在未来,假货该怎么"卖"?

你是否记得?

2012年中国经济年度人物颁奖典礼上,马云与王健林一个亿的世纪赌约。

可是,时隔四年

在今年的云栖大会上,马云说阿里巴巴将不再提"电商",这又是为什么?

因为,

未来二三十年将只有"新零售"的概念。

不再是

"零售+电商"

首先,我们来搞清楚零售是什么......

特点:少量多频

单价:高于批发价

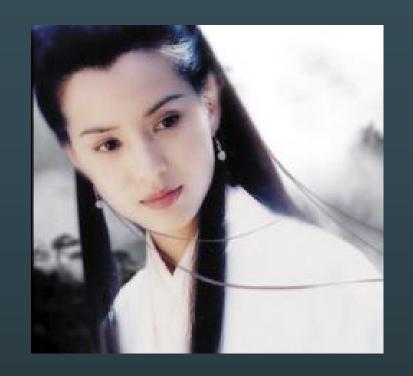
目标群体:个人/家庭

产品侧重点:质量、体验、个性化需求

我们注意这几个关键词

少量、个人、质量、体验、个性化需求

那么,消费者对于零售商品是如何分类的?



一线大牌

一流的质量与影响力 一流的服务与用户体验



小品牌

功能性与性价比良好的售后服务



仿冒品牌 (假货)

模仿品牌的外观与低价 无保证的体验与服务

新零售时代的一线大牌体验模式

CBD的概念商超(实物体验+模特展示+现场讲解) 扫码/刷脸/触模/手势/虹膜……等验认支付,个人大数据,送货上门

未来概念形象店(360度全息投景+VR虚拟现实展示) 手机/VR眼镜/穿戴设备......在线支付,个人大数据,送货上门

品牌自建体验中心,需大量品牌成本支撑

新零售时代的小品牌无名体验模式

去品牌商超(实物体验+模特展示+现场讲解)

所有商品去品牌后使用统一包装,单纯以展示其功能性、实用性、性价比与个性化吸引用户产生交易,从而直接获得销量累积品牌成本。

扫码/刷脸/触模/手势/虹膜……等验认支付,个人大数据,送货上门

......平台建立体验中心,厂商无需支付品牌成本......

新零售时代的假货体验模式

一线大牌体验渠道:NO WAY......品牌直通消费者,无处渗透。

小品牌无名体验渠道:NO WAY……品牌直通平台,假货去掉模仿的包装后一无是处,毫无体验价值。

假货在新零售时代的出路是什么?

I'm Sorry!

真的假不了假的卖不了

在未来,将没有假货。

THX. 所谓结束,就是另一个开始。