

二类电商是什么为什么二类电商会那么火

产品名称	二类电商是什么为什么二类电商会那么火
公司名称	广州点赞传媒科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市黄埔区萝岗街道锐丰中心3栋
联系电话	15999978951 15999978951

产品详情

二类电商是什么？为什么二类电商会那么火？二类电商是哪一年开始有的？二类电商要怎样操作？

二类电商?啥玩意儿?如果你不是电商从业者，乃至你是一类电商从业者可能对二类电商也不是太了解。不信我把我和一朋友对话的聊天记录给你看，她做淘宝运营多年了依然对二类电商一无所知。

那我们先聊聊二类电商是什么?或许你可以发现新大陆新商机呢?

像我们熟知的淘宝、天猫、拼多多、京东、唯品会、网易考拉、苏宁易购这些平台称之为**一类电商**，需要入驻平台，以争夺平台流量为主的平台类电商，像一类电商的用户多半是一二线城市，拥有网购习惯。

而**二类电商**是区别于这些一类电商平台，二类电商就是指通过信息流广告来获取流量并进行转化的电商，支付方式大多数都是货到付款，人群自然也是一类网购人群以外的人群。主要是三四五六线城市的用户，没有网购习惯。

综合国家统计局官方资料，全国有超过70%的人都处在下沉市场之中，换言之，一二线城市居民约3.9亿人，三线以下城市及农村乡镇地区居民规模多达10亿人，这是一个约等于数倍其他国家人口总数的潜力存在。虽然下沉市场的低线人群收入绝对值不高，但增速却难得眼前一亮，各个平台都在布局争夺下沉市场。

所以为什么二类电商会悄然崛起呢？

传统电商(也称之为 一类电商)发展了一二十年，随着近几年拼多多的强势崛起，形成了淘宝、京东、拼多多三足鼎立的局面。并且这几年的各种电商app的上线，虽然诞生了很多垂直人群和品类，但基于线上人口红利已逝，流量运营成本巨高。

还出现了类似于刷单、虚假交易等恶性竞争，国家现在对一类电商的政策限制也比较大，诸如电商法政策的颁布进一步挤压了平台的生存空间。

二类电商主要是通过信息流广告来实现转化的，国内几大主流媒体正抢占信息流营销战场，除了大家熟知的BAT，头条系、腾讯系也存在很大的市场

二类电商业务定义主要分为三个：H5落地页、公众号关注以及电商小程序。

这里提出一个发展关键词：ROI(投资回报率)，快消品的ROI一般在2.5以上，要想得到高ROI，选品定成败，在选品环节一定要多花心思，在二类电商上卖女装和在一类电商上卖女装是完全不一样的!一类电商可以货比三家，而二类电商往往是瞄准那些嫌挑选商品和售后麻烦的群体，所以大家在二类电商上看到的货品往往是快消品、男装和图书类等。

并且二类电商的消费也具有一定的冲动性成分，在信息流广告页面设计，物流这一块也是有技巧的。