

## 做二类电商能盈利吗

产品名称	做二类电商能盈利吗
公司名称	北京起量商贸有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	北京市大兴区兴创国际4期702室
联系电话	010-86469944 18510071085

## 产品详情

截至2017年4月支付宝月活3.5亿，而微信月活9.38亿，据说截至到现在又涨了不少。很明显，支付宝用户代表着中国在线支付的主流群体，3.5亿月活用户养活了淘宝、天猫、京东、唯品会等多个电商在线支付平台。那不妨思考一个问题，微信用户数量对比支付宝用户数量，所相差的那些用户是谁？

是一些正在使用移动互联网却还不会网购的人。是不是感觉莫名的亲切感，有可能就在你的身边，例如你的爸爸妈妈，爷爷奶奶。他们具有互联网初期用户的的典型特征，不信任在线支付，有强烈购物意愿，通过货到付款的方式进行电商消费，他们就是二类电商。

好，接着思考第二个问题，如果这些人开始网购了呢？3.5亿用户已经养活了天猫淘宝京东等等电商平台，而数倍于这个市场的消费群体，必然带来新的电商红利。

2017年11月30号，在“创投风向标”创新工场的投资趋势分享会上，中国11亿买家群体被划分为3波：

1波买家，是PC互联网3亿原住民，也是早买苹果与小米手机的那波人，

他们能熟练使用互联网，生活在一线城市，男性偏多。开淘宝店、开京东店、做百度竞价因为这波人群暴富。

第二波买家，是二三四线城市年轻人群，他们因为 OPPO、VIVO 等国产手机的普及，移动互联网从一线城市往下级城市下沉而崛起。这波人成就了微商卖货月流水过亿的时代。

第三波买家，是二三四五线城市 40 岁以上以及一线城市年纪更大的用户，数量 5-6 亿，他们以前是轻度用户，因为微信逐渐养成使用习惯，即将成为重度用户，是二类电商、直营电商的重大机会

更多代运营服务，可以直接电话联系我，二郎查开户负责人卫杰