

# S2B崛起：新零售爆发



[S2B崛起：新零售爆发 下载链接1](#)

著者:尹佳晨

出版者:清华大学出版社

出版时间:2018-12

装帧:平装

isbn:9787302509950

自2017年以来，中小微企业创业环境全面恶化，营销缺少渠道与流量，招商缺少团队与经验，融资缺少模式与优势，很多创业者面临：模式不会说话，产品不会说话，人更不会说话！所以如何在这个时代，用自己的方式发声，借时代风口起飞？为此阿里巴巴总参谋长曾鸣提出：“S2B将是未来五年取代电商的全新模式。”因此，本书将对S2B商业模式进行详细的解析与案例分析。本书适合所有创业者及中小企业。

作者介绍:

尹佳晨，原点学社创始人，好获严选联合创始人兼教育长，清华大学新三板特训营商业模式导师，畅销书《风口：把握产业互联网带来的创业转型新机遇》作者，广东金融学院创业导师，国内知名营销策划人。

曾服务过中国石油、中油BP、中国工商银行、招商银行、中国民生银行、海航集团、首汽集团、北汽集团、水塔集团、知蜂堂、紫罗兰等多家国内知名品牌。

## 目录: 第一章 新零售的发展

- 第一节 十五年中国宏观经济下的新零售 2
- 第二节 零售的历史 11
- 第三节 传统实体店的死穴 19
- 第四节 传统电商困局难解 26
- 第五节 S2B：正在进行的零售革命 33
- 第二章 互联网上半场是2C的游戏
- 第一节 从SSN到BAT再到TMD 40
- 第二节 从2C到2B的周期大变迁 43
- 第三节 赚钱逻辑的本质变革——从鱼塘到社群 49
- 第四节 互联网载体变化带来的革命——从PC到手机 52
- 第五节 从门店到淘宝再到微商，什么变了？ 54
- 第六节 互联网上下半场的本质区别 62
- 第七节 创业者不可不知的S2B模式 67
- S2B崛起：新零售爆发

VIII

## 第三章 巨头的S2B之争

- 第一节 京东S2B开战：为何要布局百万线下便利店？ 72
- 第二节 微信S2B征程启动：“搜一搜”将打开潘多拉魔盒？ 75
- 第三节 京东天猫互掐：神仙打架为什么凡人遭殃？ 81
- 第四节 微信早已重兵压阵S2B战场？ 86
- 第五节 阿里菜鸟与顺丰为何永远谈不拢？ 92

## 第四章 S2B各领域的高手云集

- 第一节 阿里村淘赋能农产品：S2B如何改变农村供应链生态？ 98
- 第二节 S2B强势崛起：卖菜也能S2B？ 102
- 第三节 你没听错，地产也能S2B！ 108
- 第四节 服务业怎样实现新零售与S2B创新？ 112
- 第五节 韩都衣舍与茵曼之争本质是什么？ 118
- 第六节 思秋经济将催生养老产业的S2B新转变 123
- 第七节 政策导向倒逼家居零售业S2B大变天 128

目录

IX

## 第五章 S2B要革谁的命？

- 第一节 马云频谈“计划经济”：S2B如何引导供需调节？ 134
- 第二节 S2B是制造业向服务业转型的必经之路 139
- 第三节 一代鞋王百丽：美人迟暮的背后 144
- 第四节 “多快好省赚”的S2B新零售将革谁的命？ 149
- 第五节 S2B新零售为什么能干掉电商与微商？ 153
- 第六节 S2B时代的中间商如何洗清千年之冤？ 158
- 第七节 S2B趋势下2B or 2C是个大问题 162
- 第八节 区块链技术赋能供应链带来什么变革？ 167

## 第六章 S2B新零售的社群运营规则

- 第一节 你准备好迎接互联网下半场“开幕式”了吗？ 176
- 第二节 裂变的秘密 179

第三节 信用是银行资产	182
第四节 规则是社群裂变的基石	185
第五节 如何做到快速吸粉？	189
第六节 极速成交	193
S2B崛起：新零售爆发	
第七节 社群的运营	202
第八节 社群领袖的成长	206
第七章 新零售带来的共享经济	
第一节 共享经济的改变	214
第二节 未来新零售中的共享经济	217
第三节 S2B主导下的共享经济	220
参考文献	226
• • • • • (收起)	

[S2B崛起：新零售爆发](#) [下载链接1](#)

## 标签

社交电商

新零售

零售

软件开发

管理

战术

商业

供应链

## 评论

算是非常新的书籍了，观点和内容也紧跟时代，观点不错，内容方面略有重复，作为初步了解是不错的。

最近白天和夜晚都在工作。

未来五年取代电商的全新模式。有关社交电商的本质与系统方法论。

[S2B崛起：新零售爆发 下载链接1](#)

## 书评

本书的知识点有用吗？有用 本书的逻辑清晰吗？不清晰，缺归纳，无体系  
本书有指导意义吗？宏观高度不够，微观不够落地  
本书的文字表达好吗？极差，感觉在听传销课  
本书的内容详实吗？一个航母和战斗机的比喻，不同章节反反复复讲了7~8次，恨不得一棍子把作者打死……看了本书...

居然清华大学出版社会出这样的烂书，真是很意外。  
本书写的完全没有逻辑性，是本人近10年来买过的最烂的一本书。  
比如全书充斥“因为所以”句式但完全前言后语没有因果关系；比如以第三者人称写着  
写着突然出现了我们，完全不知道这里的“我们”到底说的是谁。。只能说出版社和...

[S2B崛起：新零售爆发 下载链接1](#)