

# 双11的解药在B端

双11的解药在哪里,抑或是电商行业的解药在哪里,或许,早在新零售的概念被提出那一刻开始就已经有了答案。

这个答案,就是B端。

对于这个观点,可能会有很多人并不认同,因为新零售并未像电商那样,成为行业的主流,甚至还淹没在了后来的诸多概念当中。

如果我们仅仅只是从这个层面来看待和评判新零售,未免有些太过简单和武断了。

在我看来,纵然是新零售并未像电商那样成为行业的主流,但是,它的以B端为主要对象的思想却早已扎根在了玩家们的心中。

无论是流量赋能,还是技术赋能,从本质上来讲,其实都是在以B端为主要战场,试图从这个角度来解决那些传统电商无法解决的痛点和难题。

尽管今年真正意义上的双11尚未真正到来,但是,从各大电商平台的表现来看,他们依然还是通过更多地深入到B端,通过赋能B端来寻找电商的更多破局之道。

从表面上看,今年的双11,直播带货依然是火爆的,无论是李佳琦的100亿,还是薇娅的90多亿,都是如此。

那么,如此巨大的销售额究竟是从哪里来呢?很显然,从B端市场来看,无论是上游的供应商,还是上游的生产商,几乎都是如此。

从本质上来讲,薇娅、李佳琦们仅仅只是扮演了电商平台向B端市场输送流量的角色,而真正解决用户需求的,依然是B端。

这就告诉我们,仅仅只是单纯意义上的流量输送,仅仅只是解决商品的对接问题,依然是在发挥平台的功能和作用,而真正实现供求两端的对等,依然需要借助B端,通过对B端进行深度而又全面的改造来寻找破局之道。

因此,当我们看到越来越多的电商平台在争夺流量,在杀入红海之际,不妨将关注的焦点从C端市场,转移到B端市场,或许,那里才有根治双11沉疴痼疾的灵丹妙药。

首先,一场重构B端的新变革正在上演。

当互联网的红利快速出清,我们看到的是越来越多的玩家开始布局新技术、探索新模式、寻找新出路。

换句话说,传统的商业模式开始失效了。同时,新的变革,正在B端上演。

同互联网时代平台玩家仅仅只是给B端用户提供一个线上的销售场所和渠道不同,我们看到的是,他们开始更多地借助新技术、新模式和新思路改造B端行业。

无论是对B端行业的内在元素进行深度改造,还是对B端行业的生产流程和环节进行重塑,一场重构B端的新变革正在上演。

同C端时代仅仅只是依靠烧钱和补贴的方式来获得流量不同,在重构B端的新战场上,玩家们更多地将时间和精力花费在了技术的研发、模式的创新、元素的再造等诸多方面。

尽管这种方式可能并不及C端时代那样大刀阔斧,但是,它所带来的巨大的改变丝毫不比那个时代少。可以说,经过这样一个阶段的洗礼之后,B端行业将会发生一场由内而外的全新嬗变,继而带来的将会是一场供求两端的再度对接。

正是因为B端的深度改变,让我们看到了它与C端再度契合的机会,所以,当我们从表面上看,玩家们依然还在为争夺C端流量打得头破血流的时候,殊不知,行业的天平早就已经偏向于B端,B端业已成为新的市场重心。

其次,一场有关供求对接方式的重构正在上演。

互联网时代之前的供求关系的达成是在线下达成的,以传统的实体店为主,我们看到的实体商超、门店都是这种形式的直接体现。

当互联网时代来临,特别当电商行业开始兴盛,我们看到的一场全新的供求对接方式的出现。

同传统意义上的以线下为主导的对接方式不同,互联网时代的供求两端的对接是在互联网平台上完成的。

我们看到的淘宝、京东、拼多多等大型的互联网平台,便是这样一个大背景下出现的。

互联网时代所引发的供求两端的对接方式的转变主要是在大型的互联网平台上完成的。在这些平台上,供求两端的用户实现了快速、高效的对接。

无论是传统的电商模式,还是新的电商模式,始终都没有跳出这样一种供求关系的对接模式,纵然是现在进行得如火如荼的直

播带货,同样如此。

供求两端对接的达成,依然还是在大型的互联网平台上来实现的。

不可否认的是,互联网的这样一种平台化、中心化的供求两端的对接模式,的确在一定程度上提升了行业的效率,但是,供求两端依然还是存在着巨大的信息差的。

当B端时代来临,我们看到的是一种全新的供求对接模式的改变。

这种全新的供求关系的对接模式不再仅仅只是依靠平台化和中心,而是更多的依靠去平台化和去中心化的方式来实现。

无论是F2C,还是C2M,几乎都是在这样一个大的趋势之下衍生而来的。

这种全新的供求两端的对接模式,实现了商品从生产到消费的无缝对接,完成的是供求两端关系的再度优化和升级。

很显然,相对于互联网式的供求两端的对接模式,发生在B端时代的这样一种全新的对接模式,可以在一定程度上进一步提升行业的运行效率,优化产业上下游的流程和环节,实现行业的再度嬗变。

正如因为如此,当双11开始走入困局当中的时候,我们或许需要更多地将目光聚焦在B端市场,通过对B端市场进行深度、全面的改造来找到破局的良药。

再次,一次供求关系的重构正在B端上演。

如果不改变供求关系,仅仅只是在传统的供求关系之下探索,那么,双11的困局只能解决一个,又会再出现一个。

这是那么多的电商新模式、新概念,不断出现,又不断落幕的根本原因所在。

从本质上来讲,只有重构供求关系,只有真正实现供求关系的再造,才能从根本上解决目前双11的焦虑情绪。

所谓的供求关系的重构,其实就是对供求两端的角色和定位进行重新认识的过程。

按照传统的逻辑,供应方是生产商、供应商,它们是一种外向型的存在;需求方是消费者、用户,他们是一种内向型的存在。

供应即是供应,需求即是需求,两者之间是泾渭分明的,并不存在转化的可能性。

当B端时代来临,我们看到的是传统意义是的一种固化的关系的重构与再造。在这个时代,供应和需求的关系不再那么明显了。

在很多情况下,供应方也是需求方,需求方同样是供应方,一场供求关系的重构开

始上演。

当供求两端的角色开始发生改变,我们同样看到的是一场有关双11的嬗变开始出现,它让我们看到了双11新生的希望。从这个角度来看,双11的解药,同样在B端。

第四,一个大的市场正在B端打开。

毫无疑问的是,现在的C端市场早已是一片红海。

在这片红海当中,既存在大型的互联网平台这样的既得利益者,又存在新入局的竞争对手,再加上用户本身需求的改变,C端市场早就变成了一个拥挤不堪的“车厢”。

同C端市场的拥挤不堪相比,我们看到的是B端市场为我们展现出来了一片深蓝的市场。在这样一个市场当中,不仅玩家不多,而且这个市场的深度要比C端市场强很多。

如果能够对B端行业进行深度赋能,如果能够对B端用户进行深度改造,我们可以发现的是一个完全不同的市场,并且这个市场所带来的增长潜能和发展后劲,远比C端市场还要广阔。

无论是以赋能B端为主导的微盟的崛起,还是以阿里、京东为代表的玩家开始将关注的焦点聚焦在了B端市场上,我们都开始越来越清晰地意识到一个全新的市场正在打开。

对于双11来讲,如果能够从C端市场的红海里抽身,将更多的关注点聚焦在B端市场,并且通过自身的赋能找到赋能B端的正确方式和方法,那么,他们或许就能够找到破解当前矛盾和痛点的方式和方法,从而开启一个全新的市场。

无论是从B端市场的尚未被开垦,还是B端市场为我们展示出来的纵向上的巨大的想象力,我们都可以将B端市场作为一个解决双11痛点和难题的正确方式和方法。

表面狂热的背景下,透露出来的是双11的无限的焦虑。

纵然是有庞大的销量作为支撑,依然没有延缓人们对于双11的质疑与审视。

寻找破解双11困局的解药,成为每一个人都在思考的重要课题。

当玩家们从C端市场的红海里被苦于找不到解决方案的时候,或许,他们应该将更多的目光聚焦在广阔的B端市场上。

在那里,在B端市场上,或许,才有根治双11顽疾的灵丹妙药。



**华府冷暖空调**  
专业快速,服务DC/VA/MD  
电话:240-421-7363  
9-153

冷暖气机 热水炉  
中央空调 风管  
消毒杀菌灯 车库门  
维修 安装 保养

代理:  
Carrier  
Payne  
Goodman

冷暖气新机:  
零件10年保证 / 1年人工保证

**阳光冷暖空调**  
SUNLIGHT HVACR LLC  
HVACR MASTER&CONTRACTOR LICENSED

**机器换新 特价**

名牌空调安装维修  
代理 CARRIER, Bryant,  
Payne, Goodman, TRANE

专业技术执照 Insured  
两年 Labor 保证, 十年部件保证

240-756-8899 Lee

**方氏冷暖**  
Carrier Trane 9-152  
240-651-9115

空调维修  
冷气暖气  
维修安装

质量保证  
价格合理

专业中央空调

**安居冷暖空调公司**  
Infinity Air LLC  
9-147

代理多种名牌空调设备  
Carrier, Bryant, Payne,  
Goodman

专业技术执照  
HVAC Master & Contractor License  
电话:571-334-9893  
Licensed, Insured