

## 鹰潭DHL国际快递网点 鹰潭DHL邮寄咨询

产品名称	鹰潭DHL国际快递网点 鹰潭DHL邮寄咨询
公司名称	安徽敦航国际货运代理有限公司
价格	29.00/千克
规格参数	DHL:国际快递 国际空运:全球送达 上门取件:免费包装
公司地址	安徽省合肥市肥西县玉兰大道与长安路交口柏堰商业服务中心门面C1-18、19号
联系电话	15955942666 18010889846

## 产品详情

电商市场一直在不断变化。为了帮助您顺应这些变化，我们精选了电商领域内15个最新的发展趋势，并为您提供了深入的见解、可靠的数据和富有建设性的后续措施，以帮助您充分把握与自身业务相关的趋势。首先，让我们来看看电商市场的发展趋势。电商市场发展现状

由于xinguan疫情肆虐全球，人们更快地从实体零售店转向电商平台。《福布斯》1的预测数据显示，在2023年，全球20.8%的零售购物将在网上完成。

电商领域的竞争已变得空前激烈，因此商家们必须紧跟时代的步伐，深入了解电商的最新发展趋势，并将这些趋势融入到他们的发展战略中，以保持领先地位。

### 1. 利用增强现实和虚拟现实技术来提升网上购物体验

在电商领域，使用增强现实（AR）技术和虚拟现实（VR）技术来提升在线购物体验被认为是最显著的新兴趋势之一。

增强现实技术能够将真实世界与计算机生成的画面、声音分别或同时进行结合。而虚拟现实技术则依托VR头戴式设备，使用户置身于计算机生成的虚拟环境中，营造出看似真实的体验。

借助增强现实和虚拟现实技术，顾客可以更加真实地了解产品的实际情况，比如衣服是否合身，某种颜色的油漆涂刷在房间墙壁后效果如何等等。如果像一些专家所预测的那样，这些技术被广泛应用，那么购物者就更没理由去实体店了。

[efelle.com](#) 营销与合作总监Tessa Wuertz预测，小型企业将越来越多地使用增强现实技术：

“我们预计，越来越多的企业将在其产品和业务中采用增强现实技术。这一技术将渗透到电子商务和社交媒体平台中，成为它们的标准配置。虽然目前只有少数大公司在采用这项技术，但我坚信未来不久，

这种技术将会在各种规模的企业中变得普遍起来。”<sup>2</sup>

## 未来发展趋势

在您的品牌网站或应用程序中集成增强现实功能，有助于您的顾客更好地了解他们将要购买的产品，从而降低退货率。

## 2. 语音搜索和视觉搜索将迎来蓬勃发展

语音搜索已经成为一种迅速发展的网上购物趋势。近一半（47%）的购物者曾使用语音指令技术进行网购，58%的购物者对这种网购体验表示满意<sup>3</sup>。

明智的电商商家应该善于利用关键字和短语来优化自己的线上店铺，从而优化在谷歌上的语音搜索效果。

在电商领域，视觉搜索让消费者可以利用图像来搜索产品，但目前只有8%的品牌提供这种服务，因此它还是一种尚未成熟的发展趋势。然而，随着视觉搜索在62%的千禧一代和Z世代消费群体中得到广泛接受，它最终将成为一种主流趋势，这只是一个时间问题。

## 未来发展趋势

采用基于语义的策略而不是仅仅依赖关键字的策略，即：与通过输入关键字进行搜索相比较，通过语义搜索引擎优化（SEO），将确保您的语音搜索技术能够更自然地识别顾客的语音指令。

## 3. 人工智能将收集更多数据

网购顾客已经开始追求真正个性化的在线购物体验，而这正是新一代人工智能技术能够带来变革的领域。人工智能能够深度分析顾客行为数据，从而帮助企业提高顾客的参与度和转化率。

## 未来发展趋势

人工智能为电商企业带来了无尽的机遇，同时它也可以通过多种方法帮助电商企业提升运营效果，其中包括：

基于顾客的历史浏览数据，人工智能可以帮助企业向顾客提供高度个性化的产品推荐。

人工智能可以帮助改善文字和视觉内容（如产品描述），使其变得更准确、更有冲击力。

由人工智能驱动的聊天机器人可以追踪顾客先前的交流内容，从而更快地找到解决方案。

## 4. 网购是否会变得更加个性化？未必如此

借助人工智能收集的数据，企业能够在顾客进行网购时为其提供个性化的体验，比如根据其需求提供产品推荐等。这将促使顾客完成购买行为。

不过，消费者对于分享个人数据的意愿越来越低。随着[物联网](#)

的发展，个性化服务将不再局限于购物平台，而是不断延伸到其他领域，如家庭中的各种智能小工具，人们拒绝分享个人数据的趋势变得尤为明显。

## 未来发展趋势

通过分析顾客的购买历史记录，企业可以向他们发送与之相关的产品优惠和折扣信息。

每当向顾客询问信息时，请务必明确告知他们相关的数据隐私保护政策。

## 5. 退货服务依然面临两难局面

研究表明，免费退货对消费者来说有着极大的吸引力，然而大约有30%的网购订单会申请退货，这使得免费退货成为企业一项昂贵的服务项目。

电商领域的新兴趋势之一是企业对退货收取一定费用——像Zara和优衣库这样的零售巨头去年就开始实行这一政策。那么，您的企业在退货问题上应该如何抉择呢？

## 未来发展趋势

您可以在试用期内向顾客提供免费退货服务，以评估销售额的增加是否超过了因免费退货而产生的业务成本。

防范于未然，从一开始就利用[这些技巧](#)来降低退货率。

## 6. 聊天机器人将变得普及

在电商领域，聊天机器人将在客户支持方面扮演越来越重要的角色，预计到2030年，全球聊天机器人市场价值将达到39.9亿美元<sup>4</sup>。

随着电商市场的竞争日益激烈，如果顾客在购物过程中遇到了问题，聊天机器人提供的高效客户服务可能会起到重要作用，因为这关系到能否留住顾客并成功出售产品。

一些功能最先进的聊天机器人甚至可以利用顾客的历史数据，来预测哪些产品能够吸引住他们，或基于他们近期的购买记录，向他们推荐能够起到补充作用的其他产品，从而进一步促进销售。

## 未来发展趋势

通过我们对这项创新技术的深入研究，了解聊天机器人将能够如何助力您的企业大幅提升销售业绩，从而为您提供启示。点击[此处](#)，获得启示。

## 7. 移动商务将继续呈现增长势头

移动电子商务，可定义为使用智能手机、平板电脑等无线设备买卖商品和服务。顾客可以随时随地购物，这意味着您的企业可以从中获得丰厚的利润。

根据Statista<sup>5</sup>的预测，到2024年，基于智能手机的商品零售总额将达到4000亿美元，几乎达到2021年预测金额的两倍。

## 未来发展趋势

确保您的网站已经针对移动设备进行了优化。

此外，更好的做法是为您的企业投资开发专用的[移动应用程序](#)——与移动设备优先型网站相比，利用移动应用程序可将转化率进一步提升130%。

## 8. 基于社交平台的产品销售也呈增长趋势

埃森哲（Accenture）的一项研究显示，随着越来越多的社交平台为消费者提供可以直接同款应用程序上购买商品的功能，预计到2025年，基于社交平台的产品销售额将翻倍，达到惊人的1.2万亿美元。<sup>7</sup>

特别是对于规模较小的电商企业来说，社交媒体商务是一种成本效益较高的销售途径。

## 未来发展趋势

许多消费者在购买产品之前都会通过社交媒体平台了解品牌，因此请确保您针对社交媒体平台的宣传内容包含丰富的产品信息和高清晰度照片。同时，请务必迅速回复关注者提出的问题。

您还可以在社交媒体渠道上添加应用内购物功能，为顾客购买您品牌下的产品提供便利。

如果您正在考虑使用[达人营销](#)，应注重关注者的参与度而不仅仅是数量。

## 9. 付款方式更为丰富

在线支付解决方案不断发展，而且目前“先买后付”服务备受关注。Klarna、贝宝（PayPal）和Afterpay等多家企业均提供分期付款服务，使网购顾客可以通过分期付款来购买商品。万事达卡最近也推出了万事达卡分期付款服务，这项服务将在线购物车的弃购率降低了35%<sup>8</sup>。

## 后续步骤

如果在结账环节提供消费者喜爱的支付选项，则网购者完成购买的可能性将会提高70%，因此，提供多种支付选项的做法值得考虑。

如果您向外国顾客销售产品，请务必了解当地消费者偏好的支付方式。我们提供的[国家指南](#)可为您提供所需的洞察。

## 10. 更多企业将转向“无头电商”模式

在Salesforce最近的一项调查中，80%的企业领导者表示他们计划转向无头电商。那么，无头电商是什么，为什么它是最受欢迎的电子商务趋势之一？

简言之，无头商务属于下一代电商解决方案，它将网站或应用程序的前端和后端进行分离，并且通过应用编程接口（API）向任何前端框架提供内容。

因此，顾客可以通过物联网（IoT）设备（如智能扬声器、智能健身设备甚至智能冰箱等）进行在线购物，而不仅限于个人电脑、笔记本电脑和智能手机等。通过整合所有这些在线购物途径，无头商务具备更高的灵活性并创造了全新的销售机会。由于能够快速整合新的销售渠道，它还可以简化全渠道销售模式。

凭借所有这些优势，无头商务成为了电商领域最具潜力的发展趋势之一。

#### 未来发展趋势

对于小型企业而言，将API添加到现有的商务平台上是迈向无头商务的一个良好开端。这种方式使得他们能够定制自己的前端，创造出与品牌完全一致的外观和感觉。

### 11. 视频内容依然是重要的营销手段

通过视频内容，能够让顾客更好地了解产品，效果甚至比最详细的文字描述更好，因此在网购领域，视频营销成为一种日益增长的趋势也就不足为奇了。

您可以通过视频展示产品的尺寸、工作原理和外观等信息。随着客户对产品的了解不断加深，退货的可能性就会降低——从长远来看，这将为企业节省开支。

#### 未来发展趋势

在社交媒体渠道上尝试上传视频——客户评价和“操作方法”指南对吸引受众非常有帮助。

### 12. 订阅服务

在线订阅服务既方便了顾客，也为企业带来了可预测的经常性收入。

订阅服务的适用范围非常广，可涵盖从流媒体服务（如Netflix）到食品和其他生活必需品的定期配送等多个领域。订阅服务模式在“千禧一代”群体中的受欢迎程度不断攀升，因此可以预期这种模式将会持续存在。实际上，预计到2028年，订阅服务市场规模将达到24196.9亿美元<sup>10</sup>。

#### 未来发展趋势

客户青睐折扣优惠——只有当您的订阅服务比临时购买更经济实惠时，他们才会选择加入，所以您需要准备好提供折扣。

通过为会员提供特殊待遇，例如在生日当天为会员提供折扣码，以此来营造社群感。

### 13. 可持续发展至关重要

具有环保意识的消费者越来越倾向于选购可持续的品牌产品。除了尽可能减少产品包装和使用可回收材料之外，企业还需要注意选择物流合作伙伴。

#### 未来发展趋势

深入了解我们！作为全球物流行业的领军企业，DHL为自己设定了在2050年实现零排放的宏伟目标，而

且很多  
指标均已经提前实现。无论是关于气候中和和航运还是碳抵消，您都可以找到适合您企业的[GoGreen](#)服务，欲了解详情，请点击[此处](#)。

#### 14. 进行优化有助提高转化率

在当前的经济环境下，人们的消费有所减少，因此将网店的访客转化为购买者变得至关重要。借助各类转化率优化（CRO）工具可以帮助您实现这一目标。这类工具包括行为分析工具、网络分析工具和CRO测试工具等。

根据Verfacto10发布的数据，使用CRO工具的平均投资回报率超过223%。使用合适的工具组合将可以帮助您为用户提供最佳体验，并将流量转化为销售额。

#### 未来发展趋势

在定性数据分析方面，可以使用Hotjar和Glassbox等CRO工具，而在定量数据分析方面，可以使用Google Analytics或Mixpanel。

#### 15. B2B电商规模持续增长

与B2C电商领域类似，在xinguan疫情的推动下，随着传统的B2B交易被迫转移到线上，B2B电商领域也呈增长趋势。此外，在涉及B2B业务决策的关键岗位上，越来越多的千禧一代也推动了这一变化。这是伴随着互联网成长起来的一代人，他们更倾向于通过网络来研究产品，而不是通过电话或与销售人员面对面交流来了解产品。综上所述，B2B业务的增长是电商领域的一个发展趋势，而且未来这种趋势将会延续下去。

#### 未来发展趋势

您可以下载Discover的[B2B电商独家指南](#)，最大限度地把握这一新兴行业带来的每一个机遇。

#### 选择适合您的电商趋势

当然，并非所有上述讨论的发展趋势都与您的企业直接相关，但是有一些良好的指标可以供您参考。首先，密切关注您所在行业的热门话题和焦点。如果您发现某位在行业内备受推崇的博主正在撰写关于这些发展趋势的文章，那么这样的文章可能值得进一步研究。此外，您还应及时了解这方面的最新研究报告和行业趋势报告。

另一个很好的指标是您的客户群体。建议使用分析工具来跟踪他们的行为，并获取相关洞察。借助这些数据，您可以更好地判断特定的网购趋势是否适合您的客户群体。当然，您也可以直接收集客户的反馈信息——这些信息始终是获得见解的一个绝佳来源。

最后，需留意您的竞争对手。看看他们正在采取哪些举措？他们的做法是否切实可行？然后再得出您自己的结论。