



在我国，众所周知作为一个人口大国，同样也是一个制造业大国，近年来因电商行业的迅猛崛起，导致产品产能过剩，多余的产能无处安放就会造成库存堆积，大量的库存产品成就了像拼多多和抖音这样的下层市场，但单单两个平台依旧无法消化大量的库存堆积，了解过传统制造业的都应该清楚，库存产品的价格往往都是低于原价的几倍甚至数十倍，在这样的市场行情下，自然会滋生出更多的类似于拼多多这样的专攻下成市场的平台，像要分析的思购趣拼，也同样在做这么一件事。

那就思购趣拼的运营模式，相信大家或多或少都有了解，那么这样一个钱货两得模式能否长久，这就要放开我们的眼界，观望整个互联网的发展史，互联网行业追求的基准核心点在于用户，大量的用户是平台盈利的基础，但获取用户的过程中必然是要付出大量的资本。

像早年的滴滴，为获得大量用户，各种送打车券，一度让人觉得滴滴比出租便宜，像早年的美团饿了么，都是同样的模式，互联网平台，早期需要获得大量用户，必须有大量资本投入于开发市场中来，所以思购趣拼的模式也见怪不怪了。当然对于普通人来说，我还是建议能薅就薅一波羊毛，毕竟到未来你熟悉了该平台，他可能也不再是目前这个模式了。