

拼多多驶入“无人区”

一直以来，拼多多的打法总是给人一种出其不意感觉。比如，它诞生于那个电商被认为是业已走下坡路的年代；比如，它选择是那些并不被市场关注抑或是追捧的群体；比如，它做的那些头部电商平台不愿意做的生意……然而，正是这些出其不意的操作，才成就了拼多多，让它可以在很短的时间内，冲破巨头们的围追堵截，在电商市场上占据一席之地。

在陈磊接棒黄峥之后，拼多多开始朝着新的“无人区”进发。虽然掌舵人变了，但是，拼多多的基因似乎始终未变。从陈磊接棒之后拼多多的表现，我们就可以看出一些端倪。无论是在科研上的深度投入，还是其在补贴打法上的诸多改变，拼多多都给人一种似曾相识的感觉。

这种感觉就是，拼多多总是会选择一些并不太容易看到效益，并不太容易快速看到回报的领域，通过持续的深耕与投入，建立起自身强大的发展壁垒。对于那些并不太关注拼多多所涉及的领域的人们来讲，拼多多所达成的成就是简单的，但是，如果真正长期观察，并且深入了解拼多多的人来讲，他们会明白，拼多多成就的取得并非偶然，而是长期积累，持续投入的结果。

就在刚刚发布的拼多多Q2的财报上，我们又看到了拼多多开始驶向新的无人区。在我看来，这些无人区，既是对拼多多过往的一种承接，又将会把拼多多带到一个全新的发展时代。

盈利的“无人区”

对于电商平台来讲，特别是对于当下市场环境下的电商平台来讲，盈利越来越变成一件遥不可及的事情。首先，盈利难，对于每一个电商平台来讲都是一件非常难的事情。无论是阿里巴巴，还是京东，在盈利问题上要么是花费了很长的时间，要么是花费了很长的精力。透过它们，我们可以看出，盈利对于电商平台来讲，并不是一件容易的事情。

正是这样一件并不太容易的事情，拼多多却做到了。早在去年的时候，拼多多就实现了盈利。可能有人会说，拼多多如此庞大的规模，实现盈利是顺理成章，理所当然的事情。但是，如果盈利是理所当然的话，那么，持续盈利，则不是一件容易的事情。

然而，正是这件不太容易的事情，在拼多多Q2却实现了，并且盈利还有进一步扩大的趋势。根据拼多多发布的Q2财报显示，拼多多Q2营收230.5亿元人民币，同比增长89%；经调整后的净利润41.25亿元人民币。

拼多多可以持续实现盈利，并且盈利表现不断向好，同样是其早前不断布局“无人区”的表现。无论是补贴力度的持续

加大，还是持续活跃用户，都为拼多多实现持续盈利打下了坚实的技术。这其实也可以算是拼多多盈利“无人区”的一个表现。

对于这一点，本文不想过多赘述。本文所讲的盈利的“无人区”更多地讲述的是拼多多开始将盈利投向了更多新的领域里。在这些新的领域里，除了其他电商平台也在布局的科研之外，我更加关注的是，拼多多将更多盈利投向了农业科技领域，试图通过对农业的持续投入找到拼多多未来增长的新蓝海。

当别的电商平台在盈利之后，开始存钱的时候，拼多多不仅不存钱，还将钱投向了那些并不被竞争对手关注的领域，并且试图通过科技的手段改造这些行业。对于拼多多来讲，这不得不说是个“无人区”，而这个“无人区”无疑可以给未来的发展注入无限的想象。

技术的“无人区”

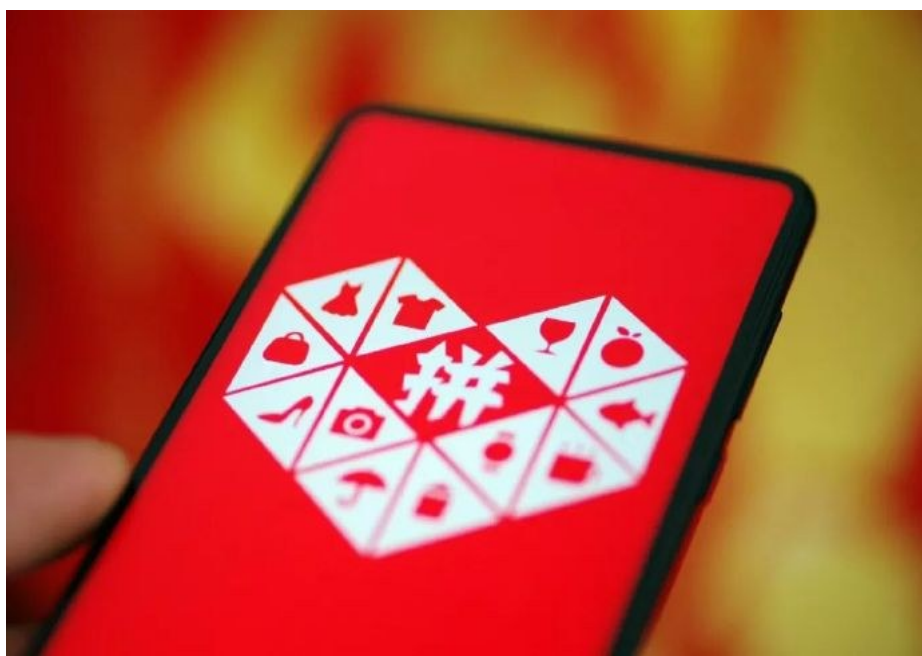
电商平台始终都是与流量有着天然的联系。然而，在流量的天花板越来越接近，流量增长压力越来越大的时候，我们需要为电商平台的发展找到新动能。技术，无疑是各大电商平台都在深入布局的关键领域。无论是阿里，还是京东，都在将自身定义成为数字经济时代的“基础设施”、数字经济时代的“石油和发动机”。

仔细观察，电商头部企业的技术布局，我们都会发现一个非常明显的现象，即他们通常会把技术布局的目光放置到最新，最精尖的领域里。我们看到的造车、新能源、人工智能等新技术，都是他们布局的领域。可以说，现在这些新技术领域已经从早前的蓝海，变成了名符其实的红海。

然而，在这一片红海之外，有一个蓝海却依然无人问津，鲜有人提及。这个行业，就是农业的现代化，农业的科技化。对于拼多多来讲，农业技术的现代化和普惠化，就是新的“无人区”。正是因为如此，我们看到，拼多多开始在这个版块投入很多资金。

透过拼多多Q2财报，我们同样可以看出一些端倪。据财报显示，拼多多Q2研发费用为18亿元，同比增长39%，高于同行业的平均水平。在如此大规模的科研投入里，很大一部分资金进入到了农业科技领域。

同样地，就在公布第二季度财报的同时，拼多多宣布投入100亿元，助推农业科技进步和科技普惠。相对于那些将科研投入聚焦在高精尖领域的玩家们来讲，拼多多再一次选择了一个并不太被人看好，并不太容易引起别人注意的领域。可以预见的是，当拼多多持续深度布局农业科技，农业现代化，当农业开始被越来越多



的赋能和改造，新的增长极将会逐渐显现。

用户的“无人区”

对于每一个电商平台来讲，用户和流量始终都是生命线。拼多多同样如此。当玩家们还在为用户和流量的天花板苦苦思索破局之策时，拼多多业已将目光转向了新的领域里。这个新的领域，即包含对于新用户的持续拓展，又包含了对于现有用户的持续挖掘与激活。

如果一定要为拼多多现在的操作找到一个注脚的话，我更加愿意将后者看成是拼多多正在全力布局的“无人区”。

对于用户的激活与挖掘，主要得益于拼多多对于用户补贴的长期且持续，最终让用户形成了一种心智，形成了一种惯性。换句话说，就是纵然是在补贴有所缩减的前提下，用户依然会选择在拼多多平台上购买。对于仅仅依靠消费时点来进行大水漫灌式的补贴而言，拼多多的这种长期、持续的补贴，无疑是选择了另外一种完全不同的打法。

很显然，这同样是拼多多选择了一个与其他电商平台完全不同的套路。一旦这种补贴持续，并且不断培养用户的消费行为和习惯，再附之以技术对于电商的深度赋能，拼多多在用户“无人区”里的布局，将会显示出越来越多的发展潜力。

随着拼多多沉淀用户的不断成长，他们对于拼多多的贡献同样开始表现出来越来越多的增长后劲。据统计，2020年，拼多多的年度活跃买家的年度平均消费额2115.2元，而这个数字在2019年，仅为1720元。如此快速的增长潜能，在整个电商行业都是处于相对靠前的位置的。

对于拼多多来讲，这样一种用户策略同样是一个“无人区”，也是外界看不明白的地方。但是，正是因为拼多多在用户补贴上面坚持长期主义，真正把补贴做成了一件可以持续推进，并且不断成长的事情，所以，才会让拼多多在面临用户和流量天花板的问题上有了和其他电商平台完全不同的解决方案。

这其实才是拼多多真正值得我们关注的地方，同样是外界在看待拼多多的时候容易忽视或者误解的地方。从某种意义上讲，拼多多通过长期且持续的补贴，赋予了流量一种全新的内涵，它让流量真正成为了留量，并且是可以成长的留量。

曾经，我看过一部电影，名字就叫做《无人区》，片子是宁浩拍的，属于西部公路片。在这部电影里，我看到的是人性在无人区里的展露无遗，这里面包括好的，也包含坏的。总结起来，其实就是，在无人区里，真正考验的是一人最本质，最纯粹的地方。

在商业的世界里，同样如此。当一家企业选择了“无人区”，就等于选择了一个别人从未走过的路，在这条路上，真正决定这家企业走得是否长远的，正是在于它面对各种风险和考验的能力，考验的是一家企业真正的水平和能力。

拼多多，似乎一直都在选择走在“无人区”的道路上。它用最纯粹的表现赋予了商业以新的内涵，并且用这个内涵诠释了一个在同样一片天空下，不一样的成长轨迹，从而成就了它的出其不意，快速崛起和长期主义。

特色推荐

- 盐水鸭
- 素烧鹅
- 蜜汁糖藕
- 南京馄饨
- 红烧狮子头
- 糖醋排骨
- 松鼠鱼
- 蒜椒活鱼
- 萝卜牛腩
- 家乡小炒肉
- 砂锅排骨
- 三鲜锅巴

店长首推!

堂吃 10% off

南京饭店

NANJING BISTRO

大华府首家淮扬特色餐厅

电话: 703-385-8686 703-352-8686 地址: 11213-C Lee HWY, Fairfax VA 22032

6-100

鲜美可口地道的专业粤菜师傅主理

欢迎光临

特色菜系: 本店靠近泰森角购物中心, 5分钟车程

- 贵妃鸡
- 北京鸭
- XO 生蝴蝶
- 香脆鱼片
- 金沙龙虾
- 特色黑椒牛柳
- 金条鱼球

莲花园

Lotus Garden

电话: 703-255-9888

传真: 703-255-5188

地址: 224 Maple Ave. West, Vienna, VA 22180

大华府唯一的正宗兰州拉面

陕西刀削面美味正宗