

拼多多Q1财报：8亿时代如期而至

5月26日晚间，拼多多于美股盘前公布了2021年第一季度业绩数据。这份财报的一大亮点是营收的大增。根据财报数据，拼多多Q1营收221.7亿元，高于市场预期的197.14亿元，较去年同期同比增长239%，而上个季度（即2020年第四季度）同比增速还是146%。此外，年活买家突破8亿人，达到8.238亿，单季净增3580万人。

“随着我们的规模不断茁壮，我们更有能力，也更有责任来履行‘普惠’的使命。”财报中，拼多多董事长兼首席执行官陈磊如是说。长期以来，外界对于拼多多的固定印象就是以低价、便宜为代表的“实惠”字眼。正是在这样一种刻板印象的影响之下，他们在看待拼多多的时候总是会和下沉市场、小镇青年联系在一起。殊不知，现在的拼多多正在摆脱原有的刻板印象，真正开始从实惠时代迈向普惠时代。

透过拼多多第一季度的财报，我们就可以看出了一丝端倪。无论是用户数正式迈入8亿时代，还是超乎外界预期的营收数据，甚至是在农业基础设施上的持续投入，我们都可以看出拼多多正在从建构于规模效率逻辑之上的实惠平台，转变成为深入用户行业的普惠平台。

因此，在看待拼多多Q1财报的问题上，我们需要更多地从财报本身看到拼多多正在发生的新变化，从而对拼多多的未来有一个充分而又全面的认识。

那么，拼多多Q1财报，究竟为我们透露了哪些方面的讯息呢？具体来看，主要包含如下几个方面。

8亿时代如期而至

我们都知道，在2020年Q4财报当中，拼多多的用户数是7.88亿，这是拼多多首次以最大电商平台的身份出现在人们的视野当中。如果我们将上个季度拼多多的用户数领先看成是经济复苏大背景下理所当然的表现的话，那么，今年拼多多Q1财报当中用户数突破8亿的表现，正在告诉人们，拼多多的最大电商平台是名符其实的。

因为按照常理而言，第一季度是电商平台的淡季。能够在春节假期和传统淡季的综合影响之下，继续获得用户数的增长多少是有些难度的。然而，从拼多多Q1的财报当中，我们可以看出，从2020年Q4财报的7.88亿，到2021年Q1财报的8.24亿，拼多多的用户数增加了3600万。

对比阿里、京东，我们可以非常直观地看出，拼多多在新增用户上的巨大领先。根

据阿里和京东的财报，两家平台的新增用户分别是3200万和2800万。可见，拼多多的新增用户量与阿里、京东相比有着非常明显的优势。

当拼多多用户进入8亿大关，我们可以预计的是，在即将到来的消费旺季，拼多多还将保持这样一种增长势头，继续巩固它在Q1季度的优良表现。

深入分析，不难发现，拼多多的用户数之所以会逆势增长，继续保持领先，与平台商家的持续入驻以及“百亿补贴”计划的持续加码是有着很大的关系的。Q1，越来越多的一线商家陆续入驻到拼多多平台上，在上一个季度商家规模在860万的基础上，继续保持高速增长。单单以小家电为例，仅仅一个季度就增加了600多家。

随着商家的持续入驻，拼多多继续加大“百亿补贴”的力度，每天在“百亿补贴”频道有超过1000万人拼购下单。可以预见的是，拼多多的用户数增长还将持续，年底达到9亿用户应该不成问题。

在这种趋势之下，拼多多已经不再是人们印象当中的那个低价、便宜的实惠平台，而是变成了一个满足人们对美好生活追求的普惠平台。

营收超预期，经营进入良性发展轨道

根据拼多多Q1财报显示，拼多多一季度营收221.67亿元，较去年同期的65.41亿元，同比增长239%。非通用会计准则下，平台一季度归属于普通股股东的净亏损为18.903亿元，对比去年同期净亏损为31.696亿元，净亏损大幅收窄。

这与市场预期的204亿元的营收相比增加了不少。笔者认为，拼多多的营收之所以会超出预期，其中一个很重要的原因在于外界对于拼多多本身的不了解以及拼多多自身正在进行的转型升级。

外界认为，GMV是考量电商平台的重要指标。于是，他们在看待拼多多营收的时候同样与其联系在一起。事实上，对于拼多多这样的新电商平台，我们应当用新的维度来考量它。特别是在流量见顶的大背景下，我们同样需要抛弃传统意义上以GMV作为唯一考量的逻辑，转而用复购率或者订单量来看待拼多多的营收数据。

若要实现用户的复购率，必然需要不断加大营销投入，只有营销投入增加之后，销售收入才能增长，营收才能水涨船高。根据拼多多Q1财报，我们同样可以看出为了提升用户复购率而进行的诸多投入。

一季度，平台用于销售与市场推广费用为129.974亿元，较去年同期的72.966亿元，增长78%。在持续强劲的营销投入的影响下，我们看到的是拼多多销售收入在淡季的逆势增长。一季度，平台在线营销技术服务收入为141.115亿元，较上一年同比增长157%，商品销售收入为51.241亿元。

除了营销端不断加大投入，不断满足用户多样化的需求，从而让用户不断复购之外，我们还看到的是拼多多在逐渐做深，做实，做透产业端。通过不断强化与产业端的联系，让自身的盈利空间更加具有想象力。

从某种意义上讲，拼多多找到了一条真正适合自己的发展道路，而不仅仅只是沿着阿里、京东这样的传统电商的老路前进。可以说，Q1财报当中的营收超预期，是对拼多多探索新电商发展模式的一次良性回馈，以此为开端，拼多多的发展将会进入到良性的发展轨道。

如果深入分析拼多多在营销上不断加大投入以及不断强化与产业端融合的内在逻辑，我们就会发现，拼多多之所以会这么做，从本质上来看，依然是为了满足用户对于好的产品、好的生活的需要，从而让用户可以在自身的平台上不断重复订购。

从这个逻辑来看，拼多多同样正在找到一条实现普惠的新路子，最终让自己的发展更加良性。

由轻变重，只为惠及更多

当互联网时代的发展红利见顶，越来越多的玩家开始将关注的焦点从C端转移到了B端。然而，如果仅仅只是目标对象的转移，而没有去做一些基础性的工作，所谓的发展模式依然没有发生根本性的改变。通过拼多多Q1财报，我们非常明显地感受到拼多多正在从单纯意义上的平台，转变成为一家深入到行业发展细枝末节的存在。

以拼多多一直专注的三农领域为例，我们可以看出，拼多多正在通过不断投入，将关注的焦点从产业的末端，转移到了产业的前端。在农业科研领域，拼多多还先后与国内多个顶级科研机构、院士专家等科研团队展开深度合作，在科学种植、农业机器人、智慧农业、未来食品等领域持续投入。据了解，拼多多刚刚联合新加坡食品与生物技术创新研究院，针对新型植物基肉进行首创性研究。在此之前，拼多多还启动了一项基于农药残留检测的科研项目，深入探索食品安全问题。

从数据方面来看，Q1，拼多多平台直连

农户突破1600万，第一季度，单品销售额突破10万元的农副产品达到2645万款，同比增长156%；截止目前，累计培训10万名“新农人”，未来五年内，拼多多将继续培训10万“新农人”。

除了不断对三农进行赋能之外，拼多多还不断加大农村基础设施的投入，进一步推动农业转型升级，助力乡村振兴。

可以非常明显地看到，拼多多做得越来越多，越来越重。于是，我们不仅会问，为什么拼多多会不断投入？为什么拼多多不断做深？如果一定要为这些问题找到一个答案的话，笔者更多地认为，拼多多只是想要通过自己做得更多，从而让用户做得很少，获得的更多，从而更好地满足人们对于未来美好生活的向往。

通过梳理，我们可以看出，拼多多正在从早期简单地将价格上的实惠提供给用户，到现在将尽可能多地好的产品提供给用户。由此看来，拼多多其实依然是遵循这样一种从“实惠”到“普惠”的发展逻辑。

亏损持续收窄，资本价值不断普惠

如果我们将用户数的增加、营收的增长以及持续做深、做重、做透，看成是拼多多不断通过运营层面来实现普惠的话，那么，拼多多在Q1财报当中所展现出来的亏损的不断收窄，则是在为我们展示它在资本市场不断实现的普惠。

截至2021年3月31日，拼多多现金及现金等价物及短期投资为834亿元。在强劲营收的带动下，本季度的经营亏损和净亏损同时收窄。财报显示，非通用会计准则下归属于普通股股东的净亏损为18.903亿元，相比去年同期净亏损31.696亿元大幅收窄。

我们同样可以看出，拼多多正在通过自身在运营层面的从实惠转移到普惠，拓展到资本层面的从实惠转移到普惠，让公司在营收上的价值惠及到更多的人。

这同样是在为我们展示拼多多发展模式正在从实惠转变成为普惠，从而真正让自身的价值在更大的层面上，惠及更多的人和更多的行业。对于拼多多来讲，这同样是一种蝶变。透过拼多多的Q1财报，我们可以非常清晰地看出，拼多多本身正在发生的一场深刻而又全面的蝶变。这是拼多多的顺势而为之举，同样是它开始更多地承担起满足人们对于美好生活责任的表现。只有真正认识到拼多多本身正在发生的这样一种“越来越好”的改变，我们才能对它的未来有一个客观、理性的认知。

狂热之下，区块链正成为标签

不可否认的是，区块链正在不同场景之下开启新应用。这是一种非常好的现象。正是在这样一种大背景下，我们同样看到的是越来越多的玩家正在把区块链当成一种标签，试图通过将区块链与现实商业联系在一起，以获得外界的关注。

的确，用区块链的方式来解决那些原本无法用互联网解决的问题，不失为一种好的方式和方法。但是，一味地用拿来主义来落地和实践区块链，而不是去丰富和完善区块链技术本身，所谓的区块链或许终将成为一种概念。以比特币为代表的数字货币带来的造富浪潮让人们看到了区块链本身所具有的魔力，但是，在远离了数字货币的舆论场之后，区块链似乎并不具备了往日的神奇。虽然人们一直在试图拓展区块链的应用场景，但是，真正成熟的，可以形成闭环的区块链应用却少之又少，最终，所谓的区块链应用沦为了一种虚假的概念。

可以确定的是，如果人们对于区块链的认识依然是片面的，纵然是人们不再用区块链的概念来进行发币或者ICO，区块链的发展依然无法打开新局面。

这个时候，真正弄清楚区块链的应用与技术之间的关系，实现两者之间的协调发展，才是保证区块链可以进入到良性发展轨道的关键所在。

区块链技术与应用应当是相辅相成的

观察当下区块链行业的发展，我们不难看出，玩家们对于区块链技术的认识是单向的、孤立的过程，并未真正理顺区块链的技术与应用之间的关系。要么仅仅只是关注区块链的应用，忽略了区块链技术的研发，要么只是在自己的世界里自嗨，全然忘记了区块链的终极奥义。

事实上，区块链技术与应用之间应当是

一个相辅相成的过程。一方面，区块链技术不断为解决人们在现实商业当中所遭遇到的困境和难题贡献着解决方案，很多在互联网的情境当中无法解决的问题，现在通过区块链的方式都找到了解决方案。

另一方面，区块链应用在区块链技术的发展过程当中扮演着“营养基”与“试验场”的角色。通过应用的开展，技术的商业逻辑得到了印证与反哺，技术本身的价值得到了体现，越来越多的商业模式开始落地生根，区块链技术在应用的营养供给之下，获得了快速的发展。另外，区块链应用的不断开展，不断检验着区块链技术的成色，让区块链技术不再是一个局限在某一个场景的存在，而是开始与更多的商业产生了联系，让区块链技术不再是一个与数字货币深度绑定的存在，而是开始有了更多新的发展可能性。真正认识到区块链技术与应用之间的这种相辅相成的关系，并且真正在这种大背景下，找到区块链的技术与应用之间的正确关系，玩家们才不会因为一味地专注技术，而陷入自嗨。同样地，玩家们也不会仅仅只是用拿来主义的方式将区块链看成是一个放之四海而皆准的存在，而是变成了一个可以针对不同场景，不同需求都可以用不同的区块链技术来反哺的存在。

当我们真正认识到了区块链的技术与应用之间的这种相辅相成的关系，当我们不断寻找区块链的技术与应用之间的良性互动关系，区块链的发展才能变成一个健康发展的存在，而不再仅仅只是一个从一个极端走向另外一个极端的存在。

不知道你有没有发现，现在很多的区块链玩家在看待区块链的技术与应用之间的关系时，同样把区块链的技术和应用置于两个不同的生态系统里看待。在技术层面，我

们看到的是不同的技术分支和流派；而在应用层面，我们却看到的是不同的场景和行业。

无论是技术层面的不同分支和流派，还是应用层面的不同场景和行业，它们都有一个共同的特性，即不同的技术与不同的应用之间并未真正形成生态，哪怕是在同属于一个技术层面的背景下，我们看到的依然是割裂的、孤立的发展。比如，我们看到区块链在电商的应用，仅仅只是解决电商某一个方面的问题，并且在解决了这种问题之后，区块链便消失了；比如，我们看到区块链在版权保护的应用，仅仅只是解决了版权保护方面的问题，在实现了这种目标之后，区块链同样消失了。

仅仅只是以孤立的、割裂的方式来看待区块链的技术与应用的做法，并不能够带来区块链的长久发展，无法将经济与社会的发展带入到区块链时代。只有不断地打破区块链的技术与应用之间的壁垒，不断将不同的技术，不同的应用联系在一起，区块链行业的发展才能真正进入到一个全新的发展阶段。只有这样，区块链才能真正担起互联网的角色，真正建构起一个以区块链为底层逻辑的新时代。

区块链的技术与应用应当是商业闭环。检验任何一种商业是否成熟的标志就是看它是不是形成了真正意义上的商业闭环。虽然以数字货币为导向的区块链应用被证明是一场虚假的泡沫，但是，它却形成了一种略带变异的商业闭环。之所以会说它是一种变异的商业闭环，其中一个很重要的原因自在乎并没有实体经济为数字货币提供现实背书。

若要弄清楚区块链的技术与应用之间的关系，真正将两者看成是一个商业闭环里

不可或缺的部分，并且理顺两者之间的上下游关系，才是保证区块链行业的发展可以进入到新阶段的关键所在。观察现在人们在探索区块链的应用场景时，我们就会发现，在很多时候，区块链的技术与应用之间并未真正形成商业闭环，这就让区块链行业的发展一直需要外界输血。

于是，我们看到的是区块链行业当中出现了两种怪现象。第一种怪现象是区块链的玩家主要是以头部大型的巨头公司为主，他们在很多情况下仅仅只是把区块链当成是解决自身业务发展过程当中出现的矛盾与困难的工具，联盟链成为他们在探索区块链落地和应用的终极归宿。

另外一个怪现象是区块链玩家主要是中小型玩家为主，对于这些中小型玩家来讲，生存才是他们的第一要义，于是，他们开始对资本极端依赖，需要靠资本输血，才能进行技术研发和应用上的探索。为了赢得资本的关注，很多的玩家会将区块链看成是一种概念，不断打区块链牌，最终所谓的区块链彻底沦为了一种玩家们获得资本关注的方式，区块链最终成为了资本的附庸，它们的发展从本质上来看，又陷入了到互联网式的怪圈当中。当人们弄清楚了区块链与数字货币之间的关系，区块链行业的发展真正进入到了全新的发展阶段。在这个阶段，更多的人仅仅只是把区块链看成是一种标签，技术与应用之间并未形成一种良性互动的发展关系。当这种现象成为主流，很难说区块链行业的发展进入到了正确的发展轨道里，只有真正弄清楚了区块链的技术与应用之间的关系，并以此来开启区块链的新发展，才是保证区块链可以长久发展的关键所在。