

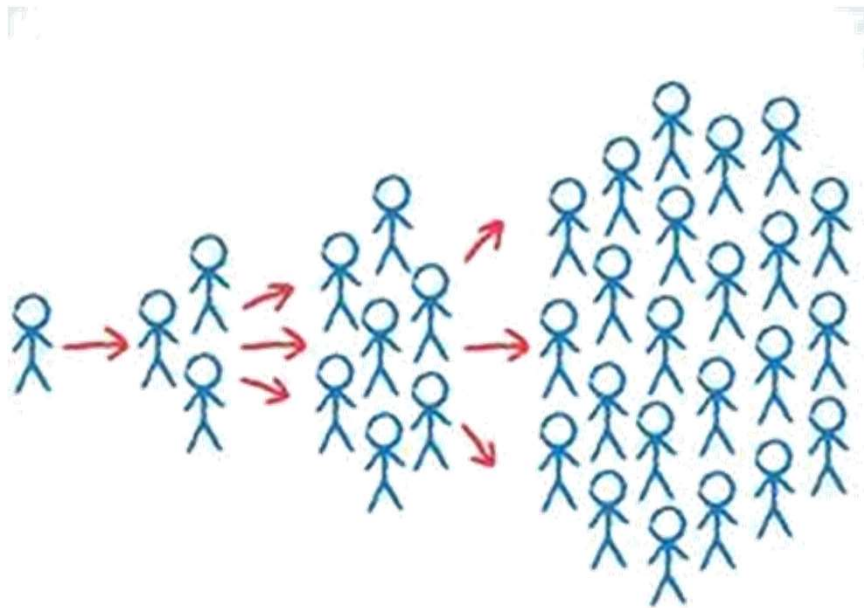
「**新零售**」是由馬雲在2016年所提出，其核心是指以消費者體驗為中心，利用人工智慧、物聯網、大數據技術，來支援線上的資訊流、金流、商流，以及線下的服務體驗及物流配送的一種全通路零售模式。

新零售時代， 數位營運的新思維

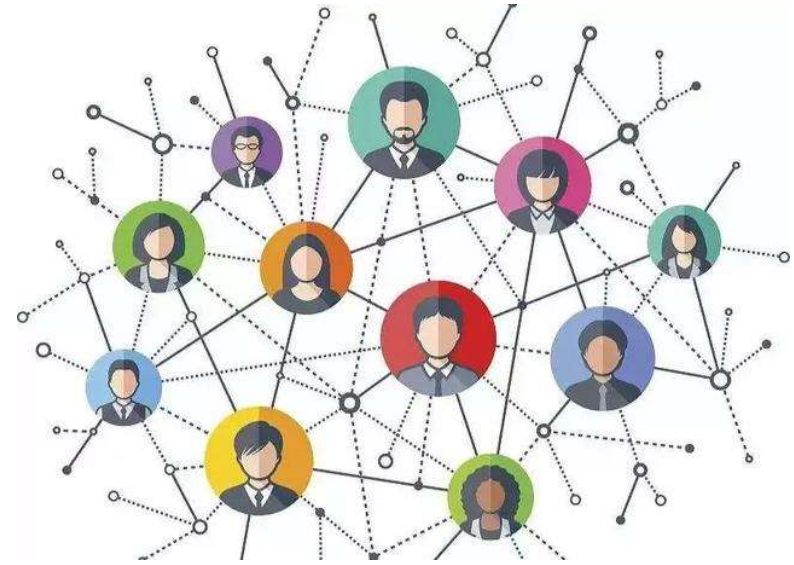
何謂“**新零售⁺**”的數位營運？

轉傳「社群」大不同

動機不同，產生的商業模式不同



裂變



分享

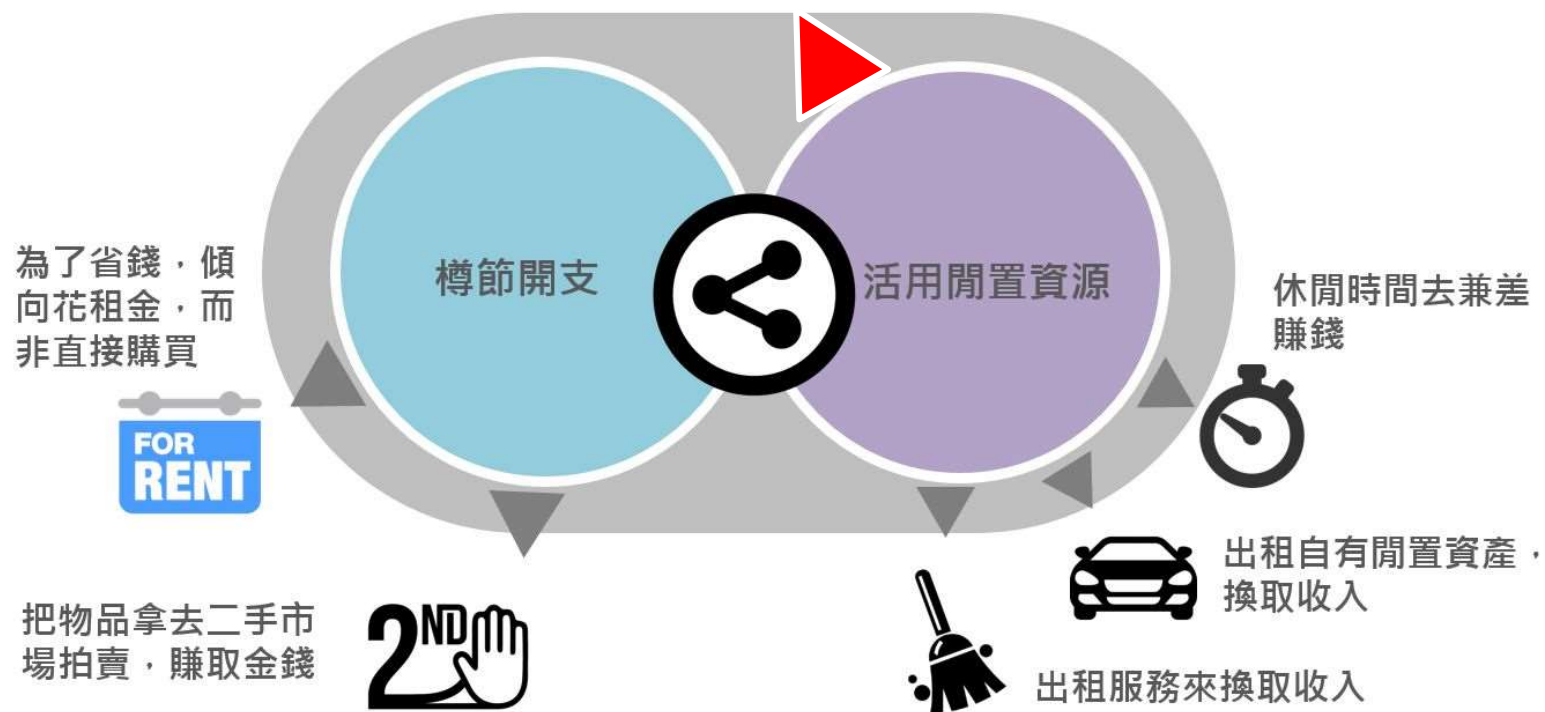
新零售也能搭上分享經濟的商業模式

(共享)

Copyright of Eastern Online Co., Ltd. Proprietary and Confidential.

人與人之間相處的「**信賴關係**」：
我受益→我分享→我獲益

- 外在環境：
- 網路無所不在
 - 智慧型手機使用者攀升



“新零售⁺” → 不是新物種，是我們自己



老鷹 → 網路的異業競爭

V.S.

獅子 → 實體的商業活動

消費者體驗

長翅膀 → 具互聯網的能力

長翅膀的獅子 = 新零售⁺

有翅膀的能力 → 數位營運
+ 創價服務

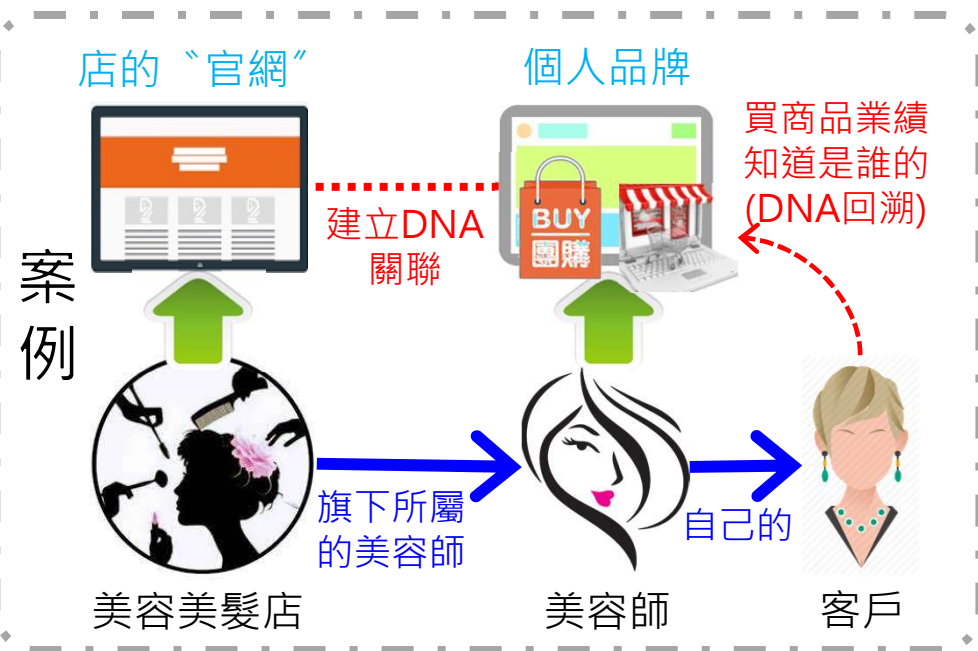
“新零售⁺”的數位營運 → 形成自己的閉環

(平台角色化)

實體的信賴價值，虛擬的便利優勢

(線下)

(線上)

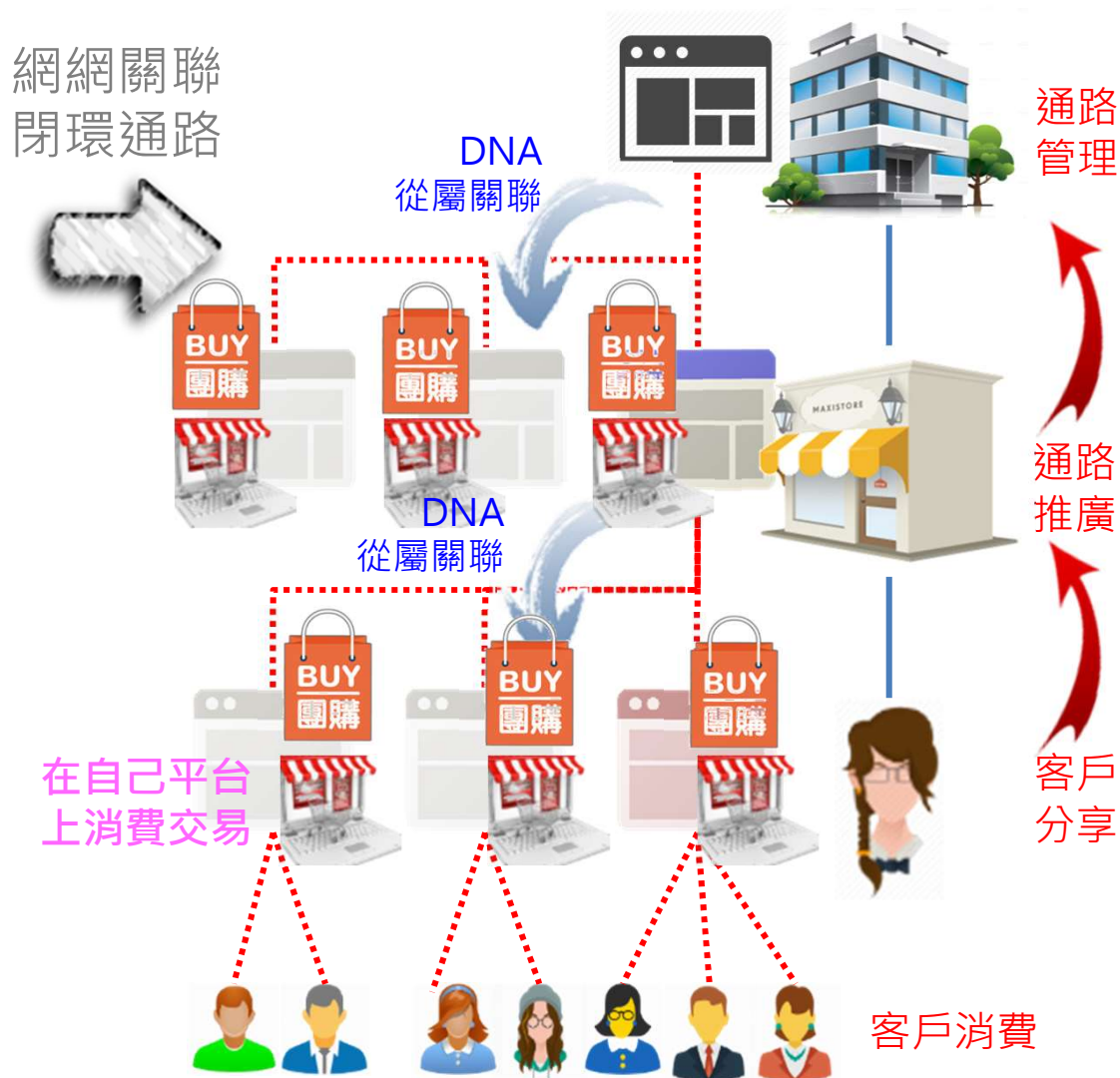


閉環中的平台DNA可追溯性結構

閉環的平台網絡架構



DNA可追溯性平台結構



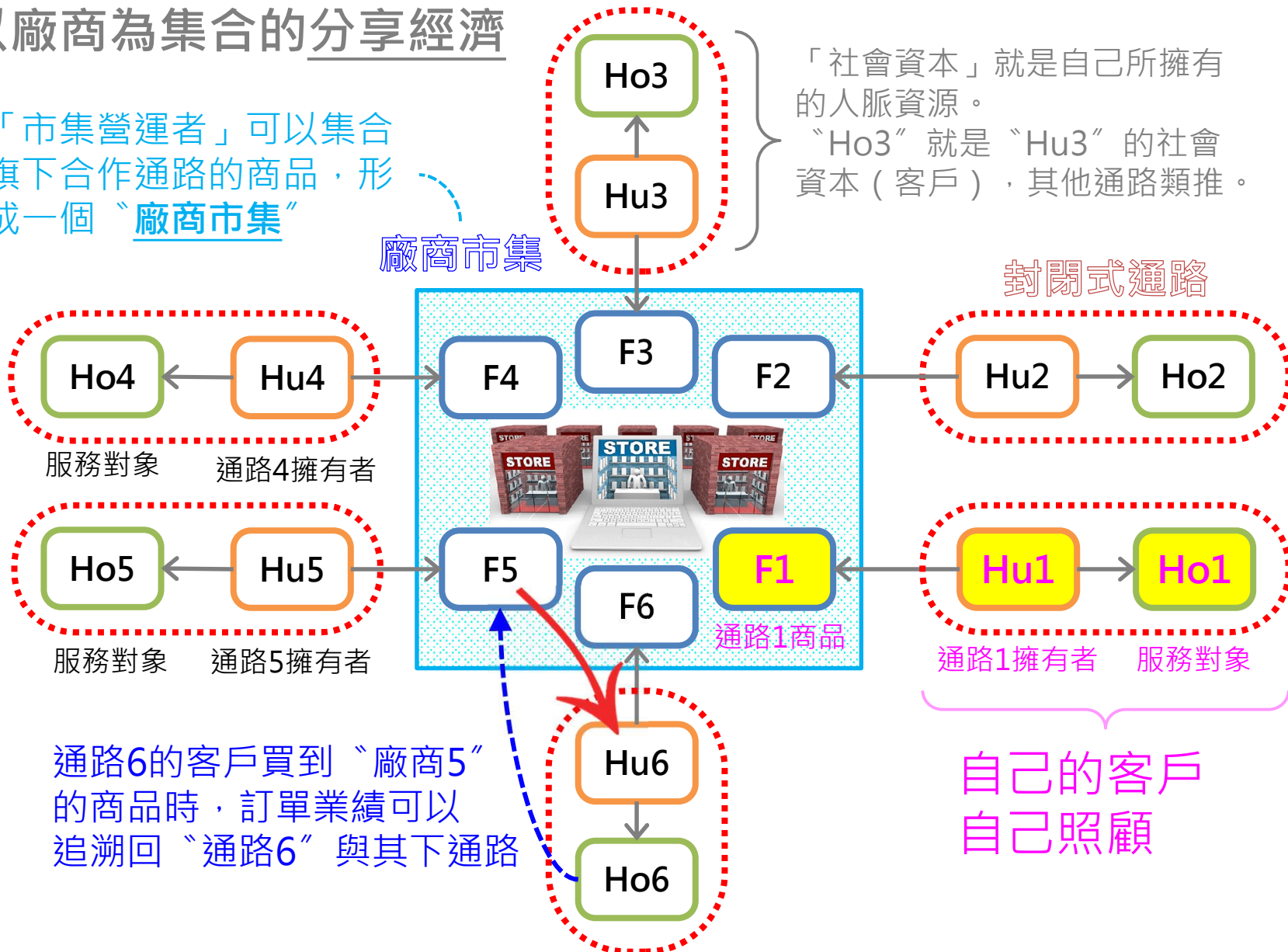
市集分享經濟 ~ 各通路分享自己的社會資本

以廠商為集合的分享經濟

「市集營運者」可以集合旗下合作通路的商品，形成一個「廠商市集」

廠商市集

「社會資本」就是自己所擁有的人脈資源。
「Ho3」就是「Hu3」的社會資本（客戶），其他通路類推。



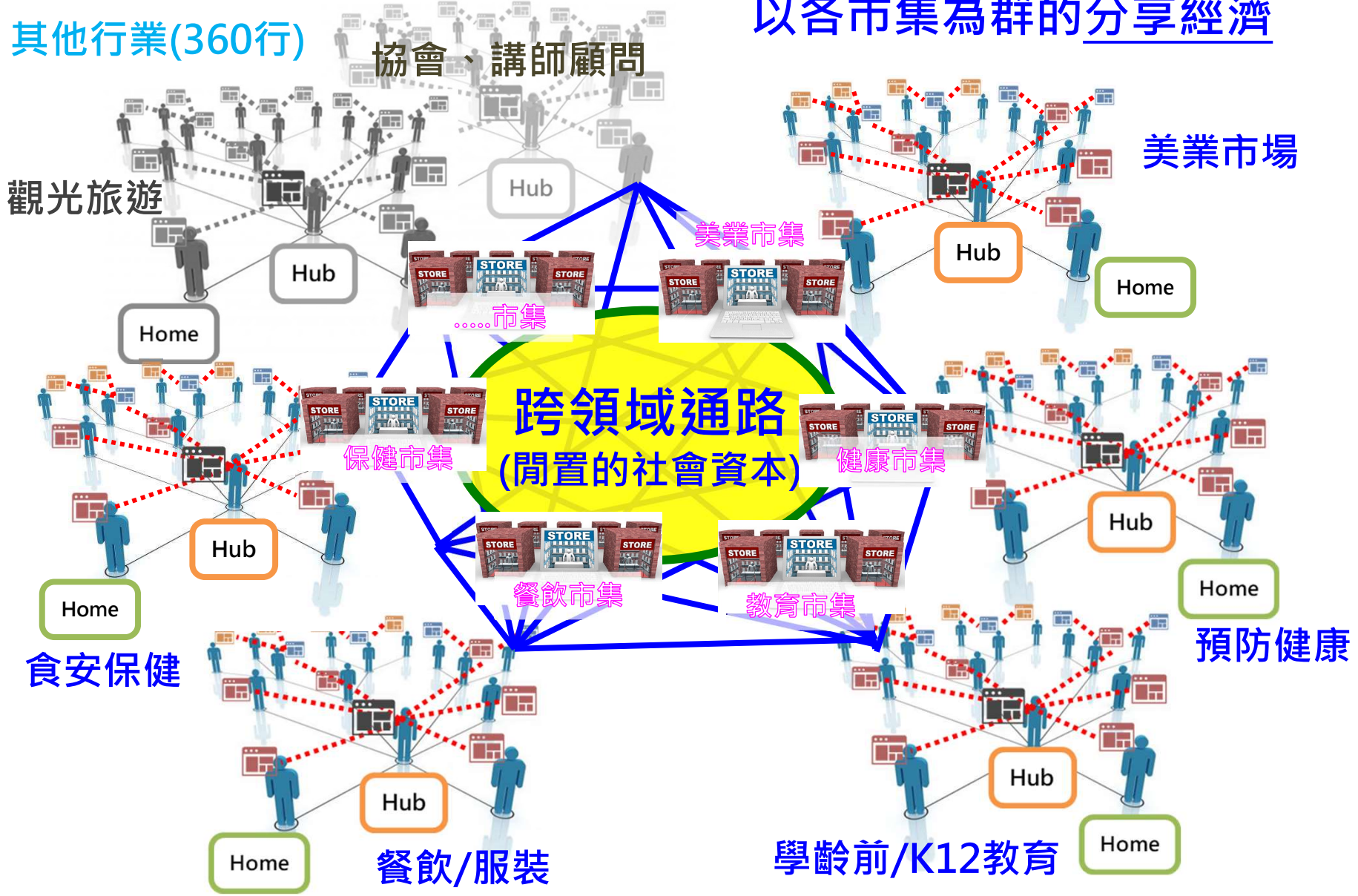
通路6的客戶買到「廠商5」的商品時，訂單業績可以追溯回「通路6」與其下通路

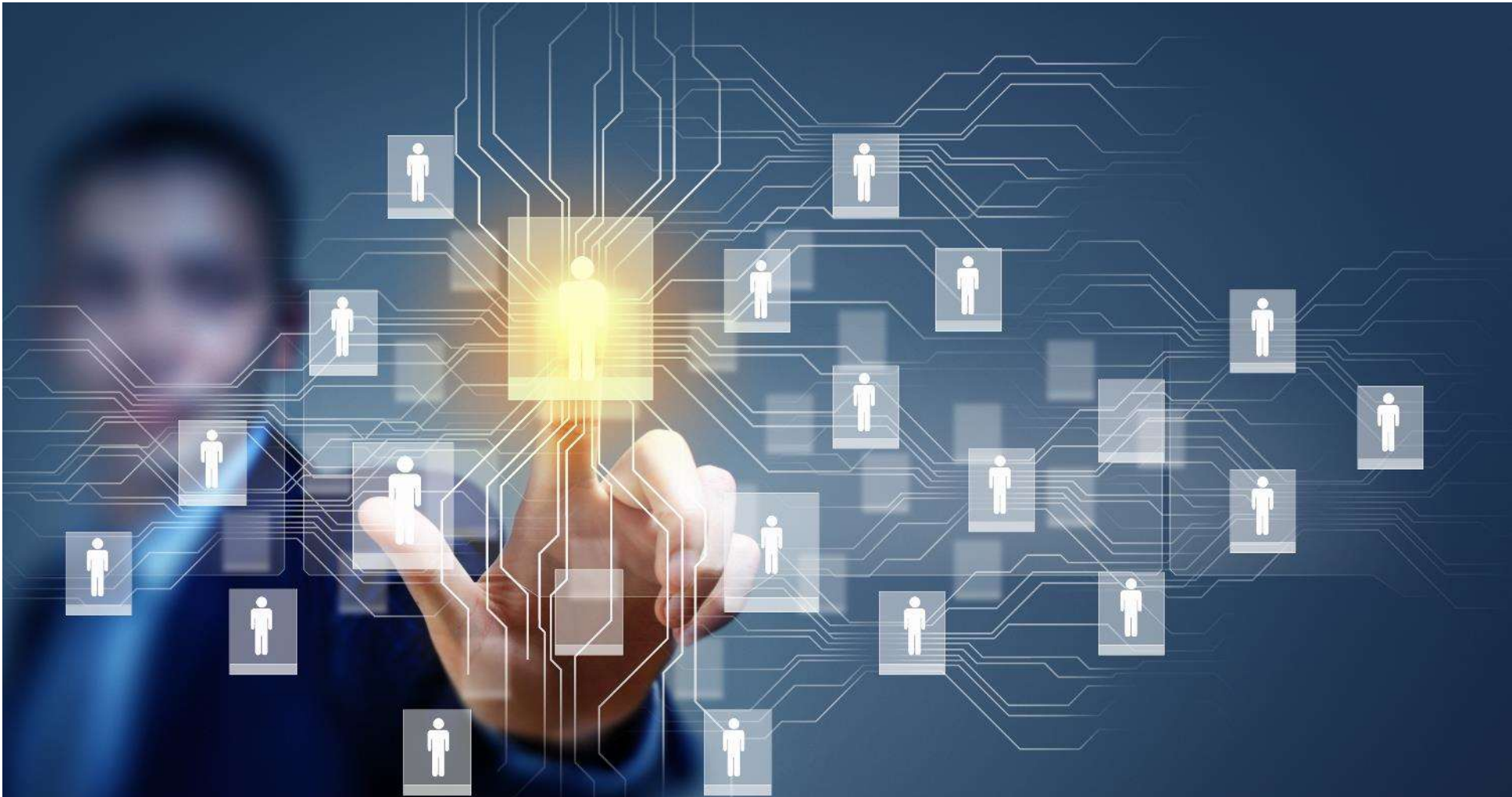
自己的客戶
自己照顧

產業分享經濟 ~ 各行業分享自己的社會資本

以各市集為群的分享經濟

其他行業(360行)





謝謝各位