

北京双十一快玩不下去 电商助力实体经济数字化转型才是未来方向

产品名称	北京双十一快玩不下去 电商助力实体经济数字化转型才是未来方向
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	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

写这个标题，不是为了哗众取宠。曾经的双11电商节热闹非凡，不少电商企业双11的销量甚至占去全年业绩的一半，时至今日，双11仍然是电商领域每年*盛大的节日，但却发生了翻天覆地的变化。

当“战报”数字淡出，追求“数”的增长的同时，“质”成为市场的普遍需求。这里面是一系列的商业逻辑在发生变化，买家追求的不再是“买不买得到”而是“如何高效地获取商品和服务”，商家的关注点从“能不能生产”变成了“如何生产出消费者需要的商品”，平台的转变从“如何提高客单价”变成了“如何更高效地促进复购”。

今年双11，天猫京东均强调“实体”。阿里表示，数字经济能够更好地服务于实体经济发展，今年双11有29万品牌、数百万中小商家、主播报名，超过2100万商品参与双11，是参与商家*多元化的一届；京东宣布的四项新举措，即“招募新商家、建立新机制、推出新服务、开启新增长”，推出“工厂店模式”，赋能中小微商家开店，“超越行业增速，创造了新纪录，零售购物用户数再创佳绩”，成为今年双11耀眼的新表现。双11背后的数据表明，电商平台助力实体经济数字化转型才是未来方向。

作为传统工厂和品牌方，我们需要怎么利用信息化促进企业和品牌的成长呢？

一方面，疫情影响线下流量已经线上化，传统的“工厂、渠道商、批发商、士多店/超市、消费者”的模

式难行通，企业和品牌方接触的是渠道商，线下的士多店和超市成为*直接接触消费者的场所，终端门店销售受阻，企业和品牌的业绩就会受到直接的影响。另外一方面，企业直接开设京东、天猫等自营旗舰店如果在控价方面不严格，将对渠道和传统门店会造成比较大的影响。

电商助力实体经济

疫情是一个打击，此时转型对于企业而言未免不是很好的机会，不论环境和流量怎么变化，信息化的工具本质上是为了更高效的地匹配消费者需求和生产者的供给，让消费者和商家形成更高效的互动、商品更契合消费者的需求。传统工厂和品牌方可以整合企业自身渠道、门店等资源，在渠道、门店销售受阻的时候，使用信息化的工具将线上流量和线下结合在一起，积极为销售终端赋能，一方面能将企业的销售渠道下沉，另一方面企业可以直接面对终端消费者，接收到消费者对品牌的反馈，这将大大提升品牌的影响力。

双11淡化数据的背后，是疫情也是大众消费回归理性的结果，电商平台助力实体经济数字化转型才是未来方向。