

电商拐点已至？中国电商 的流量为什么越来越“散”？

产品名称	电商拐点已至？中国电商 的流量为什么越来越“散”？
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	东莞市
联系电话	18665158422 18665158422

产品详情

在疫情的反复影响下，中国2021年的电商行业发生了不少大事：

阿里巴巴集团控股有限公司存在“二选一”垄断行为。根据《反垄断法》，责令其停止违法行为，并处以182.28亿元罚款。

“网红第一股”如涵控股发布公告称，公司已经完成私有化交易，即日起正式从纳斯达克退市，如涵的退市，也意味着“网红”的商业模式，越来越行不通了。

叮咚、每日优鲜上市，也没能挽救生鲜电商企业相继凋零的局面。

著名的社交电商贝店因平台拖欠货款太久暴雷，云集收到退市警示函。

互联网“破墙”，巨头互通，仅仅只是一个开始，互联网要实现真正的“互联”了。

对于电商行业而言，2021年是一个非常重要的拐点，许多业态正在迅速改变，而2022将迎来大变局。

为什么都说电商的拐点将至？

中国互联网企业是幸运的。

既赶上了技术转换的风口，又搭上了中国经济高速发展的便车，发展至今，已成为深入社会各个角落的毛细血管。

在中国经济高速发展的加持下，与疫情的反复逼迫下很多商家线下的营业额，并不足以继续生存下去。

中国电商的流量为什么越来越“散”？

转型线上已是一个必不可少的出路，越来越多的商家纷纷挤入赛道。

这就造成电商行业的“百花齐放”。

为什么很多商家都不会去考虑入驻各大公域电商平台？

相对于入驻各大电商的成本小、可以使用平台的公共流量外，商家们更希望打造一个属于自己的一个电商平台。

因为商家打造自己的电商平台之后，不仅可以维护经营原属于自己的忠实粉丝，还可以通过粉丝带来的流量来创造额外的收益。

现在电商使用的地方越来越多，各种相关政策扶持不同类型的电商方向，就连数字人民币都出来了，这些难道不是电商行业又一个兴起的预兆吗？