔡怡霞 指导老师:李玉平

(广东外语外贸大学南国商学院, 广东 广州 510545)

**摘要:**新零售是对供应链进行重构,对传统零售业的生产、销售、流通过程进行优化升级,最终实现现代物流、线下体验、线上服务深度融合的全新零售模式。坚持以复兴门店、赋能上游、改变消费者生活方式为使命,使新零售电商真正实现“一公里消费圈”。本文以兴盛优选为例研究新零售模式,并对这一模式是否有复制可能展开研究以及提出可行性建议。为其他行业在互联网+的发展铸造新典范。

**关键词:**互联网新零售;线上线下结合;低价格模式

DOI: 10.12373/xdhjy.2021.10.3763

李子柒、李佳琦、薇娅等超级网红带货模式,短视频,微店,小程序等新零售已经融进了我们每个人的生活,这些新零售模式对传统零售业带来了巨大冲击。随着互联网、移动APP、各种微信小程序和支付手段的应用,互联网新零售如雨后春笋般走进人们的生活。本文以兴盛优选为例,通过对供货商、库存、智能化、商品资源方面进行研究,对其“低价格”的优势进行分析,以期能对零售行业转型带来启示。对于在研究过程中发现其存在的质量及售后问题,提出解决建议,希望能对兴盛优选今后运营有所帮助。

### 一、新零售理论概述

#### (一)新零售概念及特征

新零售以用户体验为中心的商业模式,在满足消费者的物质文化核心需求的同时,确保上下游供应链的协同发展。新零售的发展需要对供应链进行重构,对传统零售行业生产、销售、流通过程进行优化升级,最终实现现代物流、线下体验、线上服务深度融合的全新零售模式。

新零售的特征主要包括以用户消费体验为核心、产销渠道一体化纵深贯彻和大数据与智能化支撑。新零售通过这些特征多渠道、多触点地与市场需求、资源进行有效整合,运用数字化技术构造出更加丰富多样的新零售场景。

#### (二)新零售理论综述

随着移动互联技术的全面一体化发展,顺应着经济新常态发展趋势下,大数据分析与各行业领域的融合日趋紧密。新零售的发展与大数据的核心理念具有高度的相似性,以大数据和O2O发展模式为支撑的新零售模式,将是我国零售行业发展的新高潮。

齐鹏程(2021)指出在人口红利优势逐渐减弱和消费体验升级的背景下,传统电商业发展至瓶颈期,流通零售业迎来新一轮洗牌。“社交+电商”理念正成为挖掘潜在高效、低价流量、促进社会零售业发展的新趋向。

许辉(2021)认为应用大数据和云智能等高新技术重塑业态结构,对包括生产、流通和销售等环节的整个供应链过程进行转型升级,使得新零售的产生成为必然,新零售颠覆了传统零售业

的营销模式,改变了零售主体的角色和零售形态的关系导向。

### 二、兴盛优选的互联网新零售模式

湖南兴盛优选电子商务有限公司(以下简称兴盛优选),2018年成立于长沙,该互联网新零售平台市场定位在二三线城市,解决消费者的日常生活需求。在信息化背景下,品牌力和商品知名度对零售业的影响逐渐下降,社会群体对零售业影响度日益凸显。兴盛优选充分发挥社区为单元最大化优势,利用社区营销模式与线上、线下组合方式,标准化生产,产品渠道溯源,让消费者能够对选购场景进一步自由组合,既可以线上选购,线下取货;也可以线上下单,商家送货上门,赢得广大消费者的青睐。

### 三、“低价格”模式的探索

#### (一)配送模式门店化

彭思阳(2021)兴盛优选采取了自营配送的模式。这种模式不仅有利于企业直接控制物流,还能保证产品能够高效保质地送到客户手中。

将货品上架到流水线→根据客户需求联系供应商送货→分拨后发送到各路线的服务站→服务站将货品分配到门店→团长通过社区团购群发送取货信息→顾客到就近门店自取

图1 兴盛优选配送流程图

从图1可以看出,这种配送模式可以减少运输成本。通过门店形式来推动客户自提商品。各个门店起着连接上游并且辐射周边门店的作用,这种设置直接降低了从仓库到门店的配送成本。

#### (二)供应链系统智能化

兴盛优选作为互联网新零售的独角兽企业,利用互联网大数据的优势,将以商品为核心的传统经营理念转变为以消费者为核心的理念。通过大数据的整合,可以清晰获得商品从物流到仓储到消费者手中的信息反馈,及时掌握客户需求,减少不必要浪费,降低成本,更加精准定位目标客户,扩大市场竞争力。

#### (三)货品来源源头化

2021年8月,兴盛优选“乡村振兴馆”的正式上线,为其货品来源提供了保障。兴盛优选部分商品与乡村合作,在帮扶农村

的同时,不断探索“乡村商品”新模式。该模式保证了商品质量,降低了商品成本,为“低价格”模式提供坚实保障。

#### 四、兴盛优选优势分析

(一) 电商行业发展前景好,兴盛优选成为行业独角兽

刘祯(2021)指出新零售模式的发展是互联网引导下的必然趋势,市场上的投资者把目光投向电商行业,且互联网巨头也加入电商行业争夺市场。2020年兴盛优选的交易额较2019年翻了四倍达到100亿。在“橙心优选”“多多买菜”等互联网巨头加入的情况下,兴盛优选仍保持良好的盈利能力,成为电商行业的独角兽。

(二) 以销定采,降低成本,吸引消费者

梁艳(2021)指出兴盛优选采用的“预售+自提”模式的新零售模式已经渗透到全国多个省市地区人们的生活中。兴盛优选的销售模式,实现零库存、低成本的销售策略,集中采购和集中配送的模式,上对上游的供应商,下对社区的商店,降低了物流成本。此外,在与供应商进行价格谈判的时候,平台使用者的数量可以成为砍价的有力武器。产品具备价格优势,可以吸引更多的消费者下单。

(三) 加盟零成本,增加平台吸引力

梁艳(2021)指出门店零成本加入,轻松获利。兴盛优选采用零加盟费的加盟方式,门店团长只需要负责推广和整理订单,平台会负责采购供应,物流会负责配送,团长轻松获得分成,该模式吸引众多社区便利店的加入,零成本加盟的优势让兴盛优选得以在全国各地渗透。

(四) 便捷购物和助农,增加自身优势

如今人们的生活节奏快,消费者往往会选择便利和节省时间的购物方式,新零售企业成了人们现下优先选择的采购方式,价格低廉加上物流配送较快的优势,吸引了社区居民加入采购。此外,在推动与乡村深度合作的同时,将特色优质农产品在全省乃至全国进行销售。新鲜的农产品加上国家政策的推动,使得兴盛优选在货品来源赢得了价格上的优势,既提升了企业利润,又打响了助农名号。

#### 五、“低价格”模式产生的问题及应对策略

(一) 引发上下游矛盾

如今许多新零售企业坚持“低价格”模式,让消费者享受到价格优惠,但也冲击了传统零售行业的利益,导致零售业中其他企业的不满,他们从供应商入手挤压新零售行业的发展。供应商会因为新零售企业提供的收购价格过低、盈利较少而终止合作,最终导致供应渠道受到影响。

因此,兴盛优选认识到了这一点,持续优化供应链,通过开发自产自供的生产端、经销商资源整合等渠道,应对供应链断裂的风险。

(二) 滋生新零售价格竞争

魏鑫(2021)认为对于兴盛优选主要服务的用户群体来说,商品价格是个敏感的因素。新零售企业目前商品的价格低于传统

零售商销售价格,但随着更多的平台进入新零售行业,消费者就拥有更高的议价能力。消费者还尚未养成平台忠诚度,往往会被给予更大优惠补贴力度的平台吸引。

兴盛优选可以提供新颖的促销活动等刺激拉动消费,吸引消费者眼球解决上述问题。

(三) 商品质量参差不齐

面对价格低廉的商品,消费者更加理性权衡性价比。随着越来越多的企业进入新零售行业,无特色商品的平台企业为提升商品竞争力,只能采用低价策略,导致商品质量无法保障,给企业带来了负面影响同时产生一系列的售后和责任承担问题,造成客户流失现象。因此平台应加强对商品品质的保证,提高源头采购时的品质要求以及持续完善供应链。

(四) 冷链物流配送体系不完善

在“低价格”模式下,许多新零售企业为了降低物流运输成本,一方面采用配送车和线下门店“一对多”的物流模式,这种模式下商品往往没有根据商品属性进行分拣配送。另一方面,在“最后一公里”的配送中仍采用“冰袋和塑料泡沫箱”的运输方式。这种“分级式”的物流方式无法使生鲜产品的新鲜度得到保证。因此,兴盛优选可以通过合理的建立冷链中心仓和服务站,解决配送时间长、区域广的问题;通过优化配送路径,避免配送中间环节,减少不必要的运输成本;通过与配送区域内的便利店进行合作,充分借助便利店的冷藏柜等措施,完善冷链配送体系。

#### 六、结语

兴盛优选的成功得益于供应链和相对健全的物流体系,当下电商行业竞争日趋激烈,兴盛优选需要不断提高资源整合能力,以保在竞争激烈情况始终保持自身优势,不断完善、优化企业的供应链和物流体系。兴盛优选作为电商行业的独角兽,对于其他同类型的电商企业具有一定的借鉴意义。

#### 参考文献:

- [1] 齐鹏程. “社交新零售”驱动下我国传统电商转型发展策略[J]. 江苏经贸职业技术学院学报, 2021(02): 22-26.
- [2] 彭思阳, 刘汝丽. 基于O2O模式下的物流配送路径研究——以兴盛优选为例[J]. 全国经济流通, 2021(10)
- [3] 许辉, 李文. 区块链技术驱动的新零售商业模式创新研究[J]. 创新创业理论研究与实践, 2021, 4(03): 1-3.
- [4] 杨坚争, 齐鹏程, 王婷婷. “新零售”背景下我国传统零售企业转型升级研究[J]. 当代经济管理, 2018(09).
- [5] 刘祯, 杜志敏. 兴盛优选——“卖菜”崛起的独角兽[J]. 清华管理评论, 2021(03): 110-115.
- [6] 梁艳. 新零售背景下社区生鲜团购模式浅析——以兴盛优选为例[J]. 现代营销(下旬刊), 2021(01): 86-87.
- [7] 魏鑫. 社区团购平台兴盛优选的营销策略研究[D]. 西北大学, 2021.

项目编号: 2020XJ14