

# 为什么我强烈建议你今年一定要做拼多多电商？

产品名称	为什么我强烈建议你今年一定要做拼多多电商？
公司名称	山西小李菲刀电子商务有限公司
价格	888.00/件
规格参数	联系电话:17621863176 微信:XLDFW 山西省:太原市
公司地址	山西省太原市小店区长治路111号山西世贸中心C座27层2719
联系电话	15034041749

## 产品详情

在早几年的时候，我们刚开始下载拼多多，是不是大多数人都是被他的低价所吸引？

反正小编是的，总的来说，之前的拼多多店铺以及现在小部分拼多多店铺的价格都是比某宝低的。

在拼多多，一直都是以销量取胜的。

也就是说，拼多多店铺的销量越高，权重就越大，当然了，这里指的是真实的订单。有些多渠道的商家会把一部分店开在拼多多作为辅助渠道，稍微降低一下价格也会有订单，不过价格当然要高于成本价的。

所以在拼多多上面开店还是有一定的渠道优势的！

拼多多上的大多数产品主打低价都是从的，或者有些卖家会从批发市场、阿里巴巴、一些当地的厂家拿货，大部分都是低价产品。

拼多多有大量的人群优势。

开始的用户是从微信软件来了，要知道这个软件现在每个人几乎都离不开它了吧！小编开始认识这个软件就是拼多多拼团和砍价拿红包，起初的时候经常有红包可以抵扣，妥妥的薅羊毛，大家用着用着就形

成了一种习惯，聪明的买家已经学会两边比较了吧？而我们一边薅羊毛，一边被拼多多薅羊毛，慢慢裂变，拼多多用户群体就多了起来。

前面说了有些商家会将拼多多作为一个辅助渠道去售卖。

小编举个栗子，比如我要清库存，我可以在这个平台售卖，比如成本价30元的包包，我会在拼多多上售价比成本价稍微高一些的价格去售卖，而在某宝上挂的价格可以不变，有些买家通过两边的比价，是不是会更偏向于拼多多？拼多多本来就是打价格战的，这样既清理了库存又会买家会觉得自己占了大便宜。

经营成本较低，不必要开销较少。

拼多多强调经营数据的性，只要不退店，不下架商品，销量和评价存在，只要商家在后期进行适当的广告推广即可，不必疯狂补单，劳民伤财。

其实骂拼多多的人有很多，夸拼多多的人也不少！我们开店总会思考方方面面，各种问人士，以求得开店安稳。这就跟明星公众人物一样，萝卜青菜各有所爱，小编只想说，现在各行各业都开始偏向于精细化运营的，没有适不适合，只有自己肯不肯专心去研究，万一真香了呢？