

为什么要做抖音电商

产品名称	为什么要做抖音电商
公司名称	杭州芃芃其麦网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报）
联系电话	13073631882 13735884376

产品详情

1、先简单讲讲整个互联网大势（宏观）

PC互联网时代，流量是中心化的，搜索引擎是互联网的流量入口。

所有互联网的生意（电商、游戏、广告）想获取流量，都要向搜索引擎买量。

所以在当时百度成了大的互联网公司，是名副其实的互联网房东，向其他平台收租。

移动互联网时代，流量去中心化，一个个APP分割了中国的互联网流量，互联网失去了中心化的流量入口。这里得聊聊微信，微信虽然拥有国民级的流量，造就了腾讯巨头，但因为微信是私域流量，对腾讯以外的变现生意获取流量来说并不算特别友好。

直至抖音出来，按照算法推荐内容给用户，这个机制就说明这是公域流量，具备当年百度的流量入口属性。其次，现在抖音的用户量已经不用再强调了，除了微信没有其它APP能相比，而且抖音是天然产生流量的。

所以各种生意都应该去拥抱抖音。

2、再讲讲抖音本身（微观）

抖音现在主要的商业价值绝大部分都是来源广告，但广告的体量总共就是这么多了，此时如果你是抖音的负责人，你会怎么做？毕竟流量在手天下我有，当然是进军电商和游戏，多元化变现提升商业价值。

游戏的话，其实抖音有做的，只是这生意有点艺术活，急不来。电商就成了抖音接下来一定要做的事，今年抖音的电商目标是8000亿。

我们不动脑都知道，就两种结果，一种是抖音电商生态做成功了，一种是抖音生态没有做成功。但此时的你，如果稍稍动动脑就知道，不管哪个结果，对我们普通人来说都能赚钱。

8000亿的电商目标，抖音当然得投入资源扶持商家，这一投入保守要一年的时间吧，那这一年的时间对我们来说是红利吧。如果抖音真的成了，你就想想当年批进淘宝并且坚持下来的人是怎么样的收益吧哈哈哈哈哈。

3、运营攻略为什么要讲这个，因为现在的人太浮躁了，做一个项目想三两天成效，不然就放弃了。很多时候，没有坚持下去的原因，并不是执行力的原因，其实是没有想清楚为什么要做这个项目，这个涉及心力。