

地摊经济，直播带货和线上推广，【哪种方式】超适合企业转型和创业者？

产品名称	地摊经济，直播带货和线上推广，【哪种方式】超适合企业转型和创业者？
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋301室
联系电话	14776427336 14776427336

产品详情

今年由于疫情的原因，很多人的收入都受到了影响，消费能力明显下降了很多，为此总理提出了“地摊经济”一词，开始允许国人摆地摊。

这个消息一出，摆地摊的人可以说蜂拥而至，光成都在短短一个月时间里就新增了10万摆地摊“大军”。以前摆地摊会被C管赶，如今有的地方是C管打电话让来摆地摊，可以说画风转变得相当快。

摆地摊，成为了很多人的副业，但事实上，这件事做起来却并不容易，很多人在逛完地摊后发现，很多东西卖得其实并不便宜，甚至比网上的还贵，所以逛地摊的劲也没有刚开始那么高涨了，真正的消费并没有提高多少。

大部分头脑一热跟进去的个体商户，待热情和新鲜劲一过后才发现，原来根本没有赚到钱甚至是亏钱，后，也只好选择默默的退出！可见，摆摊也是需要物质成本的，地摊经济，并不适合所有的商户企业和创业者。

我们来简单聊一聊，地摊经济之所以火爆，其背后的商业逻辑和模式。

地摊经济，本质上，就是一次流量红利的重新分配。

为什么这么说呢？

首先，如果让你来选择自己的摊位，我想你需要考虑的首要标准，一定是选择在客流量大的区域，比如商区，地铁，以及广场等地段，靠近这种地段的店铺，我们对它称之为旺铺，一般营业额也不会很差。

但随着人流量增多带来的各种需求，旺铺会越来越来，由此可能会造成卫生，安全，市容等各种问题，让城市管理者头疼不已，终决定不允许摆摊，或开始收起高额的租金，让其后所能保留下的来的店铺，

维持在一个小而可控秩序里。这时如果还有外来商户想要入驻，则需要很高的入驻费用和门槛。

也就是说，这里的流量已经被分配完毕，所谓红利，也就基本消失殆尽。

而直播带货和线上推广不一样，不用囤货，不用和客户实时在线保持沟通成本，只需要利用好现有的资源链接，进行线上推广和销售，就能获得抽成和获利，相对来说，这是普通个体户就可以赚取的直播红利。

企业商户和个体商户不同，想要选择适合自己的推广方式，首先要确定的，就是自身的发展模式和推广路径，做到策略和战略的同步，步步为营，如此才是实现成功的步。

在现有的直播带货和购物平台中，抖音，快手，淘宝，京东，拼多多等等，基本都有了自己的独特标签和平台属性，想要进入，则必须要适应其对应的平台规则，在某种程度上来说，有着较高的运营成本和转化壁垒。

有没有办法可以突破这个壁垒？

我想可以从平台方面下功夫：

一，通过小程序，搭建自己的平台系统，脱离竞争红海，自己制定模式和玩法；

二，通过联盟线下商家，无缝对接线上，深化品牌传播和拓客，加速同城产业链卖货；

三，利用“简化用户路径+短视频直播+社交等”快速触达用户，形成用户自发的推广；

四，通过区块*链积分，用户运营，以及线下合作门店和同城配送等方法，进一步优化服务体验，拉近用户举例，形成长期的客户买卖关系。

通过建立自己的渠道和模式，把握好产品形象，从而形成自己的私域流量池，以此来展开推广模式和销售方案，实现长期有效的变现模式，所有这些，都是一整个移动应用系统才具备的平台优势。