

当张一鸣身价超马化腾,双11的中心正在转移

曾经,提及双11,往往都是电商玩家的专属。淘宝也好,京东也罢,几乎都是如此。

双11,见证了电商的发展、辉煌,同样正在见证着电商的改变。

无论是电商平台本身在双11玩法的逐渐升级,还是双11本身愈发具有一种消费时点的定义,我们都开始越来越多地感受到,双11,这个原本属于传统电商平台的节日,开始蔓延到了新的电商平台,甚至是更多新的领域里。

总的来说,双11的中心正在发生一场深度且全面的转移。

如果这种转移一直持续,我们完全可以断定,双11这个由传统电商平台原创的概念,或许,将会成为新玩家们实现逆袭,成就王霸之业的新方式。

我认为,双11的中心之所以会从传统电商平台转移到新电商平台,特别是以抖音、快手为代表的短视频电商平台的身上,其中一个很重要的原因在于,流量中心的转移。

换句话说,流量在哪里,双11就在哪里。

以往,人们之所以会关注双11,其中一个很重要的原因在于,通过双11,他们确实地可以获得实惠,实现自身消费的需求。

无论是商品打折、购物补贴,还是红包,消费者是可以在双11获得实实在在的实惠的。

于是,我们看到的是,海量的流量在各种力量的推动之下,在双11这一天,在淘宝、京东这样的电商平台上集中爆发。

可以说,双11,成就了电商平台的发展壮大,同样也让广大的消费者获得了实实在在的实惠。

后来,随着玩法的不断升级,尽管每一年的双11都在不断加码补贴,都在用烧钱的方式不断吸引消费者,但是,无论是平台还是商家,都开始对消费者有了更好的门槛要求。

在这种情况下,越来越多的用户开始意识到,在双11想要像往常那样轻松获得

购物实惠,开始变成了一件不是那么容易的事情。面对平台和商家的吆喝,他们更多地开始选择用平静来对待。

尽管这个时候的双11开始逐渐失去以往那样的吸引力,但是,流量的中心依然在电商平台上的。

所以,虽然人们开始吐槽双11的各种套路,但是,他们还是会选择在电商平台上进行消费。

同时,电商平台本身同样在寻求流量的破局之道。无论是社群的运营和营销、公域流量和私域流量的打通、内容的升级,我们都可以看到电商平台试图通过自身的转型和升级,确保流量的中心一直在自己这里。

直播带货的崛起、电商模式的分野与进化、新技术对于电商的深度赋能等现象,都是这种趋势的直接体现。

尽管电商平台们都在极力地维持并延续以往的发展优势,并且试图确保自身始终都处于流量的中心,但是,用户需求的转变,特别是电商平台本身的短板,最终决定了他们仅仅只能在他们所能认知的范围内进行改变。

因此,虽然电商平台们进行了很多的改变,尝试了很多的模式,但是,始终没有从根本上,特别是始终没能从自身出发,找到正确的破局之道,最终让这些改变在流量中心的转移面前,多少显得有些无济于事。

无论是衍生于腾讯这样的流量中心体系之中的拼多多,还是建构于传统流量中心之外的抖音、快手们,我们都可以非常明显地感受到,他们正在一遍又一遍地挑战着传统电商的地位,一遍一遍地颠覆着传统电商的认知。

这一点,在双11的身上同样有着非常明显地证明。

拿今年双11来讲,尽管距离真正意义上的双11,还有差不过一个月的时间,但是,我们看到以阿里、京东为代表的传统电商平台已经开始进行预售。换句话说,今年的双11已经打开。

为什么双11会提早开打呢?其中一个

很重要的原因,就是想要通过这样一种方式将流量早早地圈定。

一方面,可以避免双11的高峰;另外一个方面,可以尽可能多地将双十一的影响,特别是对于用户的消费能力的激活发挥到最大化。

说到底,这样一种玩法,依然是传统意义上的,经典的电商打法,并不具有任何实质性的特点和意义。

同往年不同的是,今年双11的中心开始从以拼多多为代表的新电商平台与以阿里、京东为代表的传统电商平台之间的竞争,转移到了以抖音、快手为代表的短视频电商平台与以阿里、京东为代表的传统电商平台的竞争。

不过,同阿里、京东们的亢奋不同,以抖音、快手为代表的短视频平台似乎表现得较为平静。

当阿里、京东们在发布各种补贴、各种玩法的时候,我们看到的是以抖音、快手,特别是抖音,开始更多地将关注的焦点聚焦在了技术、内容和营销的层面,他们试图通过这样一种方式来让内容、商品和消费者之间的连接更加精准。

除此之外,我们同样也看到了这些新的电商玩家们在进行补贴,但是,同传统电商的不断升级的玩家不同,他们的补贴更加实在。所谓的实在,其实就是让消费者真正能够获得实惠。

可见,无论是从底层的逻辑上来看,还是从表层的补贴上来看,双11的中心正在发生一场新的转移。

我认为,这种转移并不是引发双11的中心开始转移的根本原因,真正引发双11中心转移的关键,依然还是在于流量的转移。

我们看到的新电商玩家和传统电商玩家的玩法的不同,是建立在流量中心业已发生了深度改变和调整的基础之上的。

不得不说的是,以抖音、快手为代表的短视频平台,经过数年的发展之后,特别是经历了从短视频到长视频,再到直播的内容的迭代和升级之后,他们业已开始取代传统意义上的流量中心,成为新的流

量中心。

尽管他们距离腾讯、阿里这样的传统流量中心尚且存在一定的距离,但是,在可以预见的范围内,他们的流量还有增长的空间。在这种情况下,未来的流量中心还将会继续发生偏移。

特别是随着国家开始规范平台经济的发展和资本的无序扩张,各大平台之间的互联互通将会正式开启。这对于这些新生的流量平台来讲,同样是一次绝佳地获得新的流量增长的机会。

有了流量的增量作为支撑,有了内容类型的不断丰富和发展,我们有理由相信在未来的一段时间内,由此,同样将会带来双11中心的再度转移。

在此基础上,新电商平台们再通过上文所提到的底层逻辑的驱动以及对用户需求精准把控,完全可以实现自己对于双11主控权的掌握。

传统电商平台在真正意义上的双11来临之间的鼓噪,更多地是内心对于未来不确定性的一种恐慌。

他们试图通过这样一种方式来保证自己以往在双11时候所确立下来的领导及领先地位。这是人之常情,同样是一种必然。

然而,我们需要更多地看到的是流量中心的转移,以及由此所带来的更深层次上的行业嬗变与变革。

如果仅仅只是将关注的焦点聚焦在市场热度上的改变,而没有关注到真正影响双11中心转移的内在原因,那么,或许,我们就不会明白新电商平台们为什么会崛起,更加不会明白用户发生了怎样的改变。

同样地,如果我们真正弄清楚了电商行业正在发生的这样一种新的变化,就会明白电商的未来在哪,我们又将可以在这样一种新变化中获得怎样的红利。

值得注意的是,当传统电商的玩家们都在关注双11的预售时候,10月20日,根据福布斯实时富豪榜显示,张一鸣的身价高达594亿美元,超过了马化腾。

这是一个标志,一个值得我们关注,却又非常容易被忽略的标志。



嘉盟地产 UnionPlus Realty

1-084



全职房地产经纪人
MD、VA、DC 执照



王志浩

Owner/Principal Broker

公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928
 传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188
 email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

- ABR 认证买方代理人
- CBR 注册买方代理人
- CIPS 注册境外资产专家
- CRB 注册住房经理
- CRS 注册住房买卖专家
- CRI 房地产经纪人学院毕业
- e-Pro 房地产网络专家

服务特点

- 二十年以上房地产买卖经验
- 在全部买卖过程亲自把关
- 多项优惠购屋计划
- 客户换房时卖房本人只收1%佣金
- 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852 本公司诚征经纪人, 全职、半职均可



叶黎

Li Ye

Broker/Owner
202-271-8066 (C)
301-292-1000 (公司)
E-mail: liye@remax.net
Licensed in MD, VA and DC



华府首家华人创办的RE/MAX房地产公司诚聘新经纪人

- 诚邀房产经纪加盟
- 全国联网, 环球客源
- 免费定制个人网页
- 定期业务培训
- 交流成功案例
- 一流办公设施
- 专业规范管理



Samantha He 何青
240-686-5588
samantha.q.he@gmail.com



Jay Yu 余海豪
301-529-3985
Yujayhomes@gmail.com



Ana Maria Carretero
301-740-5488
amcarr07@yahoo.com



Betty Tang
240-988-6110
chengbettytang@gmail.com



Elaine Wu
240-704-2008
elainewu.realty@gmail.com



Jing Liu 刘景
301-215-0629
jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878

鸿运贷款公司

FORTUNE MORTGAGAE
CO. (NMLS# 201418)
PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)
JOE WANG TEL: 301-309-1818

各类房屋贷款

信用第一 文件保密 快捷通过
最新推出适合医生职业的贷款项目
5% down, no MI, no Point,
3.125% for 5yr Arm
另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI