

在未来，假货该怎么“卖”？

标题党

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

~~“电商 PK 零售”~~

“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/触摸/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/触摸/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。