

自营京东怎么入驻 - 京东自营供应商入驻系统 - JD.COM

产品名称	自营京东怎么入驻 - 京东自营供应商入驻系统 - JD.COM
公司名称	四川爱店家企业服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	下单时间:最快一周
公司地址	四川省成都市天府大道中段500号东方希望天祥广场
联系电话	13258150643 13258150643

产品详情

潮汐以往，才知道谁在裸泳。在，用这话描述全部it行业再合适不过了，总流量浪潮下，成千上万公司争相跃上勇立潮头；而收益褪去，又有无数人所困总流量滩头。这在电子商务行业还看起来更加显著——总流量见顶下，服务平台们陆续遇到了上升困乏的难点。

这些方面的事例无需多举，且看近些年电子商务财务报告中客户增长速度持续变缓就一目了然。与此同时，还值得一提的是，变缓下，推广费用的高新企业也在进一步推高平台们的提高工作压力。

不容置疑，总流量浪潮的相互交织，给电子商务们赶到了前所未有的磨练，而大佬们在这里环节变换中，能不能经受住挑战，又有何解决之策呢？

有关这一难题，我觉得在今年年初，阿里巴巴就抢先作出了自身的探寻——发布猫享直营，进行大量直营商圈。而一向以平台化而出名的它，以入局直营为破译提高困乏之法，在其中缘故也不难想像，便是收益褪掉，拓客比不上招客。

这当然并不是凭空猜测，由于直营自身确实是拥有突显的优点。据统计，这一方式简单地说，便是以规范化的规定，并对经营产品开展统一采购或生产制造，再开展商品展示、网上交易、物流运输，在这种前提下也就具有了时下顾客在乎的优点：品牌力强、产品品质可控性、全交易流程体系管理完善，而这种核心优势又进一步成为了招客的重要。

空口无凭，直营电子商务的成果还更有感染力。品牌折扣电子商务维品会，这个服务平台自开创至今就一直潜心直营，而它2021财务报告就表明，全年度活跃性用户量较2020年同比增加12%，达9390万，一样提高的也有全年度净营业收入，也达15%，为1171亿人民币。

更为重要的是，上年它超级VIP活跃性用户量，也同期相比暴涨了50%。这证实它在总流量撤离压力之下

，不但留住了顾客，还依靠自身优势将客户变成了自己的铁杆粉丝。

此外，除开阿里巴巴，跟唯品会同是直营服务平台的京东商城，也在加仓探寻直营优点，新动态表明，在前几天它就上线全新升级京东商城新百货商店，将自营模式保证更普遍的行业，进一步提升直营下消费者体验，因此也获得了顾客的欢迎。

不得不承认，从这三家服务平台的反映来了解，在总流量见顶下，直营的确早已成为了发展趋势，成为了电子商务们眼中破解提高难点的重要，并且早已产生了实际效果。而这也告诉我们一个道理，当潮汐已经过去，只需寻找发展趋势，找对方法，仍然能扬帆起航。