

拼多多究竟是个什么玩意，为什么最近这么火？

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/940ae4343bcd1f0147e3aa1a84933285.html>

范文网，为你加油喝彩！

前几天我多日未见的爸爸，突然向我灵魂发问：**拼多多是个什么玩意？为什么最近这么火？**

我爸是老凡尔赛了，用着苹果最新的mac pro居然不懂年轻人的欢乐来源-PDD。

但仔细一想，我爹这种用户，恰巧不是PDD的目标客户群。

换句话说，PDD正是在市场细分中，完成了一轮崛起。

我先说现象，PDD的市值很轻松地超越了京东，直逼阿里。

更吓人的是，PDD的主要用户群体，是从前京东、阿里没有涉及过的**下沉市场**。

这一点非常有价值。

根据前面的报导，我国月收入1000以下的还有6亿人，网购群体可能从来都没有穿透占据中国最广大人口的农村。

我记得有一年被TZB安排去村里调研土地流转问题，看到广大的农村，才明白实际上我们以为我们这些受过良好教育，月薪过万，先进生产力工具占全的人并不能代表中国。

真正代表中国的，是广大农村里，用着千元智能机，刚刚学会网购的人。

白菊花茶的功效与作用

网购最广大的战场，是城里的Kevin,Tony老师们想回却回不去的老家。

在互联网世界中，有着这样一个奇特的现象。

虽然快手、抖音这种大厂，都在北京上海深圳这样的大城市里。但这些人所创造的内容和平台，最大的客户群体在二三四五线城市。一线城市的人天天996，每天不是内卷就是担心自己被内卷跑到星巴克做氛围组员，哪有时间刷这些东西。

所以互联网行业里说，**得屌丝者得天下**。

后来有个老实人把这句心里话说了出来，因暴露了商业机密被小米公司开除了。

那么作为一个城市屌丝，谁比我们更屌丝呢？老资本家们纷纷把目光投向了欠发达地区。

PDD的崛起的商业逻辑

刚才说了，PDD的崛起逻辑十分简单。因为出现了电商的新的细分市场。

但这个市场究竟是如何出现的，我认为是因为千元的智能机开始向下普及造成的。

当然，这里也有很多其他因素的堆叠，让PDD能够在下沉市场中站稳地位：

比如，物流不通畅的下沉市场，实际上对及时收到货这件事情并不敏感，反正能不能按时收到货主要看邻居家的大姨的姑姑家王二狗子的亲哥哥工作的邮局今天有没有人愿意往村里跑一趟。既然都不能按时到货，多一天多两天有什么区别呢？

主力市场稳定后，PDD开始攻城略地

在这个物价飞涨的时代，谁敢说自已买东西不看价格呢？

而且即便是钱包受得了，自己的面子也受不了这种被无良商家薅羊毛的羞辱。

所以，对于当前的年轻群体来说，**买便宜货，是政治正确。**

虽然我们跟前几年唾弃的抢盐大妈们做了同样的事情，选择了同样的平台，精神上的洁癖并不能阻挡我们手指的诚实。翻译学院

当然，这里PDD也给广大青年一个台阶 – **百亿补贴苹果产品。**

要知道这一手打得太准了。有以下几个原因：

手机是当前消费市场中占比巨大的产业，几乎人手一个。电子产品标准高，全国质保，只要有3C认证，在哪里买不重要。苹果是年轻人心目中最有面子的产品。

此牌一出，青年消费者纷纷表示：**真香，转粉。**

城堡自内部崩塌

在做商业研究时，永远都不能忽略对手的作用。

与拼多多直接战斗的京东和淘宝，这个时候干了些什么呢？

一开始肯定是不害怕，毕竟这个五线城市审美延毕是什么意思的UI设计，大红色随手写的“拼”字APP，并不能真正动摇他们的死终粉。所有人都在默默推一种商业模式 – **会员付费。**

这是一个在西方相对成熟的商业逻辑了，应用这种逻辑发财的企业有商业巨头亚马逊Amazon，商场巨头costco。这种商业逻辑也好理解：

我帮你挑选性价比最高的东西，你给我一部分服务费。这样我就不用整天给你推荐贵的，佣金多的产品了。

然而，先帝创业未半，凭空杀出一个不守行业规矩的年轻人。

许多媒体喜欢用勇者斗恶龙来比喻拼多多的不讲武德的打法。

它死命给你推荐便宜的东西，即便知道这样自己和商家都不赚钱，商家不赚钱，就没钱给平台。

既然都是为了钱，PDD跟其他巨头有什么根本的不同呢？

身为勇者的PDD跟恶龙巨头最大的不同在于，PDD有梦想，还没有尝到财富的味道，所以无比的饥渴。但恶龙是既得利益者，
既得利益者最厌恶的，

就是让自己有损失。人类对损失的厌恶，让巨头很难下定决心去治理**大数据“杀熟”**，推荐利润更高的商品等等。毕竟，这是跟自己的收入过不去。

下沉市场中的消费者转变为生产者，进一步打通城乡交流通道

PDD更厉害的动作，是今年的社区团购农产品，虽然美团、阿里都入局，但这场战争，是拼多多的主战场。

因为当年那些拿着千元机买东西的人，恰巧是PDD蔬菜的生产者。

这种已经形成的交易习惯和关系，让PDD在社区团购一开始，就占据优势。

互联网平台有一个突出的社会价值，就是打通不同社会阶层间的信息流。

我家里有便宜好吃新鲜的蔬菜，你想吃便宜天津交通职业技术学院好吃新鲜的蔬菜，但从前我们必须通过好几层菜贩子相互联系，现在不用了，通过减少流通环节，双方都拿到好处。

问题在于，后续是否会出现拼多多将议价权更多倾向城市购买人群，从而出现“劫贫济富”的情况。因为毕竟城市里买菜的大妈和受过高等教育的青年买起菜来也是猴精猴精的。

望向西方，发现我们才是真正的商人

互联网上最近有一个灵魂之问，**别人家的巨头在研究怎么征服火星，我们的巨头在研究怎么跟菜贩子抢饭吃。**

学了一辈子的西方，到头来发现，我们骨子里比老牌资本主义帝国更有商业头脑。

在我们脑子里，**不能赚钱的梦想，都没有实现的价值。**

这是不是当代社会**内卷**的真正原因呢？

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发