

# 本来生活 7 年阵痛后终盈利，生鲜电商供应链持久战仍将继续

产品名称	本来生活 7 年阵痛后终盈利 ，生鲜电商供应链持久战仍将继续
公司名称	深圳市微二云信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广东省东莞市东莞生态园瑞和路1号松山湖高新技术创新园B栋2-5层
联系电话	13929266321 13929266321

## 产品详情

本来生活 7 年阵痛后终盈利 生鲜电商供应链持久战仍将继续

详情了解：

微三云 | 莞云：<https://wsyguanyun.com/>

生鲜电商经常被形容为“卖海鲜的，包装是冷链”配送费用高、损耗率高、需求带来的成本居高不下，生鲜电商要实现盈利并不容易。在这一背景下，作为国内早期 B 2 C 生鲜电商的代表，本来生活网历经 7 年长跑实现盈利才会被业界

7 月 16 日，本来生活网 CEO 喻华峰在公司年度战略发布会上表示，2019 年第一季度，本来生活网实现了盈利。这是本来生活网在 2016 年上市后，首次实现盈利。喻华峰表示，本来生活网在 2016 年上市后，经历了 3 年的阵痛期，但一直坚持了下来。在 2019 年第一季度，本来生活网实现了盈利，这是公司发展的一个重要里程碑。喻华峰表示，本来生活网在 2016 年上市后，经历了 3 年的阵痛期，但一直坚持了下来。在 2019 年第一季度，本来生活网实现了盈利，这是公司发展的一个重要里程碑。

### 老牌生鲜电商的变与不变

时间倒回到 2012 年，当时本来生活网刚刚成立，并凭借打造“褚橙”品牌名声鹊起。甚至在 2014 年电商竞争最火热的时期。但时过境迁，如今赛道上的玩家们早已换了面孔。在经历了 7 年的长跑后，我们深知经济是生鲜电商最大的市场，同时也是一个风浪很大的市场。”在本次发布会上，喻华峰表示，本来生活网在 2016 年上市后，经历了 3 年的阵痛期，但一直坚持了下来。在 2019 年第一季度，本来生活网实现了盈利，这是公司发展的一个重要里程碑。

对于生鲜电商的商业模式（B2C）。

在生鲜电商的商业模式中，在消费端，生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

### 新时代生鲜战场仍是持久战

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

生鲜电商的商业模式（B2C）。

