

产业端：618的新战场

早些年,谈及618,人们首先想到的是铺天盖地的打折场景,从线下到线上无一不是如此。现在,谈及618,人们更多地看到的一些新的迹象正在发生。面对平台和商家的叫卖,用户不再躁动,而是变得越来越冷静。同时,就连平台和商家的「叫卖声」都没有以往那样响亮了。这其实告诉我们一个现象,即仅仅只是依靠打折和促销,仅仅只是靠烧钱和补贴,并不是长久之计,只有真正解决现实行业当中发生的问题,并且达成新的平衡,才是保证电商可以持续发展的关键所在。

越来越多的电商平台开始将关注的焦点聚焦在了产业端,越来越多的改变正在产业上游发生着。无论是国潮的兴起,还是黑灯工厂的出现,无一不再向我们展示着这样一幅新图景。当这些新的改变发生,我们看到的是,消费者开始因此而活跃,开始因此而躁动,新的活力开始出现。于是,我们看到的是越来越多的玩家开始投身其中。

产业端和消费端不同,它不是仅仅只是依靠简单的烧钱和补贴就能够获得立竿见影的效果,它需要的是长期的陪跑,需要的是长期的投入,只有这样,产业端才能有所改变,才能有所进化。尽管对于产业端的改造很难,但是,我们却要啃下这些「硬骨头」,只有这样,行业的发展才能均衡,新的发展机会才能衍生。否则的话,纵然是再创新的模式,再高效的方法,都会陷入到新的死胡同里。

同以往电商平台们对于C端流量的疯狂争夺不同,今年618,笔者更多地看到的是有关产业端的改观正在发生。这些改观不仅改变着我们对于传统产业端的认知,而且还让我们看到了供求两端再一次实现对接的可能性。可以预见的是,当玩家们开始找到与产业端「交流」的正确的方式和方法,我们还将看到更多新的改变在产业端发生,最终,产业端将会成为618的新战场。

新的模式正在产业端衍生

以往,提及电商平台,我们首先想到的是撮合和中介。无论是以拼多多、淘宝、京东为代表的头部电商平台,还是腰部及以下的电商平台无一不是如此。然而,这样一种以撮合和中介为主导的发展模式是建立了庞大的流量基础之上的,少了流量,一切都无从谈及。而经历了PC互联网时代和移动互联网时代的双重洗礼之后,我们看到的是,流量的天花板越来越远,仅仅只是依靠简单的撮合和中介,业已无法获得实质性的效果。

越来越多的电商玩家们开始感受到了流量见顶之后的阵阵凉意,于是,我们看到的是,以新零售为代表的新的概念的出现,由此还衍生出来了以S2B为代表的新商业模式。不得不说的是,以S2B为主导的商业模式的出现,的确为我们打开了一个全新的



思考方式。通过它,业已在流量的世界里轻车熟路的人们,重新找到了新的发展机会。

然而,如果仅仅只是以流量的视角来看待新零售,仅仅只是将S2B的商业模式看成是新的流量获取手段,依然是没有跳出互联网式的发展怪圈的。于是,我们看到的是,新零售的退场,看到的是S2B模式的热度开始减退。我们需要一种全新的商业模式来诠释后电商时代的新发展。

归根到底,我们再也无法用以往以流量收割的方式来对待产业端了,我们再也无法做撮合和中介的买卖了。于是,我们看到的是,越来越多的电商平台开始重塑商业模式。无论是张勇提出的石油和发动机,还是马化腾的助力实体经济,我们都可以看出,新的商业模式正在产业端衍生。同传统意义上的简单地收割不同,新的商业模式更多地是在寻求一种电商平台和上游产业端的新关系,电商平台不再仅仅只是收割产业端,而是开始投身到产业端,融入到产业端,甚至是成为产业端的一份子,以此来获得新的发展。

现在,越来越多的电商平台开始成为了产业端的一份子,越来越多的电商平台开始模糊自身有产业端之间的界限,以此来找到新的发展可能性。今年618,我们更多地看到了这一迹象的发生和发展。可以预见的是,未来,电商平台与产业端的结合将会愈加紧密,直到最终融为一体。由此,我们以往司空见惯的线上和线下的对立状态将会真正被打破,线上和线下的深度融合将不再仅仅只是一个美妙的梦想。

新的产业正在产业端出现

可以确定的是,如果没有新的产业的产生,供求两端的再度平衡是无论如何都无法实现的。当供求两端的平衡无法实现,那么,我们依然还深处电商的牢笼和枷锁之

中。因此,当产业端开始成为电商玩家们的新战场,我们看到的是,新的产业开始出现,这些新的产业开始逐渐颠覆我们以往对于他们的认知。

上文提到的黑灯工厂仅仅只是一个方面,另外,我们看到的衍生于诸多新技术的新元素,同样正在改变着我们对于传统产业的原有认知。不知道你有没有发现,现在数字虚拟人开始越来越多地出现了,不知道你有没有注意到,现在智能机器人开始越来越多地普及了,不知道你有没有感受到现在VR/AR设备开始越来越多的落地和应用了。

从本质上来看,这些新迹象的出现,正是传统意义上的平台型的玩家开始借助新技术的手段对传统产业,传统生活方式进行改造的新开始。随着这些改造的逐渐深入,我们将会看到的是,越来越多的新产业开始在产业端出现,越来越多的新元素开始在产业端衍生。

只有传统意义上的平台型公司借助新的技术,新的模式,新的方式实现了新产业的产生,它的任务才算是完成。否则的话,一切都还在互联网式的牢笼下徘徊。可以预见的是,未来,平台型玩家们竞争的焦点将会集中在产业端,越来越多的新产业将会涌现,并且将会取代传统意义上的产业,成为新的产业主流。

透过618,我们看到的正是这样一个平台型的玩家通过赋能和改造的方式来促使新的产业衍生的过程。无论是技术上的直接赋能,还是投资上的长期孵化,我们都可以看出,越来越多的新产业开始出现,并且开始了平台型玩家的竞争新战场——产业端。

新的关系正在产业端形成

不知道你有没有发现,今年618,电商平台做的工作越来越多了,越来越重了。当电

商平台开始越来越多地投身其中,我们更多地看到的是,一场新的关系正在形成。无论是电商平台与产业上下游之间的关系,还是产业上下游之间的关系,无一不是如此。当新的关系开始形成,618正在为我们打开的是一个全新的重构的发展状态的大门。

从消费者来看,他们不再是被动地接受商品和服务的人,而是更多地变成了主动参与到商品和服务的设计、体验等全过程的人,在这个过程中,他们不仅感受到了商品和服务生产的全过程,同样助力了产业端的生产,让产业端减少了生产和设计的弯路,更加多维地提升了效率。

从电商平台来看,他们不再仅仅只是做撮合和中介,不再仅仅只是做第三方,而是开始更多地建立与产业上下游之间的关系。笔者看了京东发布的618的相关消息,比较明显的一个感觉就是,京东开始越来越多的投身到上游的产业端,不再将产业端看成是一个收割的对象,而是看成了一个共生共荣的存在。对于消费者来讲,它同样也不再仅仅只是一味地靠打折促销来吸引用户,而是通过真正意义上的服务的提升,体验上的改观,实现对用户的新「感化」。

从产业端来看,他们不再仅仅只是将电商平台看成是一个销售渠道,而是更多地期望借助电商平台更加真实,多维地了解用户需求,并且以更短的环节实现生产和需求的高效对接。同样地,消费者也不再仅仅只是购买他们产品的人,而是更多地变成了另类的「生产者」。

当这些新的关系在产业端发生,我们将会看到的是一场全新的发展和嬗变将会发生。不得不说,这些新的关系正在改变着618,同样地,618同样正在改变着传统时代和互联网时代业已形成的一系列的关系。当这些生产关系被改变,新的商业模式才能被催生。

同以往各大电商平台纷纷摇旗呐喊以烧钱和补贴来吸引消费者不同,今年618,笔者更多地看到的是,越来越多的玩家开始将关注的焦点聚焦在了产业端。同样地,产业端开始出现越来越多的新迹象,开始衍生出越来越多的新动作。无疑,这为我们打开了看待618的全新视角。

其实,这是一种必然。

只有产业端有了新的改变,电商的进化才能摆脱以C端流量为主导的发展模式,进入到全新的发展阶段;只有产业端有了新的改变,业已失衡的供求两端才能有实现新的平衡的可能性;只有产业端有了新的改变,我们梦寐以求的产业互联网才能有从梦想照进现实的可能性。

产业端,正在成为618的新战场。在这个新战场上,究竟谁才是真正的王者?或许才是真正给产业端带来改变的那一个。



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

