



黄稚云
Huang Zhiyun

● 美国联邦政府甜蜜之家指导员
● MD/VA/DC 持证调解员
● VA 最高法院 共同抚养 教育者
● Gottman 夫妇治疗师 二级
● 中国婚姻家庭咨询师
● 2017 杰出华人优秀教师

提供中英文服务
免费热线:
(240)716-1000

家事法调解
6周快速无争议离婚

最保密 最省钱
最省时

双赢调解事务所 华府唯一
symediation.com zhiyunmediator@gmail.com

最有尊严的争议解决
联合退休法官律师调解员 一站式解决

- ✓ 争议调解, 善办难案
- ✓ 达成分居协议, 离婚协议, 文件准备
- ✓ 孩子抚养权, 抚养费, 探视权
- ✓ 配偶赡养费, 财产分配
- ✓ 亲密关系重建

4-092

透视拼多多 Q2 财报: 拼多多正成为全民的拼多多



长期以来,人们对于拼多多总是抱有一定成见的。

这些成见的长期存在,最终让人们对于拼多多的认识便开始变得苛刻,以致于它的一举一动都可以挑出一些毛病。

当拼多多 Q2 财报发布之后,这种质疑同样开始上演。

可以确定的是,当人们带着有色眼镜来看待拼多多的二季度财报,其实,所有看法其实早已失去了本来的面貌,并不能够真实反映拼多多在资本市场上的客观表现。

抛弃成见,以客观、理性地看待拼多多的 Q2 财报,或许可以让我们得到一些与外界不同的信息。

看完拼多多 Q2 财报,我的第一感觉就是拼多多早已不再是那个人们心目中的“小镇青年”,而是成为了一个“全民的”拼多多。

1、拼多多早已不是三四线用户的专属,而是成为全民的标配。提及拼多多,很多人

首先想到的就是以小镇青年为代表的三四线城市用户,在他们眼中,拼多多其实就是三四线城市用户的专属,而与一二线城市无缘。

拼多多 Q2 的财报则给了这些人一记响亮的耳光,因为正是在今年 Q2,拼多多过去 12 个月的活跃买家数达到了 6.832 亿人。

拼多多仅仅只是用了一年的时间就净增了 2 亿用户,真正开始冲向“7 亿”用户时代。

这个数据其实是非常有标志性意义的。

在我看来,这个数据代表着拼多多早就不再是人们心目中的小镇青年的专属,而是开始成为全民的标配。

2、移动端用户持续活跃。在移动互联网行业普及的当下,衡量一个公司成功与否的标准就在于移动端用户在整个用户群体当中占据的比重。

拼多多的 Q2 财报则是向我们展示了一个异常活跃的移动端,移动端的持续火爆,其实就在告诉我们,拼多多正在成为人们日常生活的标配。

Q2 财报当中的另外一个信息同样印证了这一现象。据财报显示,拼多多 Q2 单季客户端活跃用户大增 8140 万。

这其实说明,在疫情的特殊情况下,当人们宅在家的時候,拼多多业已成为他们购买吃穿住行商品的主要手段。

很显然,当宅经济风靡的时候,拼多多已然已经成为人们日常的生活方式。

3、持续盈利,兼顾长远。长期以来,拼多多给人们的印象就是依靠补贴烧钱的方式

来获取流量,在资本红利见顶的大背景下,人们对于拼多多的这种发展模式更是多有诟病。

Q2 财报的发布,则是向我们展示了拼多多以补贴促消费的合理性。根据财报显示,第二季度营收同比增长了 79%,达到 121.93 亿元。

这其实说明拼多多以补贴促进消费,以补贴拉动消费的做法正在显现出作用。

在保证持续盈利的同时,拼多多同样并没有放弃布局长远,通过不断增加研发费用来更好地布局未来。根据 Q2 财报显示,拼多多的研发费用 16.62 亿元,同比增长 107%,占营收比重 13.6%,高于全行业的平均水平。

对于未来的布局,让拼多多可以在未来可以找到更多的盈利方式,以满足用户更多的新消费需求。

4、想用户之所想,拼多多真正坚持了用户第一。在拼多多的 Q2 财报当中,另外一个值得注意的点就是补贴与推广费用的持续增加。根据财报显示,拼多多 Q2 的补贴与推广费用达到了 91.14 亿元,同比增长 49%。

一直对拼多多补贴的方式看不惯的人们自然会说这种方式难以为继,亦或者拼多多的增长是依靠补贴来拉动的。

其实,如果我们看看拼多多补贴的产品类型和品种,我们就会发现,拼多多的补贴并不是一味地为了补贴而补贴,或者说简单地烧钱,而是真正把钱花在了刀刃上。

这个刀刃,其实就是人们的真正需求,即拼多多把钱发展了人们需要的家庭必需

品和农产品的补贴上,真正做到了一切从人民的需求出发,而不是盲目地烧钱。

一句话,拼多多才是真正的想用户之所想,急用户之所急。

5、构建国内大循环,拼多多当仁不让。今年以来,国际经济格局已然发生了深刻且本质的变化。以国内大循环为主体,国际国内双循环相互促进,加快形成发展新格局,已然成为发展的主流。

在这个背景下,拼多多当仁不让地参与其中。

根据 Q2 财报显示,拼多多协同多地地方政府推进搭建“外贸转内销”通道,持续助力农产品上行和制造业转型升级,通过多多果园、多多工厂等作用模式来协助构建国内大循环。时至今日,拼多多已经成为中国领先的农业电商平台之一。

据有关数据显示,拼多多“618”活动期间,农产品的订单增长 136%,共计 3.8 亿单,其中,近 75% 的订单来自一二线城市用户。

这说明拼多多已经成为构建国内大循环的桥梁和纽带。

另外,拼多多推出的“市县长直播间”以累计售出助农产品超过 23.8 亿斤,直接帮扶 260 个特色农产区超过 85 万农户。

当人们依然在带着有色眼镜来看拼多多的 Q2 财报的时候,是无法得出一个客观公正的认识的。

以更深的角度,更别样的视角来看拼多多的 Q2 财报,甚至来看拼多多的本身,我们才会发现,现在的拼多多早已不是小镇青年的专属,而是变成了构建国内大循环的桥梁和纽带。

数字科技: 金融进化的终局

有关金融进化方向的讨论依然在持续。

可以预见的是,不同的人对于金融进化的方向会有不一样的理解,正是基于此,才导致了后互联网金融时代有如此多的金融新物种的出现,金融科技如此,数字科技同样如此。

在这股大潮中,有人抱着流量的思维不放,继续寻找新的收割对象;有人则早已沉入产业赋能的大江大河里,寻找金融进化的新宝藏。

这些现象的长期存在模糊了我们的视线。于是,一个问题开始出现,金融进化的终局究竟是什么?

有人将金融进化的终局依然局限在金融的层面上,有人则早已跳出了金融的牵绊,站在了更高的维度上来看待金融的未来。

最近,我同样也在思考这样的问题,并且与同行们进行了一些讨论。很显然,这样的讨论依然没有定数,因为我们的思考维度也不一样,但我更加倾向于将数字科技看做是金融进化的终局。

人们之所以将金融进化的终局依然局限在金融之上,只是因为他们享受到了以往与现在他们在金融身上的红利,并且试图通过这种方式将这种红利延续下去。

如果仅仅只是用金融的概念来看待金融进化的终局或许我们也将陷入到互联网金融的怪圈之中。为何? 因为这种缺少了对金融行业进行颠覆性改造的做法,仅仅只是在互联网金融之上的缝缝补补,并未真正让金融得到蝶变升级。

于是,在很多时候,根植于金融本身的金融进化仅仅只是一个避风港,目的就是为了逃避政策的监管,经营的困境,而非是寻找有关金融进化的新模式。

当金融行业真正需要新概念的加持时,这种以“新技术+金融”为主导的发展模式可能是有效的。

因为它可以将金融行业那些在互联网时代并未得到释放的能量激活,但如果细细思量,我们依然发现,这种进化的底层逻辑其实与互联网金融并无二致。只不过,这个阶段的对象从互联网金融时代的 C 端流量,变成了金融科技时代的 B 端流量而已。

那些让互联网技术束手无策的金融玩家们,的确会因为新技术的加入有所改观,甚至让自身改头换面。然而,如果金融进化的终局依然是金融,那么,所谓的金融进化其实只不过是换了一个代名词而已。尽管如此,我们依然看到很多人在其中乐此不疲,甚至还有人继续鼓吹互联网金融的正向作用。

于是,后互联网金融时代的金融进化其实依然在遵循互联网金融的逻辑发展,只不过仅仅只是改了一个名头和门面而已。

因此,以金融行业对象为目标的金融进化仅仅只是一个过渡阶段,并且是没有太多想象力的“中间道路”。彻底改变金融的本质,站在更高的维度来审视并实践金融新进化才能把金融行业的发展带入到全新发展阶段。

从这个角度来看,金融的进化其实是开始分野的。而方向的不同,最终导致了那些加持金融新进化的玩家们走向了不同的方向,并且拥有了不同的想象空间。

对于那些依然痴迷于概念和流量思维的玩家们来讲,他们口中所谓的进化仅仅只是一个暂时的、过渡的方式而已,等到风声一过,一切又将回到过去。所谓的金融进化仅仅只是他们收割新流量的方式而已。

从短期来看,这种运动式的、非理性的

发展模式的确可以获得快速的发展效果,甚至给我们营造一种他们业已找到金融进化新方式的假象。然而,真正等到概念的吸引力不再,流量红利见顶,他们这些看似迅猛的发展势头便开始戛然而止。

于是,新的概念和模式便会出现,历史开始重演。

很显然,一味将金融进化看成是一种概念的做法,带来的发展同样是暂时的,不可持续的,他们必然无法引领金融进化走向正确的未来。

需要明确的是,这些玩家并不是少数派,而是多数派。无论是在互联网金融洗牌当中存活下来的头部公司,还是那些高举金融科技大旗的互联网巨头,其实都在越来越多地涌入到这样一种赛道当中。

玩家的持续加入,短暂红利所营造的热腾腾的气氛,让很多人误以为这就是金融进化的正确方向,这就是金融进化的终局。但是,他们忽略了金融的本质,更加忽略了金融进化所处的市场大环境和大背景。

从金融的本质来看,金融的价值体现在于对实体产业的支撑和打通,而不是将金融行业建筑成为一个“独立王国”,只有将金融尽可能多地与实体经济结合,甚至与实体经济融为一体,才能让金融的本质得到最大程度的发挥。

很显然,占据多数派的玩家们并没有顾及到金融的真实本质,他们仅仅只是开始建筑起金融行业与实体经济之间的高墙,用以收割红利。

从金融进化所处的大环境来看,新技术的不断成熟和落地正在颠覆与改变着传统行业,甚至是互联网行业的发展逻辑。

在数字化与智能化浪潮的冲击之下,传统意义上的生产要素正在发生本质上的改

变,数字正在成为新的生产要素。

金融作为一个与人们生产和生活息息相关的行业,它的未来必然是数字化,它的终极形态同样也必然是数字化。因为只有真正实现了金融行业的数字化,整个经济社会的数字化才能真正跑通,数字时代才不是一句空话。

正所谓真理掌握在少数人手中,在对待金融进化的问题上总是有人以更加长远的角度和更加高端的维度来看待它。于是,他们摒弃了浅藏辄止的,以追逐红利为代表的发展模式,从而将眼光聚焦在了更加广阔的数字科技海洋里。通过对金融进行更加彻底,更具颠覆性的变革来更好地去发挥金融的本质,让金融的进化更具想象空间。

站在数字化的角度来更好地思量并寻求金融进化的终极命题,以数字科技作为金融进化的终局,让原本一叶障目的金融进化进入到了全新的视野当中。

当数字科技成为金融进化的终局,所谓的金融早已不再是简单的金融,而是变成了联通行业的“毛细血管”,金融的功能得到了最大程度的发挥;

当数字科技成为金融进化的终局,金融与外部行业的边界开始逐渐弥合,真正建构起了数字经济时代的基础设施,高墙被摧毁;

当数字科技成为金融进化的终局,金融的功能和作用早已不再是传统而又老套的投资和理财,而是变成了助力产业变革和数字化转型的利器。

在这条只有少数派奔跑的赛道上,我们看到了一个有着无限量想象力的新未来。

他们衍生于金融,但他们早已不再是传统意义上的金融,这才是金融进化的终极样子,这才是金融进化的真正未来。