**浙江大学城市学院**



**电子商务项目运营与管理课程论文**

**论文题目： 论电子商务产业发展前景**

**学生姓名： 蒋家俊**

**所在学院： 浙江大学城市学院**

**专 业： 软件工程**

**学 号： 31501368**

**2018年 6 月**

论电子商务产业发展前景

【摘要】 电子商务产业在我国正处于高速发展阶段，为我国的市场经济提升贡献了巨大力量，从电子商务产业发展的现在看来，该领域正在不断的创新与发展过程中。因此，本文简单阐述了电子商务产业发展现状的分析以及未来发展的展望。

【关键词】 电子商务，现状，未来，发展

# 前言

随着全球经济的发展，信息时代的到来，电子商务产业正像一匹黑马迅速的向国内经济各行各业渗透。电子商务不管是对于企业，政府，还是消费者等相关主体都带来了一场历史性的革命，电子商务的异军突起大大的缩短了各国之间贸易来往的距离，同时，电子商务的产生还带来了一种全新的B2C—企业与消费者直接交流的新型商业模式, 目前中国电子商务的发展速度是有目共睹, 可谓是全球电子商务领先者,主要以阿里、京东平台为主的几大体系，暂时没有其他国家能在该领域超越我们，但是在该领域也还有很多地方需要完善,例如退换货、售后服务、假货等等问题需要改进。因此，政府应当抓紧建立有利于电子商务发展的健全的法律法规环境体系。为电子商务的健康发展创造一个优越的发展环境。

# 一、电子商务发展现状

## （一）电子商务的优势

总的来说，有关于电子商务产业的主要优势大概可以概括为以下5个方面，

首先，它具有时空优势，何为时空优势，便是它打破了传统商业模式中的时空限制，从传统的商业模式中的人与人面对面的交流与交易转换为人们通过网络平台，以信息库为特征的网上商店进行交易，它的销售空间随着网络的延伸而延伸，只要有网络，便有它的存在，不会有地理障碍，而时间上有消费者自己决定，随时随地都可以进行购买。同时，电子商务具有巨大的速度与效率优势，在交易的各个环节，都可以在虚拟平台上进行，用户可以轻易的获得他们需要知道的信息，减少了与商家沟通的时间，其次，电子商务人员创业前期的成本压力大大缩小，在网络虚拟社会中，电子商务的交易都是借助一些专业的电子商务平台开展的，与传统的实体店相比，他的操作更加灵活，抵御地址、仓库、店面等都没有过高的要求。因此电子商务为企业营销大大减低了成本，这也是这种新兴商务模式的另一个巨大优势。另外，电子商务门槛较低，几乎是任何人都可以参与进来，这为繁荣我国商业创造了一个更加有力的环境。最后，电子商务对于充分发挥市场的资源配置作用创造了最佳条件。因为电子商务的实现形式就是通过连接全国、甚至全世界范围内的买家与卖家，这样便大大增强了市场的范围和跨度，有利于主体之间在资源配置方面更加合理和活跃。

## （二）电子商务发展特点

我国电子商务发展虽然很快，但在社会群体中，发展迅速的群体与发展缓慢的群体比例非常不平衡。占比重比较大的群体包括大学生以及办公室工作人员，占比列比较小的是中小学生和农村外出务工人员。同时这也说明电子商务发展的不均衡，忽略了城市郊区尤其是农村地区的发展。我国农村人口众多，若能充分的开发农村市场让农民熟悉和使用互联网，加快农村互联网建设将大大的促进我国电子商务的发展，更重要的是保障了整个社会电子商务发展比例的平衡。并且我相信在农村地区电子商务也有着巨大的发展潜力。

最近几年世界主要国家和地区的电子商务无论在规模上还是在数量上都实现了高速发展的基本态势。例如美国的电子商务发展，无论是从专业化程度还是电子商务相关产业开发方面都在世界范围内代表着先进水平。我国电子商务起步较晚，但是庞大的消费群体和成熟的互联网技术正在成为我国电子商务爆发式增长的最强动力，在每一年我们都能清楚的感受到电子商务的巨大进步，比如淘宝网的双十一活动，从销售额上看2013年350亿，2014年571亿，2015年912亿，2016年1207亿，2017年1682亿，增长幅度以2015年最大，达到2014年双十一的160%，增长幅度最小的是2016年，是2015年的132%，要知道2009年的双十一，销量只有0.5亿元。如此巨大的销售额在电子商务出现以前我们根本不能想象，互联网上如此巨大的现金流交易，如此巨大的市场发展前景也吸引了大批投资纷纷转向电子商务领域，同时电子商务网站之间的竞争也越来越激烈。

关于电子商务的法律法规还不是很健全，作为一个消费者，我对此深有感触，在淘宝，京东等网络平台上，还是有许多的无良商家，存在着许多商品质量与描述不符，物流服务质量极低，一些商品经过物流到达买家手中后经常会出现破损的情况，同时我也曾遇到商家不开发票的情况，多次要求开发票，商家总是一拖再拖，随后便根本不理会消费者的需求，曾经有业内人士坦言，影响电子商务发展的三大不利因素为信用、支付以及物流，现如今电子商务的信用问题也成为进一步影响电商持续发展的一个重大问题。虽然我国一些电商平台和政府部门频频出台政策为完善这一问题创造了良好的环境。但是在这些问题的基础上又会产生新的问题。当前，以淘宝网为例，制定了严格的信用管理机制。消费者在购物过程中可以对电商的信用随时进行监督和管理。这有效解决了电商发展过程中信用问题没人管的现象。为电子商务的发展打下了坚实的基础。

# 二、电子商务的发展前景

## （一）移动购物

我们知道在当下2018年，手机用户的数量将近要达到13亿人次，几乎人手一部智能手机，而PC用户数量仅仅为7.31亿人次，手机用户的数量已经远远的超过了PC用户，那么今后电子商务的主战场将是在移动端领域，移动端用户具有相当大的特点，首先他们的使用频率极高，尤其在晚间，周末等，同时我们要抓住移动设备所具有的特征来给用户带来更好的用户体验，而不是仅仅将一个网站搬到手机上，我们要通过手机端的特性更好的吸引用户，刺激用户的购买欲望。

## （二）平台化

在现在的发展潮流中，品牌效应具有相当大的影响力，所有具有影响力的电商品牌都具有自己的平台，因为这是最充分可以利用自己的流量，商品以及服务效益最大化的过程，因为有平台,可以利用全社会的资源弥补自己商品的丰富度,增加自己商品的丰富度,增加自己的服务。

## （三）微信购物

在已知的社交化平台中，微信无疑占据头条，处于一个领头羊的地位，其日活跃用户数量达九亿，这是一个什么概念，淘宝月活跃数量也只有4.48亿，这说明微信是一个具有巨大市场的电商平台，并且微信提供了小程序与公众号接口，甚至你只需要一个微信群，也可以开始发展你的电商产业，小程序与公众号的开发也极大的降低了开发成品，在现在最为成功的一个例子便是拼多多，在我看来，为何他能喊出三亿人都在用的拼多多，很明显，这是微信为他带来的流量与用户群，它依靠着微信的小程序与公众号逐渐的发展成为现在具有较大影响力的一个品牌。所以我认为现在的电商不应只热衷于对APP的开发，更重要的是如何吸引到用户群，以及让用户有更好的用户体验，对比于下载一个APP与关注一个公众号，毫无疑问的是用户更愿意关注一个公众号，因为这只需要花费他们几秒钟的时间，并且没有任何成本，然而下载一个APP，不但要话费时间，还需要花费流量，这是用户不太想要得到的。

## （四）物联网

随着现在人工智能的迅速发展，我认为电商在该领域拥有着巨大的机遇，大家可以试想在将来，家中的冰箱能够自动扫描冰箱里的物品，并通知你物品的用量及保质期，当物品超过保质期的时候，提醒你更换物品或者是自动下单，商家接单之后又给你送货，能够实现完整的一条龙服务。

## （五）三，四线城市渗透

随着移动设备的普及与渗透，三四线城市接触互联网基本依靠手机和平板电脑，近年来，这些城市的经济水平收入提高，但是当地的商品发展还没有跟上经济发展水平，当地的购物不便，种类也较少，所以电商在这些地区有很大的发展空间。