

全现金采购与买手制是供应链公司核心

要么超市自己变成供应链公司，要么供应商变成供应链公司，
不是全现金采购说自己是折扣超市都是蹭概念
采购一杆子管到底，组织架构与流程全部都是重新优化

未来， 每个区域只剩几个头部供应链 公司服务区域市场上的超市

采购规模优势、管理的规模优势、营销的规模优势、品牌的优势

市场拓展的重点将是改造，而不是全新开店，
核心是：轻资产、低风险。

超市只提供：原场地、装修、设备即可

解决这些超市的全现金采购困难，将是这些供应链公司的重中之重

老板们必须学会供应链金融

三大赋能：

供应链赋能、运营赋能、线上运营赋能

赋能的成功不仅仅是价格

供应链公司平台化，是将未来的趋势

依附于平台的合作团队：物流外包，买手团队外包、运营团队外包、营销团队外包、闪电仓外包

未来供应链与供应链之间的竞争还是品控与自有品牌的竞争

- 店与店的竞争还是企业个性定位的竞争

- 实体店一定要能一句话说明白：
- 顾客凭什么来我们的店？
- 我们想打造一家什么样的店？
- 没有定位就没有未来，一定要现在抓落实那些3-5年后，顾客对我们树大母指的地方。

实体店回归精耕细作的时代：

品种、品质、品牌、价格、服务、环境、营销

零售业这次是最接近新零售的一次机会

传统零售的POS系统太落后，只有商品与会员数据线上线下一体化，才有机会和AI结合

同城商圈三大消费场景与传统电商的竞争：

到店 ≠ 0

30分钟到家 ≠ 最快次日达

各种专业品类闪电仓 ≠ 全品类

未来国内最大的线上与线下平台：美团外卖与淘宝闪购