**移动密集架企业发展电商就是在烧钱？**

 现如今随着网络技术的不断提升，做电商的企业越来越多，移动密集架企业也纷纷涉水，但是其实并不是每个工厂发展的都是顺风顺水的，很多企业在发展的过程中没有走对方向，从而致使公司走向毁灭。

 厂家跟随潮流趋势转战电商 目的不清晰

 近几年，移动密集架等办公家具厂家纷纷转型触电互联网，建立网上商城，与互联网巨头联姻，企图在市场上杀出一片天。然而，很多电商是名声大，但是雨点却小。业内人士认为，厂家从最初的抗拒到主动拥抱互联网，态度的转变颇有一些后知后觉 。

 据悉，这几年移动密集架等办公家具卖场客流量减少，成交量更是减少，受到房地产的影响和互联网的冲击，导致实体店内销量减少，加速了办公家具行业拥抱互联网，期望通过互联网来增加成交量。

 现状惨烈 办公家具厂家烧钱进行时

 电商其实不是一个新鲜事物，近年以来，在行业内已经炒得火热。这些电商厂家面临着同一个问题，电商是烧钱的，到底什么时候才能够盈利呢?业内人士表示：垂直家居电商存在严重的问题。不盈利的模式，再雄厚的资本也扛不住烧钱的速度。

 平台型电商由于能满足用户一站式购物的需要，在黏性上比垂直电商具有先天优势。而移动密集架等办公家具产品除了部分易耗品外，大部分都是消费周期较长的产品，重复购买周期长，即使能凭借口碑带来二次消费，也很难形成持续的黏性，只能通过市场投放吸引新用户，其市场成本怎能不高呢?最重要的是垂直办公家具卖场电商基本养在深闺无人知。

 定制移动密集架厂家发展电商需深思熟虑

 电商对于定制移动密集架厂家来说究竟是催化剂还是毒药，现在评议起来为时过早。行业协会有关专家表示，移动密集架用品是特殊商品，在配送和安装上存在着行业特殊性。与传统卖场相比，电商的产品在配送中需要与物流有效对接，在安装方面也需要当地的经销商配合完成，电商不能成为只卖产品，不卖服务的商家，线上线下的服务的融合值得进一步探索。

 虽然电商能够凭借电商的便捷性节省实体销售成本，但是如何吸引用户注意，加大流量才是移动密集架厂家应该深思的问题。