

# 迅速扩张背后隐藏的“炸弹”

——以拼多多销售针织类为例

李凯超

河南理工大学, 中国·河南 焦作 454003

**【摘要】**拼多多的快速扩张, 迅速占领了国内电商平台的大半江山, 以低价引流策略迅速引爆下沉市场。其快速扩张的背后, 隐藏着重大的风险危机。走访国内最大的针织市场——洪合毛衫城, 其为拼多多电商平台针织毛衣提供货源。其低廉的成品价格受到商家追捧, 简易的小作坊, 粗糙的面料做工撑起了拼多多销售帝国毛衣针织衫的半壁天下。因此, 拼多多扩张背后隐藏的风险值得深究。

**【关键词】**风险管控; 扩张; 危机

## The "Bomb" Hidden Behind the Rapid Expansion

—Take Pinduoduo as an example to sell knitting products

Li Kaichao

Henan University of Technology Jiaozuo, Henan, China 454003

[Abstract]The rapid expansion of Pinduoduo quickly occupied most of the domestic e-commerce platform, and the strategy of draining flow at low prices quickly exploded the sinking market. Behind its rapid expansion, there is a major risk crisis. Visited the largest knitting market in China - Honghe Sweater City, which provides a source of knitted sweaters for the Pinduoduo e-commerce platform. Its low finished product prices are sought after by merchants, simple small workshops, rough fabric workmanship support pinduoduo sales empire sweater knitwear half of the world. Therefore, the hidden risks behind Pinduoduo's expansion are worth investigating.

[Keywords]Risk management and control; Expansion; Crisis

### 1 引言

随着信息化时代的快速发展, 传统的购物模式已经越来越满足不了人们的购物需求, 更多的选择是进行网上购物。“3亿人都在用的拼多多”炸裂性的营销模式迅速扩张市场, 从电视、媒体, 再到个人的微信奖励和推广, 从电商平台到微信朋友圈, 拼多多都占据了一定的地位<sup>[1]</sup>, 拼多多电商平台顺应时代的潮流, 进行裂变式的发展, 拼多多宗旨是凝聚更多人的力量, 用更低的价格买到更好的东西用户通过发起和朋友、家人、邻居等的拼团, 可以以更低的价格, 拼团购买优质商品。快速发展的背后会隐藏着什么危机呢? 如何去预防和管控这些危机呢, 这个是需要我们探讨和研究的。本文以濮阳市洪合毛衫城市场为例, 对拼多多毛衣针织衫类目销售背后潜藏的危机进行分析 and 面对当下的风险怎样去管控。

### 2 平台与供货方的战略目标

#### 2.1 拼多多的战略目标

拼多多成立以来, 以低价策略吸引人群为自己的战略目标, 平台以大量的推广资金植入大批广告, 以砍一刀免费拿和9.9成团价横扫市场, 迅速吃下大片的低端市场。通常而言, 在消费者进行消费时往往会考虑性价比, 去寻找质量好价格低的商品, 而拼多多电商平台以低价模式成团, 往往会诱导消费者的选择心理。消费者看到眼花缭乱的商品介绍、光彩亮丽的商品图、低廉的成交价格, 往往会放松警惕毫不犹豫的选择下单付款, 坐等购买的商品送达回来。等商品达到消费者手中时往往收到的商品和描述的商品介绍存在各种不同之处, 因低廉的价格, 很多人会选择随手扔到一边, 不在去使用自己买回来的商品。这种情况的存在, 会使消费者降低对平台的认同感, 转身就会去选择其它的购物平台, 默默的卸载自己的拼多多购物软件, 对平台的发展存在风险隐患。

#### 2.2 洪合毛衫的低价战略

嘉兴洪合镇丹红毛衫市场集专业生产、批发、零售为一

体, 常备羊毛衫款式3000多种, 具有经营品种全、款式翻新快, 同比价格低等特点, 经过实地考察其洪合丹红毛衫市场经营的毛衫品类繁多, 其销售价格低廉。因为这里天然的条件优势这里聚集了大量的电商商家, 供货方供应其绵羊绒材质的衣服30元左右, 更多是毛海毛、色纺、其价格更是低廉往往在23左右一件, 量大更是优惠。实地考察半年的时间, 对毛衫市场和拼多多电商商家进行全面了解, 找出专门供应拼多多电商平台的市场——丹红毛衫城。对丹红毛衫城的商家进行挨个访问对其销售的毛衫进行询价和询问面料, 通过全面的考察了解出毛衫低廉的价格, 是因为其制作水平的粗陋, 面料极差。通过对商家的了解其销售的衣服全部供应拼多多电商销售平台。因拼多多平台宗旨是可以以更低的价格, 拼团购买优质商品, 平台的价格销售低了, 那么商家为了赚钱, 只有选择更加低廉的成本了。如此反复下去没有最低的价格只有更低的价格, 其丹红毛衫城只有降低各种制作毛衫的成本来吸引更多的商家选择自己的毛衫为进货渠道。

### 3 拼多多毛衫类目商家的策略

#### 3.1 盗取同类目商家的商品信息

因拼多多电商平台的低价成团, 导致商家的销售商品的价格就会很低, 因此商家就会选择各种方法来降低自己的成本, 从而来获取更多的利润, 拼多多销售的毛衣针织衫类目大部分都是采用某宝上购买的样品在洪合丹红毛衫城来进行制作销售的, 因此拼多多商家就会在某宝上进行搜同款商品来进行模仿, 大部分的商家是全搬下来, 例如商品的标题、商品的模特图以及商品的详情介绍高度相似。这样操作下来就可以节约自己的作图成本, 这样就会零成本的上单个商品, 来进行推广销售。

#### 3.2 修改商品的成团数量

根据消费者心理活动可知, 在消费者进行消费时, 都会选择销量高的商品来进行购买, 商家往往会考虑到这一消费理念, 这样商家就会对自己的单品销售的情况进行修改, 俗称改

商品的销售量。为修改商品的数量,商家可以用自己的拼多多号来进行下单。一是可以采用在拼多多供货管理进行添加商品,对单个商品进行折扣,然后在批发采购的页面进行自己购买,从而一下达到自己修改的数量。二是商家可以用自己的号进行直接购买,找到自己想要增加的单个商品进行下单,下单后不付款,在商家的后台页面找到下的订单进行催付款,直接减少价格,进行付款,从来达到自己的改销量的目的。

### 3.3 寻找刷手刷高质量评价单

消费者进行购买商品的时候,大部分都会很看中商品的评价,如果没有评价消费者一般是不会进行购买的。当消费者第一眼看到这个商品的模特图很好看自己就会有购买的欲望,如果商品没有销售评价,或者销售评价是差评这样消费者就会在心里打个大大的问号这样就不会在进行购买。如果当消费者喜欢这个商品时就会去翻看评价当翻看的评价全都是好评时这样消费者就会更加增强自己的购买欲望,因此一个好的评价会促进商品的成交,商家会根据这个情况来寻找专业的刷手进行刷好评的单子。

## 4 平台战略目标导致的弊端

### 4.1 高质量客户群体不足

自2015年9月上线以来,拼多多是一家商家入驻模式的第三方移动电商平台,其专注于C2B(Customer to Business)拼团模式,以人为先,以共享为驱动,将娱乐和分享的理念融入电商运营中:用户发起邀请,在与朋友、家人、邻居等拼团成功后,以更低的价格购买到优质商品[2]。例如一个人员,微信上收到拼多多广告推广“免费拿商品”那么大部分人会为了蝇头小利想要免费拿这个商品,那么自己一个人是不能够免费拿到的他只能自己去拉家人来一起帮忙砍一刀,砍完后发现家人也不能免费拿到还会剩几块钱才能拿到,这样就会拉朋友拉同事一起来帮自己砍。拼多多电商平台以这个模式迅速的病毒式裂变以点到面迅速发展,以家庭为最低的要求,朋友为终端,扩张到每个个体的朋友圈。在拼多多的消费客户群体中,拼多多电商平台女性使用群体占了70%以上,并且这些人中大部分是没有收入的大学生或者是居于四五线城市与农村的女性人员。

### 4.2 销售商品低廉

拼多多毛衫针织类商品主要的供应方来自洪谷丹红毛衫城,这个商品质量主要以低端材质为主,为了迎合拼多多低端客户的需求,拼多多电商的商家主要以丹红毛衫城的毛衫为主,某宝的产品大部分以中高端以上商品为主,是为了满足中高端以上用户的需求,两个电商产品的需求有两个极端的相差之处,以自己的平台需求来满足自己的客户需求。拼多多平台的快速发展以至于平台的用户需求产生不同的差异主要用户以低端市场为主。因拼多多商家平台与某宝的电商平台用户的需求不同以至于两个平台的商家所供应的商品不同,这样发展下去会产生重要的两极用户差异。双方的客户不同,以后所承受的风险也不同,经过研究发现拼多多平台产生的风险比较大。

### 4.3 客户流动性特别大

拼多多的用户是以低价引流下载注册吸引而来的,大部分客户在拼多多电商平台上没有买过付费的商品,大部分的客户在大商品的选择上不会在拼多多平台上购买。研究发现,客户在购买百亿补贴商品时,会因一些非客户的原因直接退款,联系商家客服,商家客服说和商家没有关系因平台审核给取消订单。联系平台客服具体会因为什么原因才会导致平台会自动给退款,客服还是自动回复订单失败系统审核不通过,客户账户买过或者是客户的地址出现了重复,做了退款处理。经过测试(10个人)发现选择不同的地址不同的用户名经过拼多多百亿补贴抢券购买的商品经过付款后一天内全部都无理由的退款处理。这样的现象发生引人深思,百亿补贴是否是一个幌子吸引流量的存在,其客户是不是全部也会退款还是只有几个幸运儿会成功购买商品呢?这样发展下去只会会有更多的用户去深究拼多多电商平台是管理不善还是一个“坑”呢。这样导致拼多多电商平台的用户粘性

不够高,客户的流动性很大,忠诚度不足。

## 5 拼多多平台应建立健全防控措施

### 5.1 加强质量把控关

拼多多电商平台在进行对商家入驻时应增强对商家考评系统,同时可以增加另外的监管部门制定一系列的各品类商品标准,可将大数据监控与日常监督工作进行整合,强化对商品整个生命周期的全面监督,专门对商家所出售的商品进行抽查,对质量不合格的商家进行关店处理,这样可以减少假冒、山寨产品问题,同时可以增强商家出售商品的质量关,从源头来控制商家所出售的商品质量可以提升平台的信誉,减少交易纠纷,增强客户对拼多多的认同感。

### 5.2 商品质量的升级

拼多多电商平台的战略目标是低策略模式,现在已经形成了固有的消费群体,现在大部分消费群体是以三四线和女性大学生为主。需要改变传统的用户思维模式和吸引不同地域、不同年龄层次、不同学历、不同消费级别的消费群体<sup>[3]</sup>,这就要做好商品的升级,多层次的提升商品品牌来吸引不同的消费群体,来打造稳固的市场份额不被侵占。现如今年轻消费群体购物欲望较其他人群更加强烈,可以选择一些较有影响力的青年偶像来代言,更加稳固的抓住年轻消费群体来激发拼多多电商平台的活跃度,来刺激交易额。

### 5.3 重视客户反馈

拼多多电商平台如果想要长久发展下去,就要以用户体验为中心,通过各种种类的商品,满足不同客户的需求。一是可以采用问卷调查的方式,了解客户的需求和购买体验;二是拼多多电商平台可以在广告投放中加入对顾客的采访环节,以此表明重视用户体验及加强控制的决心。作为平台的售后客服需要对每一位退货客户认真负责,以退货的客户群进行总结退货原因,大数据监管部门进行分析总结平台不足之处,在下一步工作中督促改进。比较突出的问题有大部分消费者反映拼多多电商平台客服回复较慢、退货流程复杂、后台处理速度慢等问题,可以着手从此做为突破口进行改进。

### 5.4 新形势下紧跟党的步伐

新形势下,企业应树立“社会责任也是效益”的核心理念,不仅要追求实现短期的利润,还要追求投资“社会价值”,以“拼创新”就是“拼利润”,“投资社会价值”就是“投资未来利润”的理念,来真正实现拼多多企业长期利润最大化目标,从而真正实现企业可持续发展。新形势下做一个有担当有责任心的企业,遇到社会性事件要积极主动的参与,多做一些有意义的事情,例如抗洪捐款、新冠疫情下捐抗疫物资,增强拼多多的企业的社会责任感,一个好的企业只有做到自群众中来回群众中去,才能更好的走下去,做大做强。

## 6 结论

随着拼多多电商平台的快速发展,存在着很多的安全隐患问题。根据以往的经验,商业帝国的崩塌往往就是从,一个小的方面牵一发动全身影响整个全局。拼多多电商平台快速占领市场往往以低价格吸引客户,却不知这样做的目的下潜藏着巨大的风险危机。本文从毛衣针织衫类目出发,对现有的现象进行分析总结,希望可以引起拼多多平台上海寻梦信息技术有限公司的风险意识从而做到风险管控。

### 参考文献:

- [1]张华杰.拼多多电商平台低价营销策略探究[J].中外企业家,2018(17):54.
- [2]梁巧文.市场营销视角下“电商黑马”拼多多的发展现状及前景展望[J].现代商业,2018(34):31-33.
- [3]蔡文浩,尚欣,吴金山,李昊坤,沈衡智,刘子超.浅谈拼多多带来的思考[J].经济研究导刊,2019(19):171-173+181.

作者简介:李凯超(1996.8.1-),男,汉,河南省商丘市夏邑县。