

2017 年的主流电商趋势你可知道？

2016 年就要过去，新的一年即将来临。那在 2017 年里，电商又有怎么样的新发展和新趋势呢？海淘科技网从欧洲媒体近日的报道中了解到，四家北欧领先的电商企业 CEO 分享了他们对 2017 年电商新趋势的看法。



根据瑞典汽车服务门户网站 **Mekster** 的首席执行官 **Marcus Fredricsson** 称，代发货模式将终结。现在消费者有着更强烈的需求，因此便利的配送更加重要，“现在，消费者认为那些选择让供应商代发货的卖家并不合格，尤其当产品是由不同的供应商发出，消费者必须花费大量的时间在不同的地点取货。”

更注重物流

Marcus Fredricsson 认为，小卖家必须做好部分放松与客户的联系，转而更注重物流，这能让他们在 **Google Shopping** 和亚马逊等国际平台获得成功，“卖家需要对物流供应链有着绝佳的控制，从而让客户满意。”

他还高度称赞了 **VR** 技术，“虽然电商行业尚未找到利用这一科技的方式，但我认为 2017 年电商将充分利用到 **VR**。”

削减中间商

瑞典最大自行车电商 **Cykelkraft** 的首席执行官 **Christoffer Tyrefors** 表示，电商卖家自己能做更多的事情，只支付真正的配送费，砍掉中间商。

“电商卖家需要找到自己核心业务的基础盈利能力，所以需要停止让中间商赚取你的利润。”

减少对谷歌的依赖

Christoffer Tyrefors 认为谷歌已经十分强大，电商卖家比以往更依赖这个搜索引擎。“电商行业正在寻找方法，以减轻搜索的重要性，这就意味着卖家需要打造品牌。2017 年将出现兼并与被兼并。”大型平台不断

席卷全球，谷歌主导了整个购物过程。“交易量因此变得更重要。它能转化成规模经济。有了规模经济，就更容易打造品牌。”

网站表现和销售额将连接得更紧密

监控平台 Apica System 的首席执行官 Sven Hammer 表示，B2B 的采购体验将更像 B2C，因为 B2B 卖家利用了 B2C 行业所采取的措施以提高他们自己的商业模式和购物体验。他认为 DDoS 将继续攻击电商网站。另外，“一个表现优异的平台能带来更高的销量，页面加载时间减少 100 毫秒，就能提高 1% 的销售额。2017 年销量和网站性能将更多的联系在一起，企业将页面/云/app 的性能设置为 KPI，提高利润。”

Nordic Etail 公司的首席执行官 TorkelHallander 表示，“销售员复制(Sales Man Replication)将成为新的流行词。电商网站开始扮演世界上最优秀的销售员，消费者能获得更好体验，并扩散到全球，而零售商也能提高他们的转化率，获得更高利润。”

移动端参与度对电商的影响继续扩大

TorkelHallander 预计移动端参与度将扩大它对电商的影响力，“移动购物的功能将达到新高度，挑选产品、设备间转移购物、支付将变得更容易。而且最重要的是，最基本的障碍是让人们意识到能在移动端购物，但这个障碍已经解决了。一旦你从手机开始购物，你会开始希望所有都能在手机上完成。”

最后他认为，网店和数字营销将更具有针对性。为了让消费者满意和最大化销售额，电商卖家将设计网站的页面，按照客户喜好、行为和购买行为提供更丰富的产品。

对于网店代运营服务，海淘科技可以为您提供。文章下载，点击：[2017 年的主流电商趋势你可知道？](#)