

如何看待电商与实体零售终端的竞争关？如何看待电商与实体零售终端的

??电子商务的快速发展，对线下的各类实体零售终端造成了越来越大的冲击，业内人士面对这种形势，形成了两种不同的观点：一种是以阿里巴巴的马云为代表，他认为互联网的发展，智能移动通讯终端的普及，加上大量的工业化产品和农副产品向标准化道路迈进，都将使社会和大众的消费观念和消费方式发生深刻的变化，并使电商能够逐渐代替实体店成为零售终端的主要运营者，另一种是以大连万达地产的王健林为代表，他认为尽管电商发展很快，但永远代替不了实体店，因为线下可以现场体验，可以面对面销售（它不光是价格的问题），可以直接的咨询和提供售后服务，特别是有些关系到普罗大众的衣、食、住、行等问题，很难用标准化产品来代替，而必须满足个性化的需求，特别是服务性行业，特别他强调，到现在为止，全国做电子商务的公司上千家，上万家，只有马云的阿里巴巴一家能够赚钱，其它的甚至包括刘强东的京东商城，到现在为止还在亏钱，没有好的商业模式，成功只是一句空话，王健林甚至愿意与马云对赌，看到2020年电商的营业收入是否能够超过实体店的销售。

零售终端管理问题怎么做？零售终端管理问题怎么做？

由于我国的零售市场发育时间比较短，特别是现代渠道在近5年来的爆炸式增长，使国内的绝大多数供应商遇到了诸多困扰。此文从常见的问题及其解决方法来做一个抛砖引玉。首先，作为一个渠道营销的职业经理人要养成良好的思维习惯，在考虑问题、分析问题、解决问题的时候，要学会以下3个步骤：1.

切入点：在渠道管理上，从哪个角度去理解问题、分析问题是至关重要的。零售管理的切入点有3个最主要：1、目标市场。2、品类结构。3、进入渠道的前提。这3个问题考虑清楚了，其他问题就迎刃而解。2.

方法：在这类项目中是存在着基本的规律的