

# 生鲜电商现在还值得做吗？

产品名称	生鲜电商现在还值得做吗？
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

## 产品详情

一场疫情使得社区团购炙手可热，人们越来越习惯在线上购物买菜，生鲜电商发展迅猛。各大巨头们纷纷瞄准社区团购这一赛道，开始了生鲜线上争夺战。生鲜电商真的那么好做吗？面临哪些问题？

### 01冷链物流成本高

电商进入生鲜领域不可避免地要面临自建或第三方冷链物流的整合，而这同样也意味着不小的成本压力。冷链物流比一般常温物流系统的要求更高、更复杂，建设投资也要大很多，是一个庞大的系统工程。而且还是一项投资巨大、回收期长的服务性工程。目前整个市场上能够提供比较合适的服务公司并不是很多，物流价格或冷链磨合也不理想。

### 02仓储品控问题

生鲜流通过程中的中间环节特别多，采摘、运送、运输、储存到发货，无法溯源，配送过程中品质也没法保证。即使原产地有一些检测手段，可以确保大部分是安全优质的，离开原产地的各个环节无法进行监管。理想的状态是从原产地直达消费者手中，中间不需要多余的存储环节。但目前消费者需要便捷、快速的配送，要实现原产地直达非常困难。

### 03定位偏向于中高端

随着生鲜电商竞争日益激烈，现在为了抢占市场，吸引消费者，在初期促销时采用低价策略，烧钱进行补贴，部分生鲜价格甚至低于实体超市，这也吸引了追求低价的消费者，进行购买。

但线上电商一般推出的生鲜产品多定位中高端，正常运营后不可能持续补贴，终营收如何，难以预测。

目前，各大巨头已经开始陆续发力。阿里集结盒马、菜鸟、饿了么、零售通等资源入场，美团发力“美团买菜”，拼多多推出“多多买菜”，滴滴上线“橙心优选”，字节跳动将推出线上生鲜品牌。

生鲜电商作为一类垂直电商，还是以B2C的模式在进行经营。在新零售资源整合的向C2B模式发展的，生

鲜电商面临成本物流等多重压力，小型生鲜平台很难运营下去。而对于巨头而言，用自身聚合平台引流是否能成功，也很难下定论。