

电商强势发展背景下传统线下商业路径探索

朱丽琴

(江西环境工程职业学院 江西 赣州 341000)

摘要:现如今,社会环境飞速发展,我国各个领域的发展面临着巨大的竞争力,若想在这急剧变化的快时代里获得一席之地,掌握核心竞争力的优势,就必须不断加大创新意识,大胆实践,敢想敢干。在当今社会大环境下,更加需要的是一批高素质、高水平、高能力的新型人才,敢于打破传统,打破常规,灵活的适应市场的变化,能够抓住社会的机遇,勇敢的迎接挑战,迎接社会的新潮流。

关键词: 电商传统线下商业路径研究创新

引言: 随着社会的不断进步,我国的互联网技术在各个领域都得到了普遍的应用,且该技术的应用在不断摸索中越来越成熟。随着互联网技术的开发,有效的为我国电子商务建设做出了突出的贡献,给电商领域带来了新的思路和发展方向。但是,其在发展的过程仍然存在较大的问题,无论是在商业的模式,还是营销的策略上都存在明显的不足,较一些发达国家具有很大的差距,具有的局限性很多,从很多方面都无法取代传统商业,各有利弊。因此,目前的主要问题是如何在电商强势发展的社会背景下,对传统的线下商业进行发展,提升生存的空间,促进传统商业的发展,最大程度的展现传统商业的优势。

一、电子商务对传统商业运营模式冲击下的现状

随着电商的不断发展壮大,势必会对我国传统的线下商业进行冲击,对我国线下商业造成了极大的不利影响。随着电商的强势发展,极大的促进了经济效益的提升,电商领域的营业额增加,便会导致传统商业营业额的下降,二者不可共存。目前,我国的传统线下商业成为了电商领域的纽带,实体店变成试衣间的现象屡见不鲜,该问题的发生归根结底主要是由于电子商务的成本相对较低,占据很大的优势条件,严重损害了传统商业的地位。

但是,任何一个领域都有他存在的价值和意义,而传统的线下商业的优势表现在直观性和现实性,看得见摸得着,具有更好的体验价值,能够快速便捷的选择出符合自身特点和审美的东西,这些都是电商无法达到的效果。除此之外,其优势还表现在省区了物流的成本和时间,在时间上具有优势,对于一些急需品和生鲜类的优势极为明显。因此,我过得传统商业必须转变运营模式,创新和优化运营管理,改变产业结构,有针对性的对弊端做出分析,更好的促进传统商业的优势和持续性发展。

二、传统商业企业应对电商竞争的运营模式创新策略

2.1 开创线上、线下和物流结合的运营模式

积极鼓励线上和线下相结合的发展模式,将线上和线下二者进行有机的结合,取长补短。我国目前无论是传统商业运营模式,还是电商运营模式,面临的共同问题是渠道的单一,但是各有各的特点,各有各的利弊。线下的模式使得消费者具有更直观的效果,更方便工作人员对其产品进行介绍,沟通交流十分方便,更有利于了解到顾客的实际需求和遗留问题,其体验感较强。而线上渠道通从地点上打破限制,成本优势显著,可以根据一些评价做出相应的判断,方便货比三家择优选择。在社会竞争力不断加强的社会背景下,二者的有机结合是机遇也是挑战,应积极的开创线上、线下和物流结合的运营模式,互利共赢,二者进行相互的配合,完善物流体系,完善库存的管理。

2.2 实现智慧化、个性化、定制化的生产制造

社会的生存法则就是优胜劣汰,适者生存,不适者淘汰,因此在当前阶段,必须要致力于生产制造的方方面面,智慧化、个性化、定制化的生产势在必行,是我国现阶段发展的主流趋势,在社会的各行各业均有体现。首先,智能化的发展要提高生产力的技术水平,积极引进人才,加大科技投入,培养一支高质量、高水平的人才队伍,积极开发和利用新技术,实现智能化的建设。其次,个性化、定制化的的发展也至关重要,要充分挖掘和揣摩消费者的心理和意图,站着消费者的角度考虑问题和解决问题,而不是仅仅站在企业的角度,就显得相对片面。对具体的问题进行具体的分析,根据消费者的需求做出合理的判断,进而制造出有个性有差异的产品,更好的满足消费者的需求。精准的定位到消费群体和消费类型,正所

谓知己知彼百战百胜,商业竞争也是相同的道理,充分的激发市场的销售潜力,将其细分和升级,指定特殊的服务,提高服务的质量和水平,进一步提高传统商业的核心竞争力,有效的摆脱落后的运营模式和运营思路。

2.3 开发基于运营模式的新技术

在激烈的市场竞争中,尤其对于处在电子商务时代下的传统商业企业来说,开发新技术将是提高竞争力的有效途径。所谓新技术,就是通过运用科学手段来提高企业的生产和服务能力。开发新技术,一方面可以降低企业的劳动力成本,另一方面也可以使企业提供的产品和提供更有质量。开发新技术,传统企业才可以有所突破。因此传统企业要注重在技术方面进行研发,投入资金,开发和引进新技术。同时要重视对员工进行技术培训,使员工具备运用新技术的能力,通过在新技术方面的投入,传统企业的运营模式可以转型升级,成为更加科学先进的模式,以此适应时代发展。

2.4 运用大数据,坚持走可持续发展道路

要科学合理的运用好信息化时代的特点,将信息化技术充分利用起来,通过对大数据的整合对过去的信息做出合理的分析和判断,分析消费者的类型、需求、习惯以及消费者特征等,也可以充分的对市场的信息做出了解和评估,充分的对市场竞争对手的动态进行了解。把工作的中心点和出发点归结到消费者身上,充分的迎合消费者的需求进行生产力的制作,更加符合市场发展的需求,与此同时也为企业生产制造提供了正确的导向,有利于企业改善服务,抓住本质和重点。因此,我国的传统商业企业要想取得一席之地,就必须加强大数据工作的整理,坚持走可持续发展的道路,最大程度的发挥自身的优势,充分的利用好大数据进行营销,创新营销模式和营销思路,投其所好,实现精准营销,进一步提高我国传统线下商业的经济效益和社会效益。加快传统商业的产业结构调整,加快产业升级和转型的建设步伐,明确大数据的价值和意义,适应时代的发展节奏,能够做出及时的调整,与时代潮流进行更好的迎合和磨合。根据市场信息,实时对市场定价进行灵活的调整,指定营销战略,确保决策的正确性,确保企业能够最大程度的获得利益,降低电商背景下的风险控制。

结束语: 无论是传统商业还是现代商业,无论是线上渠道还是线下渠道,都有一定的优势和劣势,社会的不断发展要求我们必须做出最快的反应。在社会的不断发展下,新事物不会取代旧事物,电商企业也不会完全取代传统的商业,也就标志着传统商业企业仍有很大的发展空间和改造空间。因此,传统商业必须及时转变发展模式,加大创新,重发挖掘和展示自身优势,才去积极的方式去应对,指定营销战略,改进生产技术,使生产制造定制化、个性化、智能化,运用大数据,开发新技术,便可以在电商发展的背景下提高竞争力。

参考文献:

- [1]文勇.网络经济视角下中国电商企业竞争策略研究[J].湖北经济学院学报(人文社会科学版),2020,17(01):57-60.
 - [2]宋旖旎,张永庆.我国传统零售企业向“新零售”模式转型的商业路径探析[J].电子商务,2019(05):1-2+23.
- 项目基金: 本文系 2021 年度赣州市社会科学课题研究课题“电商强势发展背景下传统线下商业的路径研究”(课题编号 2021-015-0003)