阿腾大力布局线下渠道，物流平台要学习吗？

阿里在零售方面的布局从2014年入股银泰开始，2015年又与苏宁牵手。在“新零售”战略提出之后，阿里布局明显加速，典型事件包括战略入股线下零售企业三江购物、联华超市和新华都，发展新兴业务如盒马鲜生、零售通、淘咖啡无人便利店。

12月18日，腾讯和京东向唯品会投资总计约8.63亿美元，分别持有7%和5.5%股份；前期，在腾讯的连接战略下，将电商业务剥离出来，打包给京东；京东也通过参股沃尔玛、永辉等实现线下零售的布局。

所以，可以清晰地看到，近一两年来，中国互联网最强大的两家阿里和腾讯在自身擅长的线上业务之外，通过提出“新零售”、“无界零售”（京东提法）这样一些概念，纷纷向线下布局，具有一种时不我待的急迫感。

阿里、腾讯会做物流嘛？

中国的商业格局，现在基本上是BAT做了，其它人就做不下去；阿里是做商流的，通过互联网实现商业的电子化，商流背后一定要有物流支持；腾讯虽然放弃了直接做电商，但将电商版块的希望寄托到京东身上，腾讯的社交流量要导到商业中才能产生更大的价值。

所以，物流应该是阿里、腾讯重点要布局的版块。

他们已经布局了。

腾讯通过合作伙伴京东来实现其导入的商流的物流服务；2017年，电商京东的物流独立出来，多年在物流上的打磨、积累，实力不凡；腾讯也通过其产业基金投资物流行业，包括投资了货车帮、G7、58速运等物流行业的企业。

阿里投资了包括快递、物流平台、仓储企业、零售集团的物流版块在内的物流行业多家公司；也自己组建了菜鸟物流公司，通过其线上资源和能力的强项，串联起依托于其电商业务的快递、快运物流企业以及背后的干线、物流平台类企业；阿里甚至自己拿地，打造服务于电商的物流储配体系。

所以，阿腾目前格局下倒不会自己搞一家物流公司或物流平台，上升到他们那种集团型、森林型的多元企业，更可能的是通过参股、控股、整合来实现物流版块的布局。

但未来的发展，当垄断没有受到限制，阿腾控股或全资的物流公司也许会出现。

物流平台为什么普遍地做轻？

何谓做轻或轻公司、轻模式？具体到物流平台上，主要就是软件化、轻运营、重交易、单点非闭环为特征的商业模式。

物流平台普遍做轻的原因有：

1. 投入会更少；
2. 轻资产是区别于工业思维的一种新模式，更易集中宣传下短期占据用户眼球；
3. 轻模式见效快，跑得更快
4. 轻模式迎合投资人和运营者短视下更早收割的需求。

阿腾新零售模式对物流平台的启示

阿腾系和物流平台一样，是一种轻模式，是一种线上模式，是依托于互联网的经济形式；阿腾近年大力发展线下化，做新零售和无界零售，是什么促使他们“为难自己”？

阿腾的业务更多地侧重在C端；“由轻入重”这种C端的趋势对B+C端的物流平台有哪些启发呢？

列出以下几条：

1. 无论C端还是B端，无论是商流还是物流；商业本质就是要能带来价值，做轻的物流平台价值低，粘性不强，所以从线上往线下延伸是一种提升价值的做法；
2. 当前是互联网时代，头部效应明显；无论是腾讯的外生态和阿里的内生态，尽早建立线上线下体系增强用户粘性，占领用户心智是急迫的；这一点同样适合于物流平台；
3. 当今是资本时代，政治制度上我国是中国特色的社会主义，但经济上是市场经济；改革开放几十年，发展到目前阶段，在经济上体现了“资本主义”垄断化的特点，在国家主要是“放”没有“收”的经济格局下，企业的集团化、多元化、产业化是内生及外需的必然，所以，阿腾的生意会无所不包、无所不至；物流平台的发展也会是这样的趋势，会从中台延伸到前台和后台，会做商流和资金流。
4. **市场靠线上，服务在线下；**让客户和用户认识到产品和服务线上更有优势，留存住还要靠线下实体的服务质量；线上只是“台上的三分钟”，线下才是台下需要花费的“三年功”；电商巨头认识到了这一点，物流平台认识到了吗？

物流平台如何象阿腾的新零售一样实现“新物流”？

阿腾的是向新零售和新商业发展；物流平台可以向“新物流”演化，超脱“轻模式”做新物流平台。

如何做？

1. 在意识形态和战略思想上，新物流模式下的物流平台的价值要从“更轻”走向可视化、可感知、便利化、“无所不能、无所不包”；
2. 新物流模式的物流平台建设之法，有互为平台模式、插柳模式、花圃模式、好莱坞模式、合纵连横模式等多种方法（详参阅本人关于物流平台发展六模式的文章），要创新模式，打造物流平台产业链、生态链的能力；
3. 当今时代是资本的时代 ，打造新物流平台，需要寻求资本的支持；
4. 外向扩展和整合，通过投资的参股、控股、收购，构建、完善物流平台新模式；
5. 借鉴腾讯产品模式，在内部R&D，打造物流平台自己的“微信”产品。

未来的商流、生产、政治、经济可能会对物流、物流平台的影响

1. B端会如C端一样实现普遍的电商化吗？哪些会？哪些不会？对物流和物流平台的商业模式将有哪些影响？
2. 生产端的采购和销售模式会有哪些改变？将会对物流和物流平台产生什么样的影响？
3. 拉动式或订单化的生产模式和推动式的生产模式格局将会发生怎样的变化？复杂模式下的物流如何去响应？
4. 渠道会普遍性的扁平化和减少化吗？将会对物流和物流平台有什么样的影响？
5. 售后模式的自营化、三方化格局将如何影响物流？
6. 全球化将如何发展？一带一路等大政策会对商流、物流产生怎样的影响？