

2024年,拼多多营业收入3938亿元人民币,同比增长59%

拼多多财报背后:新质商家初长成

根据拼多多最新发布的2024年第四季度及全年财报显示,拼多多2024年第四季度营业收入1106.1亿元人民币,同比增长24%,调整后净利润298.5亿元人民币,同比增长17%。放眼2024年全年,拼多多营业收入为3938亿元人民币,同比增长59%;归属于普通股股东的非GAAP净利润为1223.436亿元人民币,同比增长80%。

值得注意的是,这是拼多多启动“百亿减免”后首个财报。2024年以来,拼多多先后落地了一系列以保护商家权益为核心的新举措,比如“百亿减免”计划以及优质商家扶持计划等,推动平台生态系统高质量发展。

四季度,拼多多的“新质商家扶持计划”继续深入全国各地的农产区、产业带,先后走进六安婚纱、惠东女鞋、青浦母婴、内蒙古酸奶糕、临夏牦牛肉、佛山开心果、广西脆蜜金桔等地区,对当地商家进行产品、营销、运营及供应链的全链路支持,培育了一批具备商品、技术创新能力的新质商家、新质品牌,并通过新质商家的“头雁效应”,带动产业带突破“同质化竞争”的发展痼疾,逐步完成转型升级。

在财报发布后的电话会上,拼多多集团董事长、联席CEO陈磊表示,“过去几个季度,我们在生态建设上的坚定投入,帮助平台更好地应对了消费变化、产业转型以及行业竞争,引领电商行业进入了高质量发展的崭新阶段。”

■新快报记者 郑志辉



■在“新质供给”的加持下,惠东女鞋顺利实现了产业升级。(摄影/李孟麟)



■电商西进让甘肃牧区消费者也买到热带水果。

1 新质商家引领产业带转型升级

据了解,过去一年,拼多多始终践行高质量发展战略,不断加大对平台生态建设的投入,先后推出了“百亿减免”“电商西进”“新质商家扶持计划”等多项重磅举措,带动超千万商家实现降本增效,推动西部地区进入电商“全面包邮”的新阶段,助力上千个农产区、产业带拥抱“新质供给”的转型升级。

广东省惠东县是国内及全球知名的女鞋产业带,最近几年,受出口缩减等因素影响,很多中小工厂都在苦苦支撑。2024年以来,当地很多商家尝试通过拼多多谋求转型,在“百亿减免”“新

质商家扶持”等资源的加持下,商家推出的勃肯鞋等新品单品月销达到数万双,工厂制鞋工人可以月入上万。

目前,当地新增或转做勃肯鞋的工厂占比超过50%,一些头部商家已经完成了品牌化发展,并带动了产业供应链快速扩张。据当地商家介绍,一家合作的皮料工厂刚刚新增了7台冲皮机,10多个工人,单日出货量达到1.5万双勃肯鞋,惠东女鞋从停摆的边缘顺利实现了产业升级。

在山东平度、河北沧州、江苏东海等美妆产业带,拼多多对当地的假睫毛、穿戴甲、化妆刷等品类也进行全面

扶持,很多商家通过平台洞察新需求、研发新产品,一个爆款单品就可以突破百万级的销量,累计带动数十万宝妈在家门口实现就业,当地产业规模也不断扩大,迅速成长为“百亿产业带”。

国家电子商务示范城市专家委员会委员李鸣涛分析认为,“新质供给”通过平台全方位赋能,扶持一批具备一定创新能力的商家,形成鼓励创新、鼓励品质、鼓励品牌的产业氛围,不仅满足新消费的多元需求,也有利于带动产业带商家通过差异化竞争,走出同质化价格战的泥潭,形成示范效应。

2 加快“新质供给”上行力度

为了加快“新质供给”的上行力度,拼多多的各类流量引擎也不断为之倾斜,“百亿补贴”频道相继推出了“百亿消费券”“超级加倍补”等新玩法,助力新质商家加快迈向品牌化道路。去年双十一期间,平台多次上线“超级加倍补”,对“新质供给”进行超额补贴,仅前两轮的订单量就累计超过6100万单。

广东鞋服商家傅秋有着深刻体会,他是惠东勃肯鞋大火背后的推手。在他看来,拼多多这个平台“特别香”。去年一个冬天,傅秋在拼多多上架的加毛

勃肯鞋,卖出了3万多双。拼多多去年9月份加码的“新质供给”,让他在拼多多卖出的这些鞋,每双比其他平台省下30多元的营销成本。

惠东鞋服商家傅秋的故事不是个例。在广西融安,商家肖友菊透露,在“百亿补贴”流量+现金扶持下,她原价四斤一百三四十元的脆蜜金桔能够便宜近四十元,“一开始就卖得很轻松”。

在平台扶持带来销量和利润空间双增长的情况下,肖友菊将收购金桔时

对品相、质量的要求也较往年提升,将更多钱投向了购置糖果包装机,对每颗金桔都进行独立包装,以降低损耗,并改用顺丰物流发货,将快递时效至少缩短了一天。

在消费端,拼多多的新质供给也进一步满足了消费者多元化的需求。据拼多多发布的《2025年夜饭报告》显示,西部地区的水饺、海鲜等订单翻倍增长,而甘肃、宁夏等地的牛羊肉、酸奶糕也加速东出,丰富了消费者的年夜饭餐桌。

3 再推四大升级举措加码商家权益

今年1月,拼多多宣布成立“商保会”,并由集团执行董事、联席CEO赵佳臻统筹各团队,全面收集商家反馈意见,完善商家服务机制。“商保会”成立以来,拼多多先后推出了“异常订单预警”“低价风险预警”“优化仅退款”“促进商家净成交”等多项举措,全力保障商家权益。

在新举措发布后,参会的商家均表

示,看到保障商家权益的新政不断出台,经营信心也更足了。

新举措出台后,一位厨房用具类目的商家留意到,后台恶意下单行为大幅减少,这也带动物流费用大幅降低,“我们经营锅具类产品,大件产品重达两三斤,算上退货一来一回物流费用不便宜。新政后恶意用户的订单明显变少了,我们的物流费用也少了许多”。

一位经营酒水类目的与会商家也表示,优化措施出台后仅退款订单至少减少了一半,带动店铺每年变相增收数十万元。

“接下来除了不定期召开商家座谈会,平台还将以线上问卷、电话回访等多种形式,与更多商家沟通,搜集商家对平台新措施的反馈意见,持续加码商家权益保护。”拼多多“商保会”相关负责人说。

4 中国社科大报告:拼多多对促进经济高质量发展具有放大、叠加和倍增作用

1月13日,中国社科院大学发布《电商生态高质量发展与就业促进研究报告》(以下简称《报告》),结合公开数据及电商生态业态创新与就业促进相关情况,深入探讨互联网平台经济的就业带动能力。

《报告》显示,目前拼多多平台商家数量已达到1420万家,涉及品类丰富、业态多元。综合商家端带动直接就业、仓配物流端就业、平台员工就业以及间接就业四个维度,拼多多在国内累计激发就业岗位达到5532.1万个。

《报告》指出,拼多多积极推出“百亿减免”“西进行动”和“新质供给”三大战略,其中,“百亿减免”希望降低经营成本,“西进行动”旨在缩减物流成本,而“新质供给”则是要把产品、技术和品牌创新的成本打下来,以电商生态机制创新推动产业转型升级,进而实现高质量就业。

“以拼多多为代表的平台经济作为数字经济时代的新型经济组织,在资源配置和产业协同融合方面展现出巨大潜力,提升全要素生产率、优化产业

结构,对促进经济高质量发展具有放大、叠加和倍增作用。”《报告》项目负责人、中国社科院大学副教授刘晓春表示。

接下来,拼多多的发展核心依旧围绕“高质量”进行。在财报电话会上,陈磊表示:“2025年,我们将以‘钉钉子精神’继续践行高质量发展战略,发挥平台的数字化优势,扩大‘新质供给’的上行规模,持续普惠广大消费者的美好生活,全力构建用户、商家及平台的共赢生态。”