

# 电商的未来在于回归实体

当电商时代的红利开始出清，仅仅只是依靠传统意义上的规模和效率的方式已无法获得持续发展，这是我们所看到的以阿里、京东为代表的电商平台之所以会如此迫切地寻找转型之道的根本原因。在这个过程中，我们不仅看到了衍生于电商本身的内容电商、社交电商和直播电商为代表的电商新物种的出现，同样看待了以新零售、数字零售为代表的电商掘墓人的产生。

不可否认的是，通过加持这些新的概念，传统电商玩家的确获得了一定的增长空间，让他们可以在宏观经济环境并不乐观的情况下，依然保持相对较好的发展势头。然而，如果仅仅只是进行概念的转变，仅仅只是进行元素的重构，而没有从更为深层次的角度来改变电商运行的内在逻辑，那么，所谓的「良好势头」，或许只不过是「回光返照」而已。

电商的未来究竟在何方？我们应当如何去思考和探索电商的未来发展之道呢？我想，仅仅只是站在电商的角度，我们是无论如何都无法获得一个完美的答案的。跳出电商的牵绊，真正站在全新的视角来看待电商，并且去寻找电商的发展之路，才是真正可以确保电商获得突破的关键所在。

同仅仅只是将目光聚焦在电商本身，抑或是仅仅只是将目光聚焦在虚拟经济不同，笔者更加愿意将电商的未来归结到实体经济身上。更为确切地说，电商的未来在于与实体经济的深度融合，成为实体经济的「基础设施」。这才是电商的真正未来。

一  
提及电商，我们首先想到的是，在互联网时代成长和发展起来的诸多的电商平台。独立于实体经济之外的现实，让很多人以为电商是一个独立于实体经济之外的存在，发展到最后，甚至电商还成为了虚拟经济的代名词，并且站在了实体经济的对立面。我们看到的电商平台的火爆与线下实体店的冷清，正是这样一种状态的直接体现。

的确，经历了PC时代和移动互联网时代的联合洗礼之后，电商行业的确经历了突飞猛进的发展。线上购物，业已成为人们的生活方式。但是，我们同样要看到的是，电商玩家仅仅只是扮演的是将商品售卖给消费者的角色，它并不去生产商品。如果缺少了商品的供给，那么，电商的存在是没有任何意义的。

电商之所以会如此火爆，其中一个很重要的原因在于，人们需要借助电商的方式来获取到商品的信息，然后在电商平台上进行下单和消费，于是，电商的存在就

有了意义。然而，这种情况仅仅只是在流量红利以及信息不对称的大背景下存在的。一旦流量红利不再，一旦信息足够透明，电商便是失去了存在的意义。

如今，我们正处于这样一个时间档口。经历了PC时代和移动互联网时代的联合洗礼之后，流量也已从蓝海成为了红海，并且流量的天花板越来越接近。无论是头部的电商平台也好，抑或是那些扎根于电商平台上的商家也罢，我们都可以感觉到流量的红利正在被迅速出清。

当流量的红利不再，电商再去依靠撮合和对接，再去依靠搭建平台，必然是无法获得可持续发展的。这是看到了诸多电商玩家的增长开始缓慢的关键原因所在，同样是电商玩家的规模优势不再的关键原因所在。

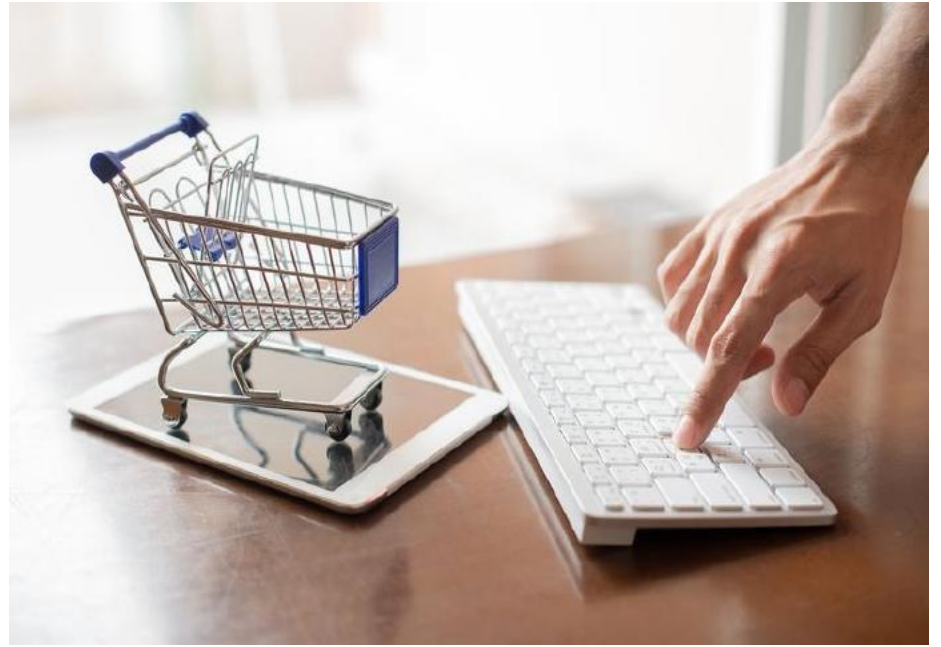
为了解决流量见顶带来的发展瓶颈，我们看到了各种玩家通过将目光从一二线城市，转移到下沉市场，通过将电商平台的渠道进行下移，的确是获得了一定的增长红利的。然而，仅仅只是进行渠道的下沉和用户的下沉，而不去解决电商行业根本的商业模式，这样一种以流量为主导的发展模式依然是无法持续的。这是看到的社区团购、农村电商等诸多商业模式依然会走入到发展困境的关键所在。

除了流量的红利不再以外，我们还看到的是，真正促进电商发展壮大的信息不对称的现象正在一点一点地被消弭。同以往电商仅仅只是少数企业抑或是少数行业的红利不同，现在的电商几乎是每一个商家或者生产厂家的标配。当这种情况开始出现，真正促进电商行业发展的另外一个流量的支撑，同样开始面临崩溃的风险。

当上游的产业端的流量红利与下游的消费端的流量红利被迅速出清的大背景下，支撑电商发展的流量红利正在面临着土崩瓦解的风险。仅仅只是依靠流量，仅仅只是依靠资本的运作，业已无法获得持续发展，电商依靠传统的商业模式开始走入到发展的死胡同里。这是以流量的撮合和对接为主导的电商模式开始进入到瓶颈期的根本原因。

二  
若要破解电商行业的发展困境和难题，我们必然需要跳出以流量为主导的发展模式，转而去寻找新的发展模式。笔者以为，未来的电商所扮演的更多的是「数字基础设施」的角色和任务。电商玩家不再是我们在互联网时代经常看到的平台和中心，而是将会化整为零，深入到产业上下游的每一个流程和环节当中。

对于产业的上游来讲，电商玩家更多地是用数字化的技术来助力商品生产的转型和升级，改变传统的商品生产模式，更



多地将商品生产从传统时代的以「人」为主体，转变成成为数字经济时代的以「数」为主体。在这个过程中，电商玩家扮演的不再是撮合和对接的角色，而是开始更多地扮演赋能和改造的角色。

当电商玩家实现了对于上游产业的深度改造之后，上游产业的生产模式和方法才能得到改变，生产效率才能得到提升和优化，电商行业才能在新的时代背景下找到新的角色和定位。这才是电商行业破解当下以撮合和对接为主导的发展模式的关键所在，这才是电商行业真正摆脱当前发展困境的关键所在。

对于下游的消费者来讲，电商玩家更多地扮演的是一种全新体验的提供者的角色。让消费者不再去按照以往的方式和方法来消费，而是以一种更加方便，更加快捷的方式来消费，成为真正激活消费者的消费潜能的关键所在。我们现在所看到的新零售、数字零售、智慧零售等诸多零售新概念的出现，其实都是这一现象的直接体现。

笔者以为，为消费者提供全新的消费方式，仅仅只是完成了第一步。如何实现产业上下游的完美衔接，进而触发产业上下游的效率提升，才是电商玩家真正应该去做的。可以肯定的是，这种目标的达成，仅仅只是依靠电商的模式是完全无法实现的，只有真正用一种全新的商业模式，才能实现产业上下游的完全打通。

无论如何，电商的未来都不在于电商本身，更不在于那些衍生于电商本身的所谓的新型商业模式，而是在于让电商真正回归实体经济，真正成为实体经济的一份子。只有这样，电商才能跳脱出传统意

义上的以撮合和中介为主导的发展模式，进入到以深度与实体经济的融合为主导的发展模式里。只有这样，电商行业的发展才能不再受制于流量的见顶，平台的崩塌，而是开始将目光更多地放置于实体经济的广阔大海里。

庆幸的是，经历了内容电商、直播电商和社交电商为代表的电商衍生体时代的洗礼，以及以数字零售、智慧零售为主导的新零售衍生体的启蒙，越来越多的玩家开始意识到了这一点。无论是以阿里巴巴为代表的基于数字经济体的打造，还是以拼多多为代表的基于农业的深度赋能，我们都可以看到，传统意义上的电商平台开始更多地避虚就实，开始更多地寻找与实体经济结合的方式和方法。

这让电商的未来在于实体经济的路径开始变得越来越清晰，同样让电商与数字经济的结合开始变得越来越深度。有了探路者的不断实践，有了数字科技的不断发展，有了数字经济的不断完善，我们有理由相信，在未来，还将会看到更多电商与实体经济融合的新现象的出现。

当电商找到了与实体经济结合的正确方式和方法，特别是当电商开始告别我们现在所看到的以平台和中心为主导的形态和模式，它的发展才算是步入到了全新的发展轨道里。未来的某一天，我们现在司空见惯的电商平台或许将会不复存在，取而代之的是一个又一个的与不同的行业，不同的场景深度融合到一起的数字经济体。此刻，实体经济同样发生了改变，它不再是呆板的，固化的存在，而是变成了一个虚实结合的新物种。



## 川陕名吃

地址 (DC店和Rockville店)  
2700 New York Ave. NE,  
Washington, DC 20002  
316 N. Washington St.,  
Rockville, MD, 20850

营业时间  
周日至周四: 11am-10pm  
周五、周六: 11am-11pm

电话: (202)636-3588 (DC)  
(202)534-1620 (DC)  
(301)-875-5144 (MD)

\* 从马里兰大学沿1号路南下，从乔治城和乔治华盛顿大学沿New York Ave东行，均约15分钟车程。店内有大型KTV包厢享受美食，纵情欢歌。

肉夹馍



凉皮



羊肉泡馍



夫妻肺片



长期诚聘英文好且业务熟练的收银员和大堂经理，有意者请电洽。

地道陕西名吃，聘请原陕西文八沟国宾馆主厨省师傅和赵师傅及其团队主理厨艺；同时聘有精通川菜，粤菜和各类家常菜的驻店厨师；新的经营理念，为您提供一流的服务。店内设钓鱼台豪华包厢（最多容纳60人）及大型宴会厅（可容纳300人以上），酒水齐全，卡拉OK助兴。环境优雅，空间宽敞，自拥上百停车位，可承接各类公司、社团和私人大型宴会。餐厅地处华盛顿近郊，交通便利，诚挚恭迎大华府地区各界人士前来品尝指导。

董事长: 柳奇 敬呈

钓鱼台豪华包厢

