

网付资讯|数字化转型的起点是什么？实现数字化应从这方面入手

产品名称	网付资讯 数字化转型的起点是什么？实现数字化应从这方面入手
公司名称	温州专帮信息科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省温州市鹿城区松台街道望江东路迎潮大厦A幢201-（1--20）室
联系电话	0577-86666610 18968999397

产品详情

[数字化转型](#)

，是如今各大企业、各大企业管理层争相讨论的对象。不仅仅是讨论，已经有不少主流企业将数字化转型列入2021年重点项目当中。就连线下的小微商家，如便利店商家、超市老板、水果摊店主，他们也逐渐感知到了数字时代下，数字化转型的重要性。

他们渴望实现数字化转型，希望通过数字化转型能够让店铺在客流量、销售额等方面都得到进一步增长。

那么，关于数字化转型，要从哪里开始转？怎么转？这是数字化转型的核心问题，也是商家想实现数字化转型绕不过的问题。

下面，网付来给大家进行回答。

一、消费者行为是商家数字化转型的起点

十年前和十年后，消费者的消费行为发生了巨大的改变，从线下到线上的改变。电商行业经过近10年的飞速发展，已经占到了消费品30%以上的销售份额。同时，微信成为消费者与消费者，消费者与商家之间主要的交流工具。

消费者的信息获取，购买决策和购买行为等环节已经实现了数字化，并逐步倒逼零售商运营和品牌商供应的数字化。因此商家数字化转型的起点是了解自己目标消费群体的数字化行为与喜好，以确保数字化转型后的产品与服务能够顺利对接目标消费群体的数字化行为。

二、消费者是企业数字化转型的终点

管理大师德鲁克说过“企业存在的目的是创造顾客”，通过提供合适的产品满足更多客户的需求是推动企业和商家不断成长的唯一动力。

无论是直接销售，还是透过代理商、经销商或门店销售，最终都是为使用其产品的广大消费者服务。

经济学中告诉我们，消费者最终购买产品的价格是：消费者总成本=产品成本+交付成本+企业利润。产品成本由产品的原料和制造工艺决定，压缩的弹性很小。

交付成本包括了营销费用，物流费用，经销商和零售商费用等，甚至包括各种产品促销和降价成本，这里涉及的环节更多，存在的提升空间也更大，这正是企业和商家数字化转型的主战场。

三、线下数字化转型的意义

通过数字化转型升级，线下商家可以做到不断降低产品的交付成本，在保持消费者总成本基本不变的情况下优化店铺的利润，并逐步提升在行业中的竞争力。

较典型的例子有可口可乐公司，和十年前进行对比，可口可乐的人工成本和原材料成本在不断上涨，但一听330毫升的可乐在10年后的今天，其终端售价基本与10年前维持一致。

也可以这样认为，数字化转型的目的是：通过数字化流程和IT技术工具不断降低产品交付总成本，提升消费者价值和企业获利能力。

在了解了数字化转型的核心意义以后，我们再来了解一下商家最关注的问题。

实体商家要怎么实现数字化转型？

在几年之前，这个问题还是一个正待解决的难题。但如今，随着智慧数字经营的问世，这个问题可以有一个统一回复：微火智慧数字经营，可以帮助线下商家实现数字化转型。

微火是一款基于支付宝数字化经营和微信智慧经营开放能力而开发的帮助商家实现数字化转型的系统。

通过微火，商家可以利用大数据了解消费者的需求喜好，在了解目标消费者行为的基础后，将店内的消费券推送到有目标有需求的消费者眼前，对消费者进行精准营销。

另一方面，通过微火，商家可以一目了然的掌握店铺经营状况，通过后台数据商家可以马上知道哪款产品销量最好、哪款产品上升空间最高、那款产品顾客满意度最高等，在详细了解这些数据后，商家的决策就会更具精准性。

微火智慧数字经营的操作也十分简单，商家只需要花费一到两分钟的时间进行注册，就可以享受支付宝和违心的流量曝光扶持，并且实现数字化转型。

[微火智慧数字经营](#)，让商家不再为数字化转型犯难。

编辑:网付官方(数字化转型专题页:<https://www.163.gg>)

本文为作者独家原创，转载请注明出处，违者必究

关键词:数字化转型,智慧数字经营,微火,实体商家