

企业选择电商可以从三个方面进行分析

产品名称	企业选择电商可以从三个方面进行分析
公司名称	东莞楚恒辰诺网络科技有限公司
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302室03
联系电话	14778333741 13268813057

产品详情

面对当前的杂乱的电商新局面，企业要选择是一个电商平台，只需要从两个方面着手分析即可，一是选择什么样的电商平台进行合作？二是选择入驻后的如何保证销量？

一、企业选择电商可以从三个方面进行

1、是否合法经营

这个要从其法人主体资质和运营规则进行判断，法人主体资质就不用多谈了，只要相关资质有效存续就具备运营资格；面对当前的纷乱的电商，企业更要注重其运营模式是否合法，比如是否对入驻的企业有严格的审核和监管约束设置；是否存在消费返利的违法行为；是否将电商变成了违规的金融理财项目；是否将电商做成了传销的外衣……。所以企业更要从其运营模式多多研判，否则一被查处就会损失惨重。

2、是否有利可图

任何电商平台的良性运营与长久发展都离不开持续、稳定的获利能力，如果财务核算不盈利甚或是亏损经营，那企业就要慎重了；当前有很多电商平台更多的在宣称未来的巨大利润，那么这种宣导的另一面恐怕是当前是亏损经营，那他又有把握能度过这个亏损期呢？还有一些电商平台是只讲现金流，只讲每天有多少资金入账，有多少新会员加入，有多么高的交易量，其实没有利润的话这一切都是镜花水月。所以企业选择合作电商平台，首先必须自己要能清晰的算出平台利润；其次是要搞清楚其利润的来源是否合理合法；如果企业自己都算不出平台的利润，或者搞不清利润的来源合法性，建议果断放弃，因为合作必须是双赢，单方获利的绝不是合作，因此而被骗的企业比比皆是。平台获利才能保证企业获利，切记这是铁率！

3、是否有稳定团队

企业的利益要得到保护，首先是电商平台的稳定，而电商平台稳定的一个关键就是创始合伙人团队的稳定，而团队的稳定要从三个方面进行分析和考察：创始合伙人团队的之间的历往、理想和心性是否相似或一致；创始合伙人团队之间配合是否默契，默契配合来自合作的深度与历史；分工明确合理是团队稳定的保证，责权利明确、沟通顺畅、协作创新则是团队的文化保障。

二、企业如何判断入住后的销量

企业要想研判入驻电商平台后的产品销量，只需搞明白三个问题：

1.商城消费者的数量与消费欲望：消费者的数量源自商城的宣传模式、商品的品质与品牌布局、消费的实惠力度和售后的保障性；消费欲望最直接的驱动力就是利益驱动与便利性。

2.同类商品入驻商城企业的数量：入驻数量有严格的限制自然就能保证企业的销量，这是有效的销量保证；如果没有入驻数量的限制，那企业就得从自己的电商团队实力、电商实力和运营费用三个方面进行投入，做不好这三项销量难有保障。

3.电商平台的宣传推广力度与持续性：目前电商平台的宣传不外乎广告宣传和会员推荐制度两种。投入资金巨大效果差强人意，所以新电商平台很少采用推广方式；第二种是目前使用的方式，但是弊端有三，一是容易触碰法律的红线，变成电商传销；二是都是投机者难有纯消费者，一出问题市场消费极易归零；三是消费者不得实惠，利润都被中间环节拿走了，很难形成真正的消费市场。

总结感言：可针对企业现状，诊断分析进行定制化方案输出，帮助企业解决市场、产品、品牌、营销运营等多种需求。系统打造企业自己的社交电商平台，自定营销模式，自己掌握数据。有需求私聊