

二类电商还能做吗

产品名称	二类电商还能做吗
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

很多人会提出质疑现在做二类电商还有机会吗？

听小编给你细细道来，二类电商从2015年到现在，已经发展了5个年头，相对发展了二十多年的传统电商来说，时间还很短，机会依然很大，加上二类电商的涉及人群庞大比传统电商好几倍。你说还有机会吗？

面对现在发展比较难的传统电商，有的商家选择转型，有的商家选择坚持原有模式。坚持原有模式固然是有道理，但是在这个用户为王的时代，不客观分析现今的用户模式，以及不站在更多巨人的肩膀上，发展其实是缓慢的。毕竟做电商，就是要借助一切有流量、有用户的平台去匹配自己的目标用户。做二类电商，其实就是根据用户定位去找产品，分析用户的各种爱好，行为习惯主动的推荐适合的产品，从而高转化。正如我们从事电商行业多年如今也在短视频冲击下进行转型才有了更好的发展。

电商，无非就是把人购买的行为搬到了线上，曾经的线下交易需要货物与人产生交易场景，而通过数字化，更方便客户挑选和缩短供应链提升效率，而电商平台要做的就是让客户产生信任，而货到付款就将这个问题解决掉了，送到面前，拆开检查，没问题付款完成交易，因此二类电商无论被打上什么标签，实现的场景就是如此。

其实大家千万不要觉得二类电商有多么的高大上，其实购买产品的，说不定就是你家楼下早起卖油条的大叔、小区的保安、村口的老王，在运营的初期，切莫高高在上，一定要接地气，甚至降低身段，了解你的用户，为他们推荐适合他们的产品