

## 想了好久，为什么还是决定要做电商？原因只有一个

产品名称	想了好久，为什么还是决定要做电商？原因只有一个
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
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

对于普通人来说，不管是线下，还是线上，机会都是一样的。

但线下的一次性投入，和现在的环境，确实风险不小；

线上，难度同样也不小，虽然是全国的市场，但面对的，也是全国的竞争者。

只是线上的一次投入，相比线下来讲，还是要小一点，这点可能更加适合刚起步的创业者。

电商，现在肯定不是风口，但电商又永远是风口。

写下这句话的时候，我也在怀疑这个表述，是不是有问题，但想想，还是觉得应该没有问题。

电商，是风口，又不是风口，大抵就是这样子。

社区团购也好，自媒体也好，实体也好，所有的一切其实都离不开一个“商”字。

“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”

不管是免费形式的互联网公司，还是免费分享的自媒体从业人员，或者还是打出超低价的社区团购，他们终的目的也都是为了这个“商”字，而“商”落到后，都是为了“利”——利润和利益。

商业，简单分类，现在就两种，一种线下，一种线上。

线下经济，不管是经济占比，还是可操作性，其实都是实在的，看得到的收益，摸得着的投资，真实的商业流程和商业操作，买家与卖家面对面的交流，能够了解到真实的产品需求……这都是实体经济特有的，线下经济永远无法解决。

线上经济，其实线上经济大的好处，就是解决了区域的问题，一张互联网，可以放大到全国，甚至全世界。

一个非常小的商业机会，在线下三公里或者五公里之内，可能只有几个需求。但放大到互联网上，放大到整个中国960万平方的土地上，这个需求就很有可能成就一家大公司，养活很多从业人员。

这就是线上经济和线下经济大的区别，线上经济，简单来说就是电商，当然也包括一些互联网类的服务，例如打车、支付等等。

但电商作为早和传统的线上经济型式，经过这一二十年的发展，不管是从支付，还是从物流，甚至平台本身的规则，等各方面，都得到了全面的完善和发展，电商早已不是当初的电商了。

那么，电商还有没有机会？

其实，对于普通人来说，不管是线下，还是线上，机会都是一样的。

线下，需要投资，也需要口碑，同样需要好的场地，人流量等等。

线上，同样需要运营，需要对各项数据进行各种分析，需要引流，需要推广，需要维护等等。

所以，不管是线上，还是线下，基本都会有很大的难度，想要做好一件事情，并不容易，而把别人的钱装到自己口袋来，那更是一件难事。

线下，由于疫情和互联网的影响，对线下经济多多少少会有一些冲击；同时，线下的一次投入，也比线上更加紧迫，房租、装修、进货等等，都需要前期进行投入。

而线上的话，初期只需要简单的投入，再根据投入进行慢慢的优化，再进行追加，这对于普通人来说，可能更加可控一些。

而且，如果自己懂的话，前期可以一个人就是一个团队，从拍摄、修图，到运营分析、打包发货等等，完全可以由一个完成。

随个订单和发货量的增加，再逐次增加投入，因此相对线下来说，一次性投入可能会更少一点，这也是，我决定要尝试做做电商的原因之一。

而且，现在创业也好，自由职业也好，一定要以稳为主，有人说不亏钱，就是赚钱，你们觉得呢？