

当年轻人如何创业

在互联网的时代下，有大数据作为支撑。因此平台经济，平台模式成为可能，也是最火的赚钱工具。一方面是要找到痛点，找到需求。这种痛点，这种需求既是针对个人的消费群体的需求，也有可能是一个产业链之中的某个关键性环节，通过这种需求把产业链补齐。这也是产品定位。

大环境影响下，很多实体行业逐渐走下坡路。很多朋友认为创业没有好出路了，其实不然。在各行各业的一片哀声中，有一个行业却另有一翻景象，那就是“互联网新媒体”行业，万亿级的市场规模，逐年爆发式增长。

电商平台一直是在不同的时期都鱼龙混杂，除了熟知的那些，还有一些可能是你没有听过的，但是近几年来，行情不好的情况下，看到电商平台是一个热门项目，有些朋友，在经过一番学习之后，觉得自己也有做电商的潜力，没错，潜力是一方面，但是关于电商平台的选择也是一个考验。选择不好甚至会赔的一塌糊涂。

不少人认为唯品会，京东，淘宝，天猫以及拼多多这种平台，不都是随便做吗，其实不然，对于电商平台，一定要了解B2B，C2C，那么关于电商平台有哪些大家具体了解多少呢？

淘宝，说是目前最大的电商平台其实一点也不为过，不仅是在中国地区，在整个亚太地区都是较大的零售商圈，做淘宝的必须要有高于同行美工技术，需要在商品封面上做足功夫，这样才能把顾客吸引过来。

京东目前是以正品而闻名的B2C电商机构，所谓B2C就是企业售卖给个人，京东上售卖商品一般服务都是比较好的，如果想在京东平台做电商的话还是不太建议个人入驻，不仅需要交的保证金比较多，而且价格都要定的很高，顾客交易转化率比较低。

拼多多是近几年突然杀红了的一款电商平台，由于其低于其他所有电商平台的低廉价格，目的就在于凝聚众多人的力量，来以更低的价格买到更好的东西，但不得不说，在拼多多上做电商还是最简单的一个。

北鱼互联是一家集新媒体运营、内容引流电商转化、电商软件开发为一体的公司，同时也是一家很有爱的公司，除了全心全意为客户着想之外，同时还能依托自己的流量圈子去服务更多的人。是一个口碑很不错的企业。