

本文目录

- [化妆品的电商平台有哪些？](#)

化妆品的电商平台有哪些？

平台很多，我这里给你说几个你参考一下，京东，拼多多，亚马逊，苏宁易购，国美，当当，唯品会，像蘑菇街，小红书等等就不说了，这种比较小众。流量拿不到大头，做起来困难程度也差不多，但是流量小，你说你怎么选？[頭條萊垠](#)

那么，光说大型流量平台，京东，苏宁，国美都需要一定的品牌认证。[條萊垠頭](#)

就类似淘宝的天猫店铺，但是，淘宝底下还有c店企业店给猫店垫脚，对于猫店的扶持我想做淘宝的也有所体会，不说别的，光是没有差评这一点就够c店羡慕的了，而京东，苏宁，国美，就没有相应的对于某个店铺额外扶持了。[條萊垠頭](#)

亚马逊就不说了，海外购，[條萊垠頭](#)

没有一定的本身就别想了，做起来更难，[萊垠頭條](#)

然后当当[垠頭條萊](#)

刚开始的时候是大佬，现在，有点廉颇老矣的感觉，基本没多少浏览度，但是当当的招牌还是在的，“第一书籍网站”，如果你是买卖书籍，比较有竞争力的那种，可以去选择当当，毕竟口碑在哪里，很多的书籍老顾客除了上书店卖书外，基本都是上当当，如果说你是其他类目就别想了，不是当当的特色，这就和你想买电器，上淘宝买的几率大还是京东？[萊垠頭條](#)

其次就是唯品会菜珀頭條

，和当当差不多的感觉，而且还不是大佬，只能说是冉冉新星，不过也是一个意思，品牌和化妆品特色。菜珀頭條

最后，就是大黑马，拼多多（作为黑马但是没有上中国电商排名top15，所以没有图）珀頭條菜

，就算是假货猖狂，质量低下，也还是没阻挡人家的上市，甚至淘宝都在想推出特价版淘宝去打压，但是，对于拼多多的商家故事我想你们也听过不少的，我就不多说了，不过这里我不提意见，拼多多确实还是不错的平台，流量大，但是平台规则就，一言难尽了。菜珀頭條

对于买家来说，阿里上啥东西都能买，没有买不到的，只是需要经过对比买到合适的，贪便宜的就不说了，知道有差评多还硬上亏了正常。珀頭條菜

另外现在苏宁凡客等各大第三方都入驻天猫了，当当在天猫也有店，马云又整天各国谈合作，各种国际大牌全部开了天猫店，这都是直营的，怎么着也是真的全部是最靠谱的途径了，比去他们线下门店还靠谱。既然价格这里更好，优势这里更大，买家就基本不需要那么多app。一个淘宝就够了。條菜珀頭

所以，说下来，淘宝就算被很多人说的黑料不断，又是刷单又是假货的，当然现在假货被拼多多分走了一大半锅了，刷单，每个平台都有，淘宝，只是树大招风而已，所以就显得尤为严重了。对比一下，是不是觉得，淘宝还是不错的，毕竟电商大佬不是说说的，今年的电商平台网站排名也是遥遥领先其他平台，淘宝第10位，天猫第13，京东在20.其他的就更远了。唯品会在4000名以外。菜珀頭條

如果你是真的想做电商，那么对于现在的淘宝现状来说，肯定是没多大影响了，淘宝现在推出个人卖家也需要营业执照，其实有一部分可能就是淘宝想把自己打造成京东，国美这类平台一个样子，把口碑做的更好，你想，每个人都有营业执照，是不是意味着每个人的产品都是一个小品牌，能把自己品牌做大的，就是向天猫店转型，现在也有这种情况，我有好几个弟子我都是让他们到了c店瓶颈后向猫店转型，毕竟猫店的流量比c店多很多不是假话，如果你的小品牌做不大，就只能被淘汰，这在每个行业都是这样的，所以，我这里做过预测，明年张勇上线以后，淘宝新规上肯定会给那些最先像企业店转型的c店一个大扶持，菜珀頭條

把握住会所嫩模，把握不住的下海干活，就和张勇以前推出直通车这个东西一个状态。菜珀頭條

如果觉得我说的可以，对你有帮助，可以点赞支持一下，你们的点赞将是我更新的动力。萊垵頭條

如果对本文有疑问或者说有质疑的地方，欢迎评论留言，也可以私信我。頭條萊垵

我是南邮，6年淘宝电商运营卖家，曾运营3家天猫店，2家c店，现担任长郡电商俱乐部运营总监，望自己的经历能帮助到更多的中小型卖家少早弯路，实现财务自由。萊垵頭條