

拼多多运营真的好做吗？

产品名称	拼多多运营真的好做吗？
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

首先某宝和拼多多的稽查系统都是非常强大的，系统根据用户的行为路径，不断给你打标签，只要是职业刷客，基本上是逃不掉的。

那为什么很多人靠S单在某宝能拉起搜索流量，拼多多却帮助不大呢？这就是二者流量的底层逻辑不一样。

某宝分配流量是依据数据，当一个产品表现好（转化率，点击率，收藏加购率，及评价售后），系统就会给他打出高分，分数越高给你流量越多，但这里有一个漏洞，就是商家通过作弊骗过系统，用S单提高转化率，好评率等重要指标，让系统打出高分。久而久之，十个卖家八个刷，已经成为电商运营的常识。

但到了拼多多这里，好像行不通了，很多卖家不管怎么S单流量都起不来，这就是因为拼多多流量不是这样给的，他知道你要S单，同时他又能识别大多数刷客，所以看似处罚不如淘宝严厉，但就是不给你流量，他经常屏蔽你的评价，因为他知道那些是刷的，如果你还是不听，继续猛刷，他就给你关小黑屋。

拼多多这种逻辑目的是什么，就是希望你烧钱，做推广，通过推广如果能做出漂亮又真实的增长，他就会给你自然流量。但前提是你得多交钱给他。不能像阿里上很多小商家一毛不拔。当一个平台上，商家热衷于做数据，那花钱推广就少了，阿里就是前车之鉴。拼多多这样就是为了从商家身上多赚钱。

这一招，拼多多做的是漂亮的，但阿里难道不懂这个道理吗？毕竟他那么多高薪工程师啊，这点技术应该不在话下，其中缘由，我就知道了

既然拼多多鼓励商家烧钱，为什么平台还会亏那么多钱呢，这还是要从根本上来讲，因为拼多多面对的是一个无比强大的巨人：阿里，而他自身崛起的基础，是被阿里抛弃的那批小卖家，他们太穷，天猫一个优衣库顶一万个小卖家，要对抗巨无霸，只有一条路：补贴，平台引进大量品牌的同时，倒贴消费者，通过这种手段能不亏吗？

此外拼多多漏洞也很多，比如改销量，批发漏洞，采集别的平台销量等骚操作，假冒伪劣依然比比皆是，一时半会解决不了。

现在貌似用户数超过阿里，成为中国大电商平台，但靠低价和这种补贴能持续多久，停止以后会怎么样，我也不知道。

所以我们作为商家，任何平台做之前，都要知其所以然，把底层逻辑搞清楚，才能少花冤枉钱。