



NOVA Adult Day Care Center & Home Care 乐园日间护理中心

4-088

我们的宗旨：老有所依、老有所乐。让您享受家一般的温暖。

维州唯一
华人创办老年活动中心

- 健康管理：**专业医生定期会诊并提供理疗服务、专业护理人员每日基础健康检查
- 生活辅助：**专车上门接送、预约医生、陪同就诊、外出购物
- 营养膳食：**提供中餐西餐、品种丰富、营养均衡
- 康娱活动：**日常锻炼、设施齐全、定期开展丰富多彩的文娱活动
- 居家护理：**专业护理人员上门照顾日常起居、亲情陪伴
- 福利咨询：**Medicaid(白卡)和Medicare(红蓝卡)相关事宜
- 倾情服务：**专业护理，亲情式融入



招聘 诚邀您加入我们的团队：
司机、办公室人员 RN注册护士, PCA护理人员

办公室: **703-433-8888** 传真号: **703-433-1111**

地址: 44675 Cape Ct, Suite 130, Ashburn, VA 20147 Email: bartel@novaleyuan.com



真善美日间保健中心

4-068

12910 Cloverleaf Center Drive, Suite 100, Germantown, MD 20874 Web: www.jasminecenter.com



欢迎致电查询

邹秉雄
240-683-0033
吕思慧
240-386-7882
中心电话
240-232-2288

中心特色

- 精国、粤、台语的专业医护及护佐
- 专业社工协助申请各类社会福利
- 舒适安全的交通车到府接送
- 营养丰富的早、午餐及点心

中心宗旨

We are an equal opportunity employer

- ♥ 最真诚的贴心照料
- ♥ 最完善的保健设施
- ♥ 最美丽的场地环境

邹秉雄、吕思慧主理

华人最优秀的保健服务团队
至诚为您提供最专业的服务

真诚 善良 美丽
Truth Goodness Beauty

Tik Tok 海外直播电商失败？为啥抖音电商模式海外走不通？

最近几年，说起中国到底什么最火？以短视频为代表的一众巨头在市场上可谓是风光无限，而作为抖音师出同门的海外版 Tik Tok 也在世界市场上攻城略地，然而就在国内市场发展的相当不错的直播电商业，Tik Tok 却在海外做的始终不如人意，为啥抖音电商模式会在海外走不通呢？

一、Tik Tok 海外直播电商失败？

据电商报的报道，在东南亚市场找到狂奔的方向后，Tik Tok 在欧美市场却卷不动了。

据《金融时报》报道，继进军英国直播带货市场受阻后，Tik Tok 放弃了在欧洲和美国扩展其直播电商的计划。知情人士透露，Tik Tok 原本计划于今年上半年在德国、法国、意大利和西班牙推出直播带货相关功能，并在今年晚些时候将其扩展到美国。而在英国项目未能达到目标且网红退出该计划后，扩张计划已被取消。

一位 Tik Tok 员工透露，“市场还没有形成，一般消费者的意识和采用率仍然很低且处于初期阶段。”

报道指出，尽管 Tik Tok Shop 提供补贴和现金奖励，鼓励品牌和网红通过该应用进行销售，但许多 Tik Tok Shop 的直播销量依然不佳。

而或因效果不佳，Tik Tok 压缩对该项目的扶持力度，这已透露该项目会宣告失败信号。

过低的薪资是导致一些网红撒手不干的原因之一。一家 Tik Tok 代理机构曾向《金融时报》透露：“Tik Tok 已经意识到他们没有多少钱，所以他们削减了成本，这导致一些人不想继续。”

二、抖音电商模式为啥会在海外走不通呢？

我们看到 Tik Tok 的海外直播电商出现了一定的问题，很多人都会觉得很奇怪，为什么在国内如此红火的抖音电商模式却在海外市场上走不通呢？这其中的原因又在什么地方？

首先，从整个市场发展的角度来看，抖音电商模式之所以能够在国内市场上快速崛起，并且高速发展最核心的原因就是中国是电商产业的一个非常先进的国家，大量的电商企业在中国发展实际上已经形成了较强的市场基础，无论是物流还是供应链，包括整个市场的产业链都已经非常完善，在这样的大背景之下做电商往往就能够实现事半功倍的作用，所以在整体市场的大背景之中，我们看到越来越多的电商企业可以介入，短视频快速崛起，从而形成极强的市场竞争力，这就是抖音电商模式之所以在国内市场走红的核心原因所在。

其次，我们再来看当前 Tik Tok 电商模式似乎并不太适应的欧美市场，实际上也是很正常的现象，这是因为欧美市场和国内市场在电商基础之上就有较大的不同，

这也是当前 Tik Tok 电商模式，在欧美市场缺乏足够竞争力的关键原因。一方面无论是欧美哪一个国家，只要在国家本身居住集中度不高的情况之下，电商模式就难以发展壮大，即使是在电商发展较好的美国，实际上电商的普及和便捷程度也是比不上中国的。

所以在这样的大背景之下，Tik Tok 电商模式实际上缺乏足够的生存基础，基础不足是 Tik Tok 电商模式最大的问题。另一方面在 Tik Tok 电商市场之上，基本上采用的是一个物竞天择，适者生存的市场模式，由于中国有足够多的网红在进行电商的尝试，在这种市场竞争之中，或多或少就可以产生一个两个比较不错的网红，但是在欧美国家实际上却缺乏足够的基础来做这件

事，如果 Tik Tok 电商模式本身的激励不够的话，将有可能难以吸引网红的参与。

第三，对于当前的整个电商市场来说，虽然电商市场有着比较好的市场发展的前景，但是对于大部分的电商企业而言，想要将中国的成功经验完全复制到欧美市场上去的话，还是要有比较大的难度，往往需要投入海量的经历去研究分析市场本身的发展趋势，发展方向，发展需求到底是什么，只有这样才能真正的推动电商产业的发展。而对于当前的 Tik Tok 电商模式来说，照搬照抄国内的市场发展逻辑很有可能就会出现水土不服的现象，想要在当地做好直播电商一定要看当地有没有足够的土壤和基础，能否在市场之上构建起更加有效的体系，这才是当前中国企业出海最需要做的事情。

