

拼多多平台如何定位消费人群！！！杭州拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多平台如何定位消费人群！！！ 杭州拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

拼多多大火的原因：抓住了这两类消费人群，也抓住了商机

自电商平台融入到我们生活以来，网购已经成为了许多人购物的主要途径。现在大多数人口都是上班族，晚上总要经常[加班](#)，到这要赖在床上也赖就是一整天。根本就没有多余的精力和体力去逛街，而这个时候网购就是为便捷的购物方式了。小编也可以在家整天躺在床上翻看着手机淘宝，然后就满满的把购物车填满。而一提到网购，现在市面上已经有的电商平台算是比较完善了，如果再有新的购物平台想要突破重围分一杯羹，那肯定是难过登天。

虽然说是很难，但并不代表一个也没有。要讲到的就是一个突破重围杀出名声的电商黑马，拼多多。收心拼多多，看过很多关于它报道的文章的朋友应该都不陌生，它从创办到上市前后不过用了三年时间。而这三年，仅仅只用三年他就做出了一个卓越的成绩。现在它被奉为电商界的神话，也可以说是一个奇迹。那么现在就跟小编一起来看看拼多多这么火爆的原因吧。

其实原因很简单，拼多多抓住了两类用户。类用户就是四五线城市的居民，也不是特指这四五线城市的，因为在大城市也有一些市民是这样子的。这部分居民不太在乎品牌，一般买东西，那就是图个实用，这个在我们父母那辈也会体现出来。一般来说，买个手机就是图个能打电话，然后发个短信，这手机那个声音要够大，电池容量要大，要耐用，那么这就是个好手机了。

第二类呢，就是学生党。学生党可以说是现在网购的主力军。那这个学生党不是大学生，而是特指中学生。现在的中学生有手机是一个太正常不过的事情了，就连小学的小朋友也会有手机，但是他们大多数没有自己的[储蓄卡](#)，因此网购就一般选择用微信支付。我们都知道，腾讯给拼多多提供了流量支持，拼多多在微信有小程序，就能在[微信钱包](#)也有了自己的入口。

而这一点也适用于农村的大爷大妈。相较于支付宝付款的繁琐，和复杂的设置，微信支付倒是更便捷，也更常用，覆盖面更广。因此拼多多抓住这两大类用户，向四五线城市以及农村投放广告，另一方面也抓住中学生这部分用户。

有人这两大用户群，拼多多的用户基数自然是不会少的。而且在中学生群体之中，对于金钱并没有明确的概念。对于他们来讲，一旦开启了网购，那么再次进行网购的几率几乎是百分之百。至于现在所说的不好产品盛行，山寨产品什么的，大家买东西图的是便宜，真假对于他们来讲倒不是很重要了。这一点尤其体现在看重质量方面的人，管它是什么牌子，质量正常过得关也就过去了。

拼多多的成功是我们可以看得到，也可以想象的出的。但大原因还是因为它给网购用户提供一个全新的购物模式。在大家都不看好的情况下，它一路摸爬打滚，到了这样的成就，这才是我们想不到的。毕竟它背后还有雄厚的资本支撑，能发现商业商机也是它的本事。放眼世界，也是一份傲人的成绩。

你是怎么看的呢？欢迎在下面评论留言。