

实体店未来几年的前景如何(五金建材行业前景如何) - 网创妙策

鉴于钢筋、水泥、铝合金等大型建材产品的特殊性能、材料、质量和重量，这些建材产品在电子商务交易过程中存在很大的交易风险。建材市场为什么没有电商平台。现在在家用建材行业做生意怎么样？综上所述，我们可以知道，现在做家居建材业务确实很难，竞争也太激烈，但这并不意味着市场形势不好。随着人们对家居环境和装修的重视，对各种建筑材料的需求也在不断增加。此时，要注重建材企业的技能，才能脱颖而出。据前瞻性行业研究院分析，近年来，建材行业前十大制造商的市场份额逐年上升，这也意味着行业集中度增加，许多中小型建材企业被兼并或淘汰。

1、电商不断冲击实体店，实体店未来几年的前景如何？

不要谈实体前景怎么样。只说被挤压丧失市场后倒闭了的近一亿实体小店老板和失业员工，还有他们的家庭，好几亿人的生活怎么办？还有现在集中在江浙的电商，直接导致全国的社会财富流向江浙，那些企业的税收也是在江浙当地缴纳。国家其它地区的税收也会由于实体的亏损倒闭减少，财政收入大幅下降。长此以往，除了杭州和江浙的厂家所在地，国内其它地区最终会连财政负担的社会福利教育基建投资机关事业单位人员工资，这些全部都没有钱来开支。

2、五金建材行业前景如何？

作为一个从事十多年的建材行业的我，给你说一下真正的这块行情吧！这个行业只要有人有房，在发展的城市地方，都有市场，而且市场都可以，但是，现在市场被冲击厉害！建材行业，有房子装修都需要，五金行业，房子装修，道路建设，机场修建等等，都很有市场，五金分小五金大五金。至于你所说市场好不好，我这么说，你看到一个城市的高楼在一栋栋拔起，那就非常有市场，但是，现在面临的问题是，这个竞争对手多，你现在跨入这个行业的话，肯定都有很多当地经营多年的品牌产品！除非你去跨入新型产品，比如互联网的产品，可是同样问题你面临一个推广难！我自己也做云米互联网家电，推广运作很难，这些大部分只有年轻人可以接受，但是同样的问题来了，新型产品很多都是代加工，存在售后问题，这是不可否认的！再一点，所有行业都面临网购的冲击，看看各大电商平台，建材行业一天活动销售额都破亿！对实体店冲击多大，可想而知！现在大环境不太好，五金建材行业要投入大资金，不管销售还是推广，这点比较恼火，做好前期亏损的准备！讲真心话，现在五金建材行业，你看到的那些商铺，能盈利的一半不到！你看到那些大牌子，包括十大品牌，不是每个地方都做的好，同样能有5成商家盈利就不错了，我同样代理有瓷砖，卫浴，橱柜等十大品牌产品，不一样的人操作运营，不一样的团队，不一样的市场行情，都会影响运营情况，有些话只能点到这里！作为一个苦逼的建材行业人，奉劝不要想当然，觉得这行业利润高，赚钱多，能赚钱的一个城

市就那么几家，五金的能赚钱也一样，那就是做工地，主要款项及时！如果你开始准备着手了，那我给你一句忠告，赊账的不做！个人经历，如果你有什么同样经历，欢迎评论。

3、现在做建材行业怎么样？

近来随着社会发展，基建也跟着发展，建筑市场是一个不错的行业。装配式建筑迎政策春风，装配式建筑由于具备诸多优势，已经成为各地基建的首选，家居建材行业需求广阔，一直以来都是商家互相争夺的领域，今时今日也不例外，可是也有一部分投资者心中有所疑惑，想要知道现在做家居建材行业生意怎么样？其实，生意不如以前好做了，要不然我们也不会总听到有老板在抱怨着，现在生意难做，顾客太挑剔了等等，到底是什么影响着家居建材生意呢？现在做家居建材行业生意怎么样？这些因素影响生意以往，建材行业是供不应求，商家可以决定价格走势，利润空间大；随着近二年建材行业的疯狂增长，明显的供大于求，处在买方市场，价格的透明化，迫使商家在定价时需要更多的考虑消费者接受能力。

2.成本增加与过去相比，家具行业的运营成本要高得多，租金成本、劳动力成本和营销成本都翻了一番。3.电子商务的影响。目前，天猫店、京东店、苏宁乐购、国美、唯品会等流出了很大一部分消费者，这对实体店也有很大影响。随着更多人分享同一块蛋糕，每个人手中的份额自然会很小。此外，运营成本翻倍将进一步挤压企业的利润空间。由于各种因素，建材行业的业务将很难做。