

China Digital — Commerce de détail

La vie quotidienne en Chine---Payer sans argent liquide



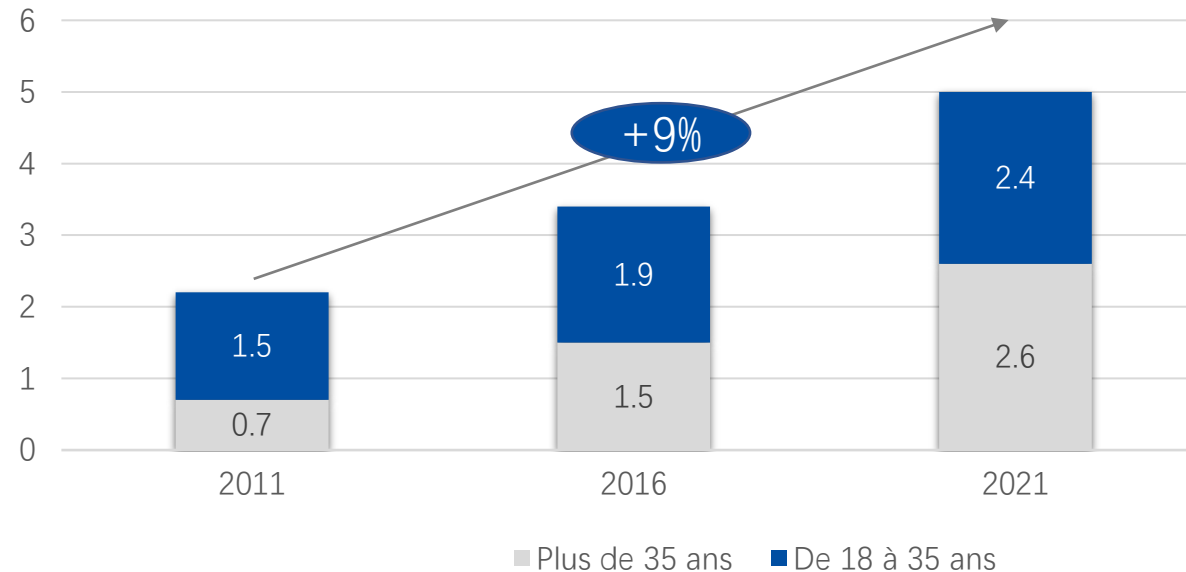
—Taxis —Utilities —Hospital Bills

I. Révolution en Chine

1. Génération post-1990

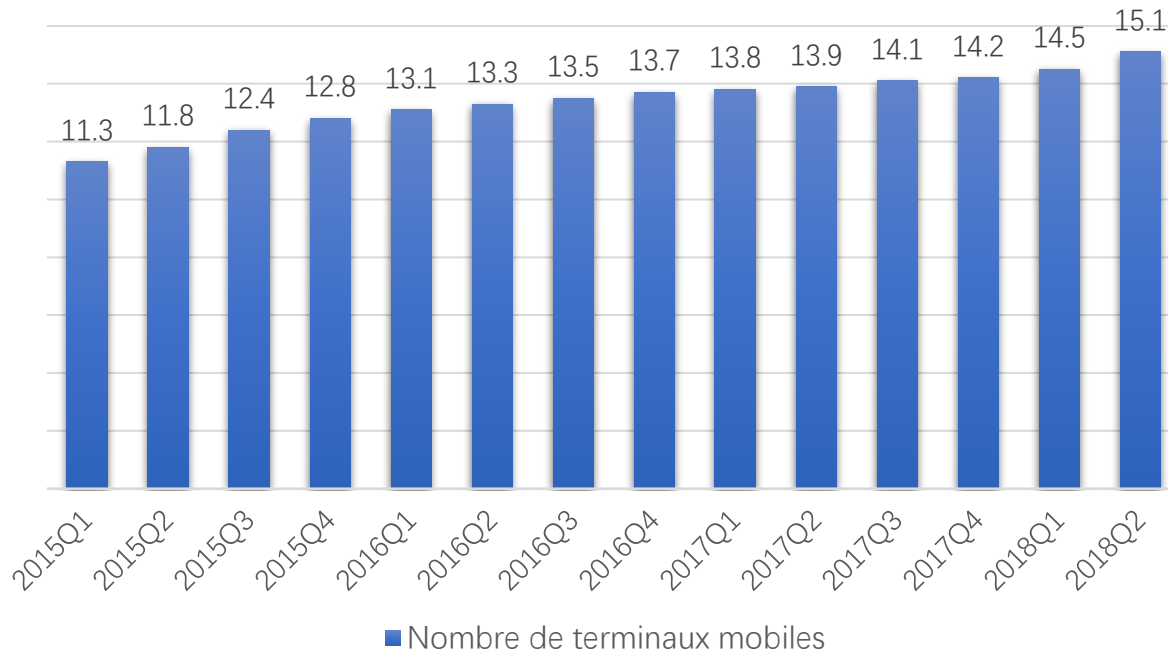
• Qu'est-ce que le shopping pour la jeune génération en Chine ?

Consommation urbaine
(billions de dollars)



I. Révolution en Chine

Nombre de terminaux mobiles



Activité de l'utilisateur

3.5 heure/jour



Terminal mobile intelligent
Durée d'utilisation
quotidienne moyenne

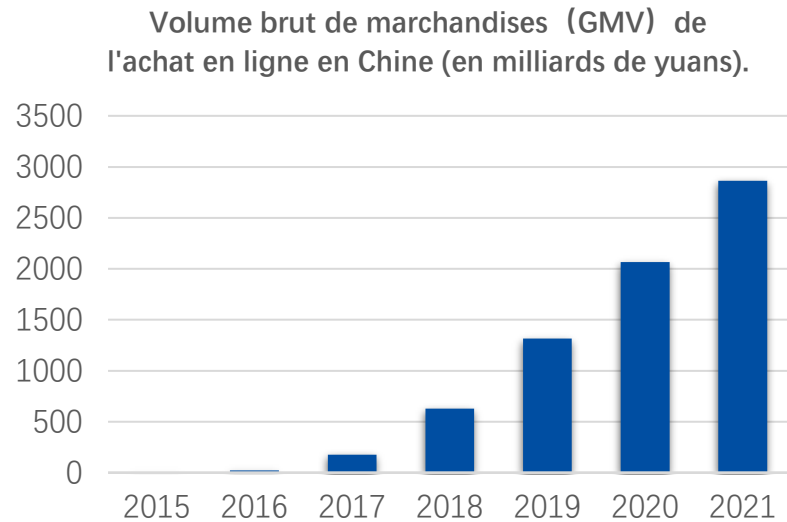
19.8 app/jour



Terminal mobile intelligent
Nombre moyen d'applications
ouvertes par jour

I. Révolution en Chine

2. E-Commerce : le nombre d'achats en ligne a augmenté de manière spectaculaire, et la plupart d'entre eux sont des achats mobiles.



U
S

320 millions



D
E

80 millions



U
K

50 millions

I. Révolution en Chine

3. Les grands groupes Internet chinois---Tencent et Alibaba se partagent la quasi-totalité du marché chinois de l'e-business.



II. Commerce de détail : trois tendances

1. Achats sans distance

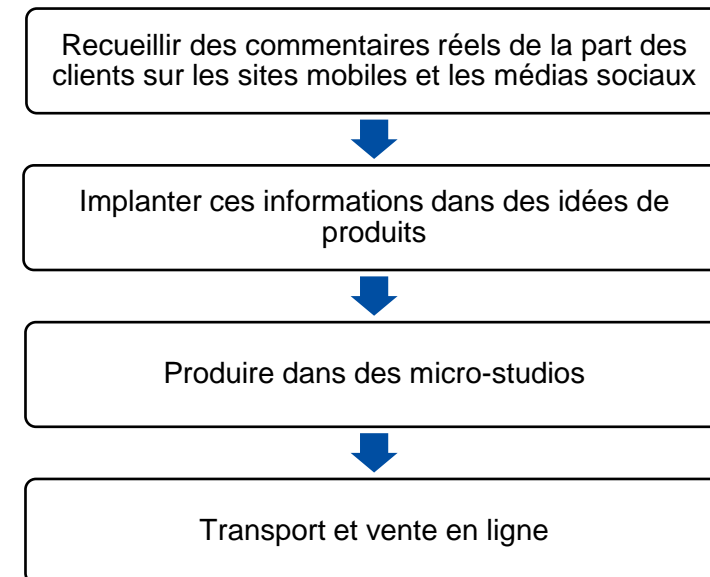
Les consommateurs achètent ce qu'ils ont vu :

- avec un fort désir de tout acheter à nouveau
- facile à acheter, facile à cliquer

Les raisons de faire des achats



Vous devez donner à votre consommateur exactement ce qu'il veut, s'il le veut encore.



II. Commerce de détail : trois tendances

2. Livraison ultra rapide: HEMA Fresh

APP




鲜活帝王蟹1.5-2kg/只
纯净海域生长, 鲜活速冻当季捕捞

¥899/只 ~~¥1099~~

¥899 = € 110

Magasins + entrepôts




盒马 全国门店分布 2019
截至5月底

- 2019新开店数 (截至目前) **42家**
- 2019上半年开店数同比增长 **30%**
- 累计门店数 **160+**

Distribution de magasins à haute densité dans les villes de premier et second niveau

- recevoir de produits frais
- livraison plus rapide (5km, 30 min)

Consommateurs



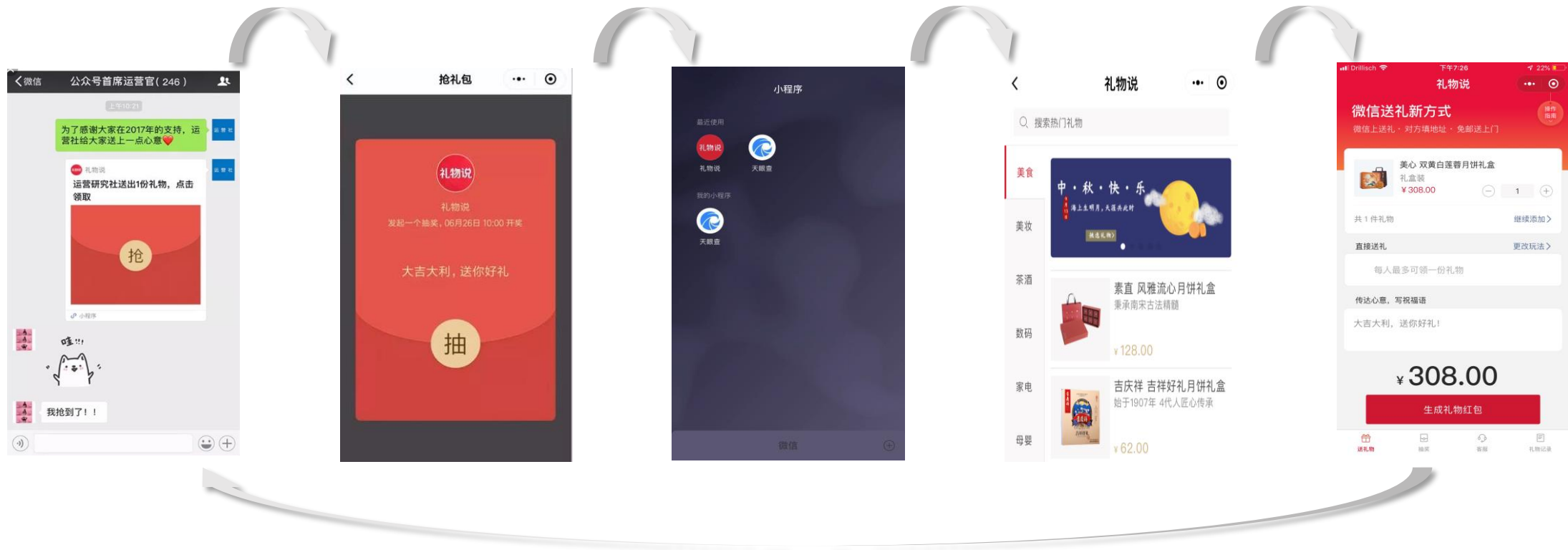
- Le nombre de nouveaux magasins ouverts : **42**
- Le nombre de nouveaux magasins ouverts au premier semestre 2019 a augmenté de **30%** par rapport à l'année précédente.
- Nombre cumulé de magasins : **160 +**

L'expérience des consommateurs :

- simple
- rapide
- confortable

II. Commerce de détail : trois tendances

3. Faire des achats sur les médias sociaux : Consommateur=Annonreur



III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool

Exemple : la plateforme de vente de 1919 Wines & Spirits



Ouverture de la première boutique en ligne

Le nombre de transactions > 1000



2006

2011

2015

2017

2018

Création

Ouverture du premier magasin de spiritueux hors ligne en 1919



Le résultat d'exploitation a dépassé 1 milliard de yuans

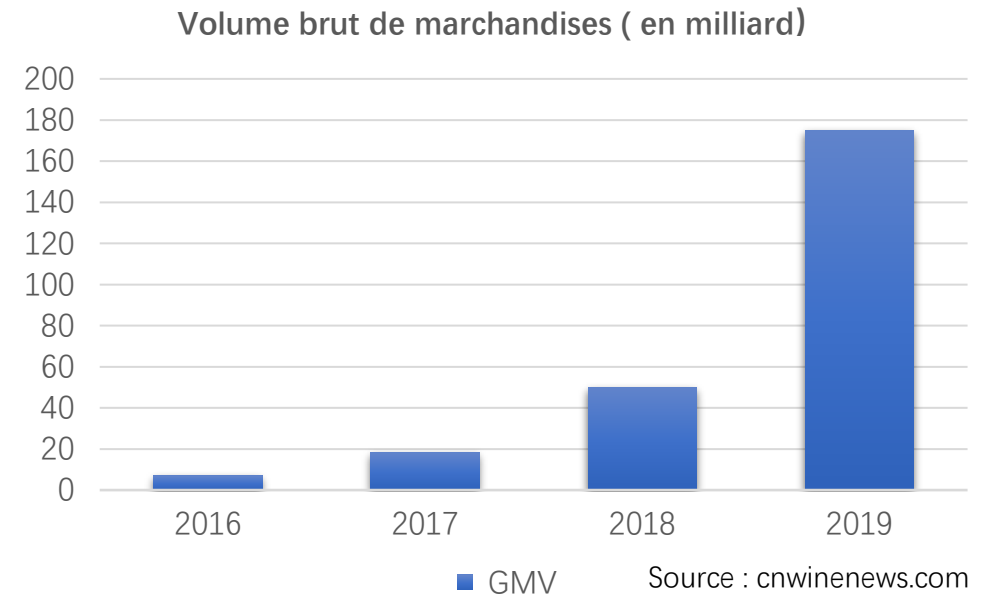


2 milliards de yuans d'investissement d'Alibaba

III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool

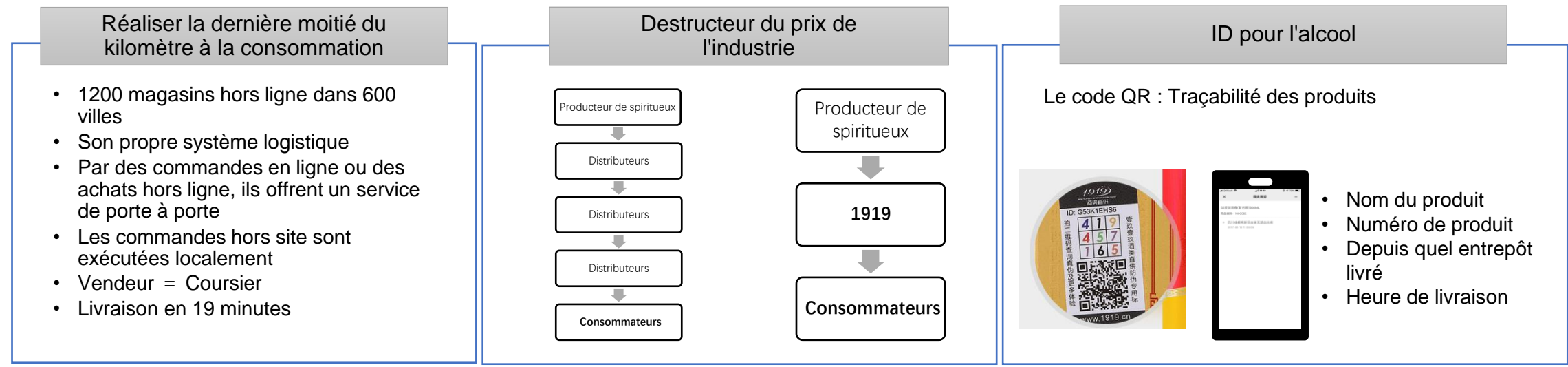
Plateforme de vente de 1919 Wines & Spirits

- **Supermarché de chaîne : 1.200 magasins** hors ligne gérés directement dans plus de **600 villes**
- **6 secteurs d'activité de 1919 :**
 - E-commerce : magasins APP + hors ligne
 - Gestion de la chaîne : couvrir plus de 2.000 comtés
 - Gestion de la chaîne d'approvisionnement : collaboration directe avec Winegüter
 - Entrepôts : centres de stockage dans 31 provinces
 - Gestion de la marque : avec Wine Big Data Marketing Solution, aidez les domaines viticoles à mener des activités de marketing intégrées en ligne et hors ligne.
 - Technologie de l'information : offrir une solution industrielle
- **Volume brut de marchandises : 50 milliards de yuans**

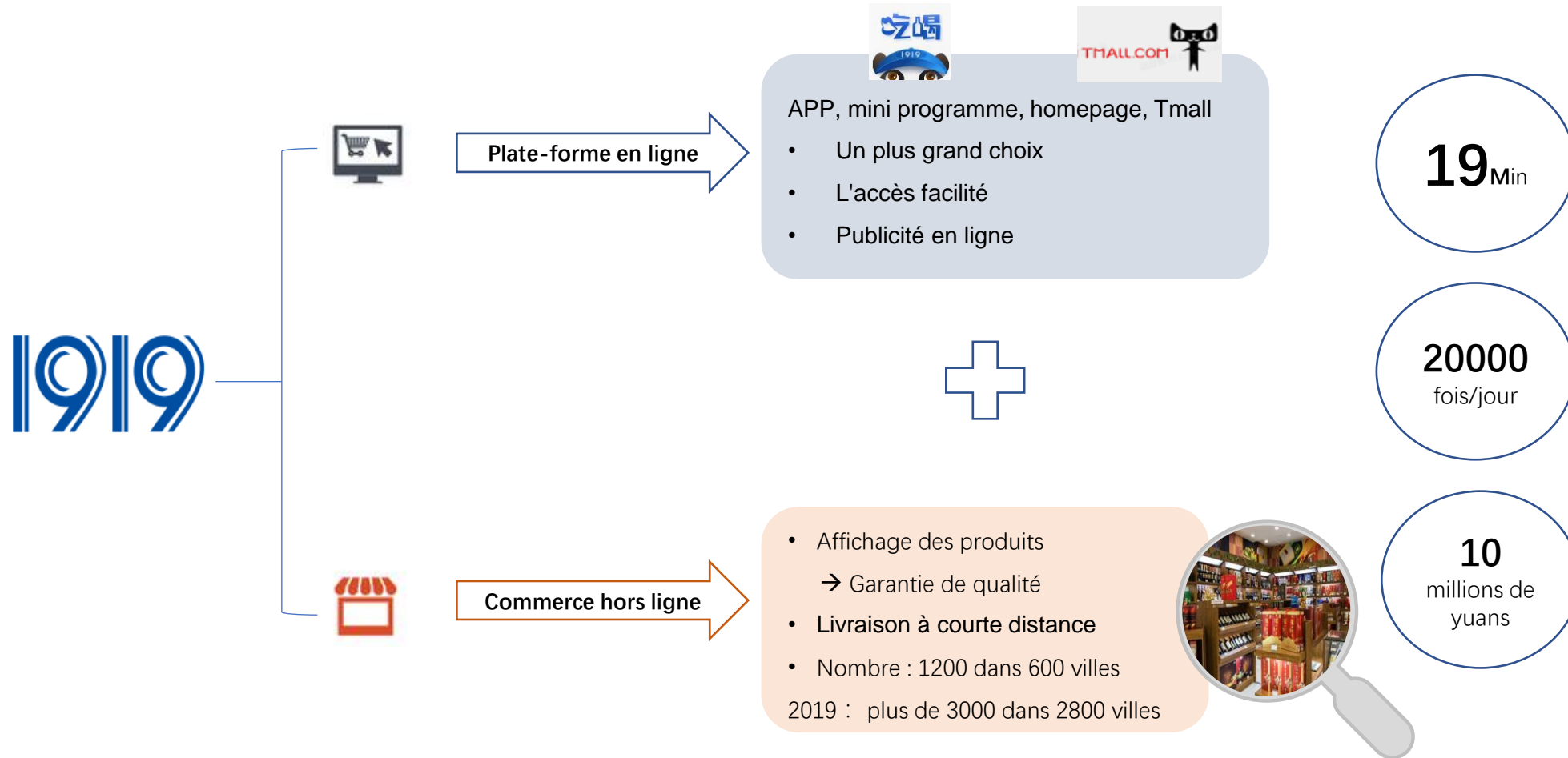


III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool

1919



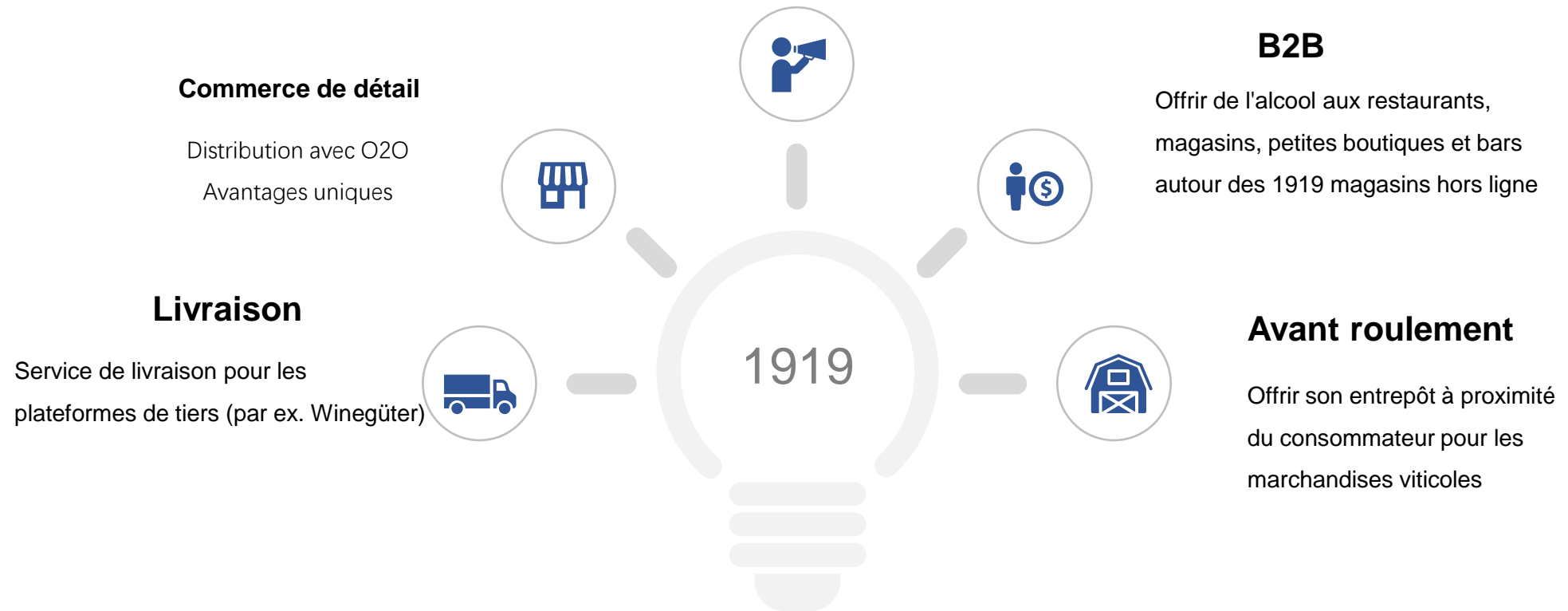
III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool



III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool

Publicité hors ligne pour les produits

Mener des activités de promotion
hors ligne pour les produits



III. Influence auprès de l'industrie de l'alcool



Avantages O2O pour les vignobles

- Augmenter la valeur de la marque
- Une promotion efficace des produits

Comment les producteurs de spiritueux en Allemagne peuvent-ils profiter de ces avantages ?

Xxxxxxx