行业同质化＋资本寒冬来袭，数据运营成电商逃生手册

[王冠雄](http://wangguanxiong.baijia.baidu.com/) 10月18日 08:43

[数据化](http://baijia.baidu.com/?tn=listarticle&labelid=23310) [运营](http://baijia.baidu.com/?tn=listarticle&labelid=14673) [互联网](http://baijia.baidu.com/?tn=listarticle&labelid=10151) 分类 :[互联网](http://wangguanxiong.baijia.baidu.com/?tn=listarticle&labelid=2)

阅读:357

分享到：

分享到微信朋友圈

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

打开微信。点击 “ 发现 ” ，  
使用 “ 扫一扫 ” 即可将网页分享至朋友圈。

2016年下半年以来，个人电商商铺的导流率急速下降，“电商＋”成为了目前全行业的共同议题和公认出路。

消费升级和技术迭代，可说是2016年互联网的两个核心趋势。在大数据、AI等技术应用化日趋成熟的同时，移动互联、电商模式对市场的普及教化红利也逐渐消失。消费者认知驱动的全消费行为升级成为互联网内外广泛关注的议题。

但新的趋势带来的往往是长期的不适应甚至从业者利益价值的普遍阵痛。有没有什么办法快速普及技术，让全行业，尤其是小微企业、商户、个人创业者这些相对分散，但集合体量巨大的群落适应行业迭代和消费升级呢？（扫描文末二维码关注可获取更多内幕，每日一深度！）

京东最近想了办法——直接出本升级手册。这本号称电商届新武林秘笈的《京东平台数据化运营》的热销背后可以看出很多行业大势，今天咱深入解读一下。



【《京东平台数据化运营》热销，背后是电商行业的迭代恐惧感】

2016年的电商，究竟来到了一个怎样的产业阶段？

这个“哈姆雷特”式问题想来有1000+的答案，但一个普遍共识就是基于PC端、网页化的电商模式已经彻底失去了市场普及阶段的红利。

根据相关数据机构统计，2016年下半年以来，个人电商商铺的导流率急速下降，新个人商铺的活跃度仅为2013年同比的10%不到。另一方面，新兴的PC端电商平台相继遭遇资本寒冬效应，融资率仅为电商平台井喷时期的5%不到。这都说明了传统纯电商已经发展到同质化相当严重的阶段，不依靠其它综合手段与新兴技术，电商已经很难发展甚至存活。

因此，“电商＋”成为了目前全行业的共同议题和公认出路。

而小微企业、个人电商从业者对新技术、新模式相对陌生，行业事实上充斥着普遍的方向恐惧感。《京东平台数据化运营》一书自上市以来的热销，一方面反映了行业的共同困惑和对电商新方向的共同需求，一方面也反映出京东作为行业巨头的思想落地和措施精准。

京东作为电商行业的巨头，行业新技术的快速落地，行业迭代的稳固提升是保障其市场稳固度的根本，只有河道疏通，百川归海，该能让巨舰乘风破浪。

《京东平台数据化运营》就是这样一本快速提高行业B端技术能力的指南。

这里面究竟讲了什么，短期就让电商行业如此着迷？

【流量、场景、画像：京东的“电商＋数据”秘籍】

“电商＋”在深层次上看，代表着行业对新一轮提升流量、促进消费的需求。具有高度的实际应用指向性。大道理总是很好听，但实际操作总结的经验，能够复盘的1234才是行业从业者所真正趋之若鹜的。

《京东平台数据化运营》，就从京东自身的实战经验中总结了一套可复制、值得高度警觉的问题意识。它解释了运用大数据技术，完成从流量吸引，到流量转化，再到完成营销的数据电商逻辑。

认知盈余模式是这两年风口上的商业模型，但我们的认知盈余目前依旧停留在C2C领域，即用户对用户提供认知盈余价值。但实质上，B2B的认知盈余潜力非常巨大，大企业、巨头企业往往具有极高的试错能力、最先运用新技术的机会、最广泛的数据源和分析能力，这些对于小企业来说都是极具价值的认知盈余实体。

京东作为电商担当中一直始终敢于尝试新技术，以技术带动模式突破的那一个。在运用大数据完成电商升级领域拥有高度的经验和技术认知。小企业和个人商户希望以大数据运营技术完成用户画像收集，引导流量突破，创造商业场景，通过学习和复制京东的技术方法论和实际应用价值是一种绝佳的方式。

从这一点上看，《京东平台数据化运营》本质上是对电商进行了工具化、逻辑化的升级导引，堪称消费升级时代电商从业者的武功秘籍和逃生手册。



【赋能商户的生态升级，电商数据化能带来第三次特大风口】

或许我们可以从更远的视角看如今电商行业所面临的普遍压力。

消费端、技术端、市场认知端共同催生的电商行业迭代，固然一方面是对野蛮生长式电商的淘汰威胁，是行业面临的同质化瓶颈和对早期电商的升级倒闭。但从反方向上看，任何产业升级都是有代价的，如今电商行业面临的压力一方面也可以理解为数据技术为电商带来了巨大风口。

电商产业之前已经经历了两次重大风口，分别是PC端和移动端为电商带来的需求＋消费升级。而精准用户画像、大数据营销、千人千面的智能营销以及内容营销，正在构成大数据技术可能打开第三次电商风口。

京东数据电商“武林秘籍”的推出，可谓是抓住时机，从最切实的商户赋能，技术升级引导开始做起，为商家和小微企业、创业者提供最切实的方向指引和可复制模式推广。

而每一次风口都会有企业和品牌占领先机，引导行业破局的企业显然机会更大。一本书虽小，但背后影射的京东价值选择和行业判断却十分重要，更有可能导致通过数据化商户的量变达成整个京东生态的质变。

未来如何还有待继续观察，但这样惠及行业又务实中肯的干货推出，显然是多多益善的好事。

【结束语】

我们看过了太多打着产业升级旗号的营销，也看过了太多所谓计划和一篇公众号文章教你十年风口的“神级宝典”。

但真正能发挥效用的，往往是那些看起来干巴巴、带着大量数据和分析的书籍。信息粉尘化时代，书的价值其实在以另一种方式凸显。以上是我认真读完《京东平台数据化运营》后的感受，这本书对你是否有另一些价值或者有独特的感悟，请留言告诉我，佳者有大奖。

王冠雄，著名观察家，中国十大自媒体（见各大权威榜单）。主持和参与4次IPO，传统企业“互联网+”转型教练。每日一篇深度文章，发布于微信、微博、搜索引擎，各大门户、科技博客等近30个主流平台，覆盖400万中国核心商业、科技人群。为金融时报、福布斯等世界级媒体撰稿人，观点被媒体广泛转载引用，影响力极大，详情可百度。

预告：车友们的福利来了！



版权声明

本文仅代表作者观点，不代表百度立场。

本文系作者授权百度百家发表，未经许可，不得转载。