

拼多多幕后老板（拼多多幕后真正的老板是不是外资）

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/f19ad44195ed9ba7836d9c8c4e3f211c.html>

范文网，为你加油喝彩！

前段时间随着这次双十一电商狂欢节落下帷幕之后，

互联网电商行业一只黑马拼多多异军突起，股价犹如海潮一样一次又一次暴涨，收盘时达到了1811亿美元，一举超越了

1431美元市值的京东，稳坐在电商王国的

第二把交椅上。在国内众多互联网公司看来，

拼多多的崛起对他们而言犹如教科书的存在，是国内互联网公司中用时最短上市的，凭借9块9包邮，砍一刀低价策略和裂变社交等新的运营模式，快速在电商平台站稳脚跟。

说到拼多多的成功，就不得不提一个人，他就是淘宝之父孙彤宇。

拼多多的幕后功

臣，曾是“淘宝之父”，却惨遭

马云淘汰。谁曾想到，异军突起的拼多多创始人，

在2003年，曾是阿里巴巴18罗汉第三号人物，并向演唱歌曲精选200首马云提议，创立了淘宝网。此后在这位淘宝之父出谋划策下，让淘宝网成为国内最大的电商平台

。由此可见，拼多多成功的崛起是必然的。

其一，时代造英雄，电商还处在风口，只要运营方向没问题，鸡毛也能飞上天。其二，则要归功于淘宝之父孙彤宇在拼多多创立之初的参与，淘宝网的成功和如今的拼多多就是最好的证明。

试想一家主打廉价的拼多多，凭什么

在国内互联网公司的市值能够排进前五？

被投资抬高股价的最后，会不会是一场泡沫？从第二期发布的成绩来看，拼多多一直在良性的增长。实际上，中国虽然是世界第二大经济体，但是社会的贫富差距过大，

因此当拼多多的横空出世，引诱出一批新的购物大军

，从某种程度上来说，拼多多就是收入较低家庭用来购物的一个软件。

目

前国

内的消费

水平而言，买到就

意味着赚到，尤其对于那些不是特别

在乎品质的，进一步拉动了他们的消费，

对于他们而言拼多多不再是一个消费平

台，是减少家庭开支的一个重要工具

。在资本市场眼中，他们一般看上的是未来的发展，拼多多一次又一次的注入资金，恰好也证明了，资本市场对拼多多未来的看好。而拼多多马上也要有和淘宝较高下的资本。

试问，当初马云为了扶持新任掌门党的宗旨是张勇上位，决心抛弃孙彤宇。今日作何感想？

当初，随着淘宝网的高速扩张，马云请来了张勇来操刀淘宝的运营，张勇和孙彤宇都很厉害但两人的经营观念却大相径庭。而这俩人之间马云更欣赏张勇，孙彤宇就只能看着自己喂大的孩子叫人家妈。当时的淘宝市值已经突破400亿美元，在淘宝网最高速发展的时候，淘宝之父孙彤宇被抛弃黯然离场。他是“淘宝之父”，却惨遭马云淘汰，出走后培养出拼多多。

后来孙彤宇就把他的理念经验分享给了黄峥，当然，在拼多多的发展历史上，尤其是他的运营模式一直存在着争议。而且拼多多更在乎的是商家的权益，所以用户体验较差，尤其是拼多多的品控，在大众眼中拼多多的商品，一直都是劣质的代名词。但随着用户量的增长，拼团的意义也越来越实际，相信拼多多未来可以在商家那里为用户争取更多便宜商品的危害有哪些宜实惠的商品。

其实拼多多的存在，有一个重要的意义一千零一个愿望清单，那就是打破了以往淘系对电商的垄断，让商家多了一个选择。追赶其他的平台，让其他平台可以做的更好。

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