

小程序电商的突起是零售电商的大势所趋

产品名称	小程序电商的突起是零售电商的大势所趋
公司名称	杭州顺而为网络技术有限公司
价格	6800.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市余杭区仓前街道海曙路18号5幢A524室
联系电话	0571-88407595 13366042470

产品详情

随着小程序入口通过与各项功能打通、关联，与公众号、搜索功能、微信群等进一步融合，微信生态矩阵逐渐形成，未来的大趋势将是:有优质内容的公众号+功能稳定强大的小程序电商;线上为主，线下提供保障，两者"虚实结合";去中心化电商带动下游商家释放消费潜力;培养年轻用户群及三四线城市及农村地区的用户群。艾媒咨询分析师认为，对于移动电商市场，今年新兴起的微信小程序电商具有去中心化的特点，且依托微信平台社交属性，在流量获取方面相比于APP具有较大优势。未来微信小程序电商有望成为商家及电商平台开拓移动电商市场的重要领域，其市场规模及用户规模有望以较高增速持续扩大，2018年有望达到1.62亿。

小程序的理念为用完即走，我们对于电商小程序的定义也应如此，电商平台最终需要的是成交率，小程序作为电商成交的一个平台，通过活动或其他媒介的方式，对用户进行冲动性刺激性消费的引导，从而达到快速转换的效果。当用户下次再次想去购买商品时，他能通过微信快速的找到你的"商店"，无需再次打开其他APP，在微信中可完成二次转化。目前有名的电商平台有天猫、淘宝、京东、唯品会、当当网、蘑菇街等。但是目前这些平台的入驻成本过高，已经过了当初的红利期，商家利润越来越薄。比如拿天猫平台的入驻来说，旗舰店、专卖店，持商标注册受理通知书的店铺保证金为人民币10万元，持注册商标的店铺保证金为人民币5万元;专营店，持商标注册受理通知书的店铺保证金为人民币15万元，持注册商标的店铺保证金为人民币10万元。这动辄就是10多万，对于一个新的创业者来说实在是太难了。虽然借助成熟的第三方电商平台确实少花掉一部分成本，不过现在流量大的第三方平台已经到了发展瓶颈期，企业想在上面混出头、获取流量，是要交各种费用去推广或占广告位置，成交额也需要给第三方平台抽成，成本也是偏高的。

而对于微信平台而言，9亿注册客户，流量是现成的，获取客户的入口又远多过以上第三方微电商平台。一些微信配套功能，比如线下扫码、朋友圈线上识别、微信搜索、推广到社交群或推送给个人等都很容易获取客户，这些只要你有微信就可以办得到。虽说小程序电商版也需要开发，但小程序毕竟是商家自己的程序，后台数据自己可以查看，是直接嵌入在微信公众平台，除微信外不受任何第三方限制，属于完全免费使用。可及应用认为，过去电商一直在寻找创新路径，比如试水内容电商、跨境电商。小程序的出现让社交型电商火了起来。当你的朋友圈和好友群被拼多多的扫码签到赚钱、拼团减免占据时，你就会发现这是小程序真正利用到微信流量红利的地方。因此没有社交形态的小程序电商，并没有真正利用微信红利。电商是享受小程序红利最明显且最多的领域，小程序也另辟蹊径地提升了拼多多、蘑菇街等电商平台在电商领域的市场地位，并为内容创作者提供了新的领地和新的成长路径。由于拼多多、蘑

菇街等平台与腾讯联系紧密，2018年微信电商生态可能会进一步改变市场竞争格局，与阿里系的平台并势齐驱，让我一起期目以待。