

了解这几点拼多多的运营模式 针对性的解决拼多多运营过程中的难题

产品名称	了解这几点拼多多的运营模式 针对性的解决拼多多运营过程中的难题
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	168.00/份
规格参数	品牌:天赞 服务期:1个月 公司地址:杭州下沙
公司地址	杭州经济技术开发区下沙街道金乔街583号金湾 创业大厦一区
联系电话	13173604030

产品详情

[拼多多的商业模式共享](#)

每个刚开始做拼多多的新手真的是又爱又恨，爱的是订单相比于其他几个网购平台比较容易接到，恨的是一不小心就遭受到了罚款，基本是把规则一个个的测试，花钱积累起来的经验。今天说下拼多多的商业模式是怎样的？1. 拼团模式2. 低价+爆款3. 便宜的核心不是“拼团”，而是供应链4. 社交拼团，是去中心化的电商玩法5. “低价获取流量，高效分发流量”6. C2B社交电商模式大家都知道拼多多是依附淘宝上面爆款链接来判定商品是否有爆款潜力，而且是全网Z低价，只要找对产品，有货源跟价格的优势，拼多多就可以尝试做起来了。拼多多在具体运营中采用“低价+爆款”的模式，一方面通过免佣金吸引大量商家，一方面采用微信社交裂变的方式扩大用户规模。基于微信好友分享和群分享模式，口碑效应强，下单快速，加快了用户规模扩大速度。

普通电商平台在发展中有两个凸显的问题：一是电商平台的获客成本越来越高；二是由于服务范围的需要品类不断扩充，这在某种程度上使用户迷失在海量商品的搜索和选择中，购买决策时间延长。

拼多多更加注重对“人”的理解，看到了国情并进行利用，依托于微信的海量用户，通过“人”分享和推荐商品，再通过商品找到合适的“人”，既用低成本快速获取大量用户，又减少了用户做决策的时间。所以做过其他网购平台的人去做拼多多，都会觉得拼多多接单很容易，难的只是怎么避免罚款规则，让店铺持续爆单。所以尽管质量不好，各种非议，用户还是持续增加，商家还是持续入驻，除非平台只是为了圈钱，不然肯定会慢慢进化，直到下一个天猫诞生。所以现在在经营自己拼多多店铺的商家不要着急店铺没有销量，找准问题，分析问题，才能解决问题。有什么不懂的欢迎来电咨询！