

# 双十一，正成就一个「新电商」

当李佳琦回归，很多人开始对即将到来的双十一有了新的期待。说到底，人们还是对以往的直播带货有幻想，更为确切地说，直播带货这样一种新奇的方式让电商重新焕发了生机与活力。然而，我们同样要看到的是，经历了数年的发展之后，直播带货在获取流量、实现转化的问题上似乎已经开始逐渐失去原有的魔力。

从表面上来看，直播带货表现出来的这样一种特征，仅仅只是局限在直播带货本身。然而，如果我们从更深层次上来看，直播带货正在发生的这样一场变革，更多地表现出来的是电商行业正在发生着的新变化。以直播带货来窥探电商，无疑可以得出一个更加确切的答案。

同仅仅只是简单地沉醉于直播带货带来的为数不多的红利不同，透过直播带货，笔者更多地看到的是，电商行业正在发生一场深度而又全面的改变。以此为开端，电商或许终将不再是以往的那个电商，而直播带货同样也不再是以往的那个直播带货。因此，如果用一句话来形容即将到来的这样一个双十一的话，笔者更多地认为，一边在改变，一边在失去，无疑是再合适不过的了。

双十一，正在告别以往的自己。提及双十一，我们头脑当中首先浮现出来的是，各个平台，各大商家的大促销，大折扣；身边的同事、朋友为了抢到红利而「挑灯夜战」的场景；各大渠道出现的各式各样的有关双十一的引流广告……可以说，双十一，已经成为了名符其实的购物狂欢节。当直播带货开始出现，双十一更是达到了真正意义上的最高峰。

然而，当直播带货将电商的发展带向高峰之后，我们同样看到了一些新的迹象开始发生。比如，商家们赔本赚吆喝；比如，平台上的用户活力开始下降，等等。正是在这样一种情况下，我们看到的是，双十一开始告别以往仅仅只是以以往的自己，开始探索更多新的方式和方法。

从简单粗暴转向精耕细作。以往，双十一之所以会受到如此多的关注，其中一个很重要的原因在于，各大平台、商家几乎都用疯狂补贴的方式来吸引用户，来转化用户。如果对这个阶段的双十一的发展进行一个总结的话，大水漫灌、野蛮生长，无疑是再合适不过的了。

然而，等到市场格局确定，等到流量红利被消耗殆尽，仅仅只是依靠简单粗暴的方式来获取用户，转化用户的发展模式开始愈发失去效力。一方面，各大平台、商家已经难以负担其高持续高额的补贴来获取用户和转化用户；另一方面，相对于简单意义上的蝇头小利，消费者们更加愿意享受更好的服务，买到更加称心的产品。

这一点，我们同样可以在直播带货的身上看出一些端倪。以往，人们之所以会如此关注直播带货，如此追捧直播带货，除了带货主播本身有一定的吸引力之外，更多地是通过直播带货可以享受到实实在在的优

惠。对于商家们来讲，他们同样也可以借助直播带货来走量。

然而，当直播带货的魅力不再，消费者和商家对于直播带货的认知，同以往他们对于电商的认知一样，同样开始回归理性。于是，我们看到的是，各大电商平台开始抛弃以往简单粗暴的发展模式，转而通过对于商家的精准赋能，对于用户的精准满足，打开新的发展增长点。由此，如果要寻找双十一的新改变的话，双十一将会彻底告别以往的简单粗暴，野蛮生长，从而可以真正进入到一个精耕细作的全新时代。

从流量主导转向留量为先。以往，我们之所以会在双十一看到那么多的补贴，那么多的玩家，那么多的广告投放，其中一个很重要的原因在于，以往的双十一是流量为主导的。如何尽可能多地获取流量，如何尽可能多地转化流量，成为每一个电商平台必然需要思考的重要课题。

然而，等到流量红利见顶，特别是等到流量的获取成本不断增多，以流量为主导的发展模式开始走入到死胡同里。于是，我们看到越来越多的玩家开始以流量为主导转向以留量为主导。这一点，我们可以从一些电商平台不再公布双十一相关的数据，看出一些端倪。

无论是私域运营的加速，还是平台与上游产业链的深度融合，我们都可以非常明显地看出，留量开始取代流量成为双十一的新战场。对于玩家们来讲，如何激活留量，如何让留量焕发出活力，才是重中之重。可以预见的是，当留量开始取代流量成为主流的时候，一个全新的电商时代将会真正来临。

从互联网技术转向数字化技术。如果观察双十一正在发生的深刻变化的话，我们看到的更多的是，新技术的身影。无论是大数据技术、云计算技术，还是人工智能技术、VR技术，甚至是区块链技术，我们都可以从双十一身上看出它们的身影。对于双十一这样一个诞生于互联网技术之下的存在的话，这样一种告别，同样是值得我们关注的。

当互联网技术开始越来越多地被数字化的技术所代替，我们将会看到的是，越来越多的新迹象开始在电商领域发生。以往，我们熟悉的电商的模式是平台型的，中心化的，等到新技术取代互联网成为新的技术底座的时候，我们将会看到平台化电商的消逝，取而代之的将会是一个去平台化的电商新模式的诞生。

需要明确的是，所谓的去平台化的电商模式，并不是现在我们看到的电商玩家不复存在，而是蜕变成为了一种全新的形态。它们所产生的影响，它们所带来的改变，要比现在我们看到的电商玩家们带来的改变要多得多。

如果用一个词来形容即将到来的双十一的话，用「告别以往的自己」无疑是再合适不过的了。当双十一开始告别自己，它说明电商正在发生改变，它说明直播带货正在发生改变。找到双十一以及电商的新变化，或



许才能真正了解和把握以往的发展新红利。

双十一，正在成就一个全新的电商

当双十一开始与以往的发展告别，我们完全可以有理由相信的是，一个全新的自己将会出现。那么，在未来，双十一究竟将会发生怎样的改变呢？电商又将会变成什么样子呢？笔者认为，未来的双十一，将会成就一个全新的自己，而电商同样也将不再是现在的这个样子。

电商不再仅仅只是平台。如果要分析电商在未来将会发生的一个最大的改变的话，笔者认为，不再仅仅只是一个单纯意义上的平台，不再仅仅只是一个单纯的撮合中心，将会是一种潮流和趋势。对于每一个电商玩家们来讲，如何应对这样一种改变，无疑是一个必然要面临的重要课题。

按照笔者的理解，电商相关的元素、流程和环节，依然还会聚集到平台上面，但是，电商玩家们不再仅仅只是做撮合和中介，而是更多地是在寻找赋能上游和联通下游的功能和角色。在这样一种全新的模式之下，产业端和消费端的对接，不是靠电商平台的撮合和中介来实现的，而是靠电商平台的数字、数据赋能来实现的。

有了这样一个改变之后，电商平台可以说不再是以往经典意义上的平台，而是成为了一个与产业上下游都产生了深度融合与联系的存在。当这一角色发生改变，电商平台将会开启一个全新的蓝海，这样一个全新的蓝海带来的发展潜能，要比现在我们所看到的平台型的电商模式带来的红利大得多。

电商不再仅仅只是中心。双十一之所以会有如此巨大的能量，其中一个很重要的原因在于，它就是一个中心，所有的交易几乎都是在电商这个中心达成。然而，等到电商开始发生改变，与以往那个自己告别，我们将会看到的是，原来交易的中心，流量的中心将会被新的形态所取代。

归根到底，电商不再仅仅只是一个中心。交易将会在产业端和消费端的无缝对接中达成，流量将会分散在不同的形态之中。在这样一个大背景下，中心便不再存

在的基础。但是，是不是电商平台就不存在了呢？不是。电商更多地开始承担起衔接与联通产业端和消费端的功能和角色，以让它们不再需要自己的撮合和中介，同样可以达成交易。

对于产业端和消费端来讲，这不仅仅只是一种升级，对于电商平台本身来讲，同样是一种升级。有了这样一种升级之后，行业的效率有了再一次提升的可能性，电商的价值将会再一次被挖掘，新的红利同样将会被重新释放。

电商不再仅仅只是第三方。无论是在PC时代，还是在移动互联网时代，电商玩家们仅仅只是一个独立于产业端和消费端的存在，它们并不会参与其中，而仅仅只是充当一个第三者的角色。当电商行业将会发生变革，我们将会看到的是，电商不再仅仅只是一个第三方，而是成为了一个融入产业之中的存在。

笔者认为，双十一将会成就一个全新的电商，另外一个最为突出的表现，就是电商不再是一个第三方，不再是一个置身事外的存在，而是一个深入到了产业的细枝末节，并且真正能够给行业的发展带来改变的存在。

值得注意的是，在虚拟经济与实体经济融合的大背景下，电商不再是第三方更加具备了先天条件。以此为开端，电商行业的发展将会真正告别以往的发展模式和逻辑，从而真正进入到了一个全新的发展阶段。可以想象的是，当电商融入产业，一个全新的时代将会来临。在这样一个全新的时代，一场生产力与生产关系的深度改革将会来临。

双十一正在发生一场深刻的改变。可以预见的是，一场变革，同样将会在电商身上发生。对于衍生于电商的带货来讲，同样如此。当这样一场改变开始发生，我们将会看到新的红利将会被释放。对于电商来讲，这并不仅仅只是一场只有危机而没有机遇的挑战，只要我们把握了电商的新变革和新红利，我们依然可以在电商身上找到更多新的发展红利。



## 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