

展望2021年，电商行业将会有怎样的发展趋势呢？

产品名称	展望2021年，电商行业将会有怎样的发展趋势呢？
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
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501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

就拿国内的淘宝来举例1.选择细分市场

未来是小众市场的，细分领域越来越多。只要在一个细分领域死磕到底，精心打磨产品，终究会有用武之地。

- 1) 细分类目，只抓住一部分市场，抓住一部分人群的刚需，店铺定位、人群定位；
- 2) 把自己的产品的某个特性做到，或者说接近好，因为你的产品只是为了满足一部分顾客的购物需求，无论是产品的材质、款式、价位等等都要做好严格的把控；
- 3) 做好店铺服务，给买家带来良好的购物体验，维护好顾客，因为小而美，大部分都是做回头客的生意，一个老顾客可以给你带来三个、十个、百个新顾客这句话不是虚的。

所以做小而美需要你足够的专注度和度，做细分，做。

2 做内容化营销

为什么淘宝现在要大力推内容营销，因为现在用户对于淘宝的使用时间是碎片化的，所以必须抢占用户时间，人不在我这里，就会去别人那里，就有可能被别的电商平台拐跑了，再也不回来了，同时买家群体的变化，买家们不再只满足于性价比，而开始寻找个性，品质化的商品，那么就需要有入口提供这些人，通过内容频道去抓住这些买家是合适的了，这就是淘宝力推内容营销的因素。

3.引导私域流量池

放眼整个淘宝，现在更多的店铺，开始打造属于自己的私域流量池，把客户引流到微信，主动去引导+维护。

为什么这么做呢？

举个例子

你是开餐饮店的，店少的时候不必要考虑流量问题，当店越来越多的时候，消费者选拥有更多选择权的时候，你要让顾客下次再来，你会怎么办？

当然是给优惠啊——“[代金券](#)”。

原来一位顾客，可能一年时间会在你的店消费十次，但是不一定每一次都会在你的店消费。

嗯，那我给你一张代金券，用更优惠的价格买断你一年的消费能力：你在我这里消费享受八五折。这样一来，顾客可能一年都在你的店消费。

对于普通商家来说，一个重要有效的方式就是——用系统的方式建立自己的流量池，将客户锁定在你的系统内（也就是导流到微信群、自家平台之类的私域流量）

现在把顾客往微信引导，慢慢成为了一种趋势。因为当你的顾客变成你的微信好友之后，只要你不是发100个的那种无脑商家，你的朋友圈大概率不会被屏蔽。

当这部分流量变成你的私域流量之后，他们可以帮你测款，可以在你上新款的时候帮你建立起基础流量。

而且老客户的评价会比较友好。除此之外老客户的维系也会的使你有个基本的保障。

只要你的产品足够好，顾客就会不断的复购。这样当淡季来临时候也能保障你的一个基础销量。

纵观2021年电商的发展趋势，可以总结出，在当下的市场背景下，实体店寿命越来越短，我们经常看到实体店关闭的时间从一两个月到半年不等，这种传统的营销方式给很多创业者造成了很大的经济损失。

所以，选对方式很重要，电商在我国未来十年甚至几十年依然是好的营销渠道之一，对于想要成功的每一个人来说，现在起步一点都不晚