

拼多多

背景说明

讲师：萨缪尔 Samuel



萨缪尔老师

网易数据分析教研负责人，

前盛大游戏战略规划总监、前腾讯游戏商业智能中心Leader

上海交通大学高金硕士

《哈佛管理导师》外部导师

- 知乎大V：「萨缪尔」主要聚集与商业分析、行业与战略分析、Python数据分析等
- BAT互联网巨头商业洞察分析 & 咨询公司战略咨询背景
- 擅长行业趋势研究和战略管理咨询工具，为20多家上市公司提供战略发展决策建议

课程

亮点

1

电商及其细分市场

2

拼多多的发展历程

3

拼多多财报分析

拼多多财报及对比分析：基于以下数据，你有什么判断？

GMV (十亿)	2018	2019	2020	CARG
阿里巴巴 (E)	5430	6550	7660	18.8%
京东	1677	2085	2613	24.8%
拼多多	472	1007	1668	88.0%

年交易用户数 (百万)	2018	2019	2020	CARG
阿里巴巴	636	711	779	10.7%
京东	305	362	472	24.3%
拼多多	419	585	788	37.3%

电商及其细分市场



1

综合电商 商业模式

综合电商

- 淘宝天猫
- 京东
- 拼多多

垂直电商

- 唯品会
- 聚美优品
- 苏宁易购
- 当当

社交电商 商业模式

拼团类社交电商

- 拼多多
- 京喜
- 淘宝特价版

分销类社交电商

- 云集
- 贝店
- 达令家
- 爱库存
- 环球捕手
- 花生日记

内容类社交电商

- 小红书
- 抖音电商
- 快手电商
- 蘑菇街
- 小红唇

近场电商 商业模式

外卖模式



京东到家



美团闪购



前置仓模式



每日优鲜



美团买菜

仓店一体模式



社区团购



多多买菜



美团优选
便宜有好货

橙心优选

跨境电商商业模式

- **信息服务平台**：阿里巴巴国际站、慧聪网、中国制造网、雨果跨境
- **交易服务平台**：敦煌网
- **其他模式**：大龙网

- **平台模式**：速卖通、亚马逊、eBay、Wish
- **自营模式**：环球易购、沃尔玛、Tesco、兰亭集势
- **入驻第三方平台**：泽宝技术（3C智能硬件）、安克创新（智能硬件）、有棵树（3C家居体育）、通拓科技

跨境电商商业模式代表企业

B2B

- **信息平台**：1688、慧聪网、全球采购网、跨境集市
- **服务商**：宝尊电商、海欢网、行云全球
- **其他模式**：海豚供应链、五洲会、鑫网易商

B2C

- **平台模式**：天猫国际、京东国际、洋码头、全球购
- **自营模式**：考拉海购、亚马逊海外购、蜜芽、达令家、聚美极速免税店、唯品国际

进口

拼多多的成长历程



2

拼多多的成长历程

初创期

(2015.9-2016.9)

- 2015年9月，**开门红** - 拼多多公众号正式上线，平台以拼单的模式覆盖全品类商品、问鼎微信支付笔数前三名、**上线两周，粉丝数破数百万**。
- 2016年1月，**创记录** - 1月18号，单日成交突破1000万元、上线4个半月，**付费用户数突破1000万**。
- 2016年9月，**破历史** - 用户总量突破1亿、**B轮融资1.1亿美金**

高速发展期

(2016.9-2018.7)

- 2016年11月，**传喜报** - 11月11日，单日交易流水超过2亿元。
- 2017年9月，**再飞跃** - 成立两年，用户数达2亿。现在，持续铸就新辉煌。
- 2018年6月，平台用户数突破3亿。
- **2018年7月26日**，于上海、纽约同时敲钟，**正式登陆纳斯达克交易市场**。

多元发展期

(2018.7-至今)

- 2018年10月，国庆前后，国美电器、当当网、小米等品牌入驻拼多多平台。
- 2019年11月20日，拼多多三季度财报显示，**平台年度活跃买家数为5.363亿**。
- 2020年3月11日，拼多多四季度及全年财报显示，**2019年全年GMV达人民币10066亿元**。
- 2021年3月，拼多多2020年第财报显示，**平台年活跃买家数已达7.88亿，超过阿里**

拼多多的财报分析

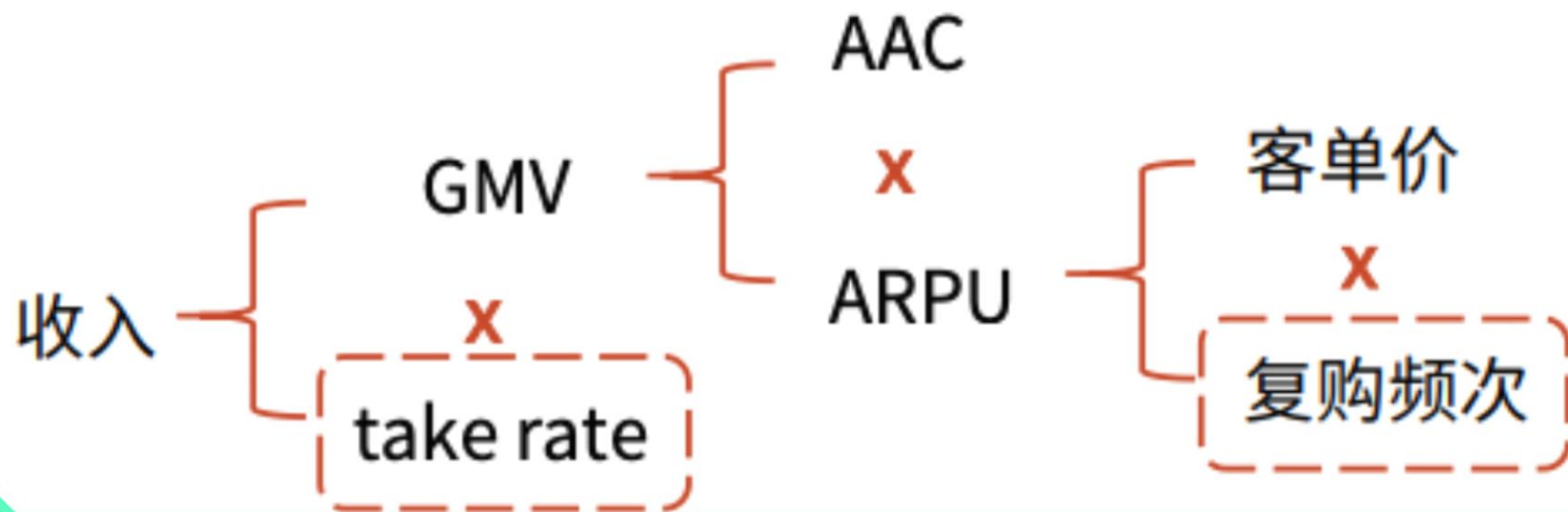


拼多多的财报分析：分析逻辑与链路

收入 = GMV * 货币化率

= 活跃买家数 AAC * 单人消费金额 ARPU * 货币化率

= 活跃买家数 AAC * 客单价 * 用户复购频次 * 货币化率

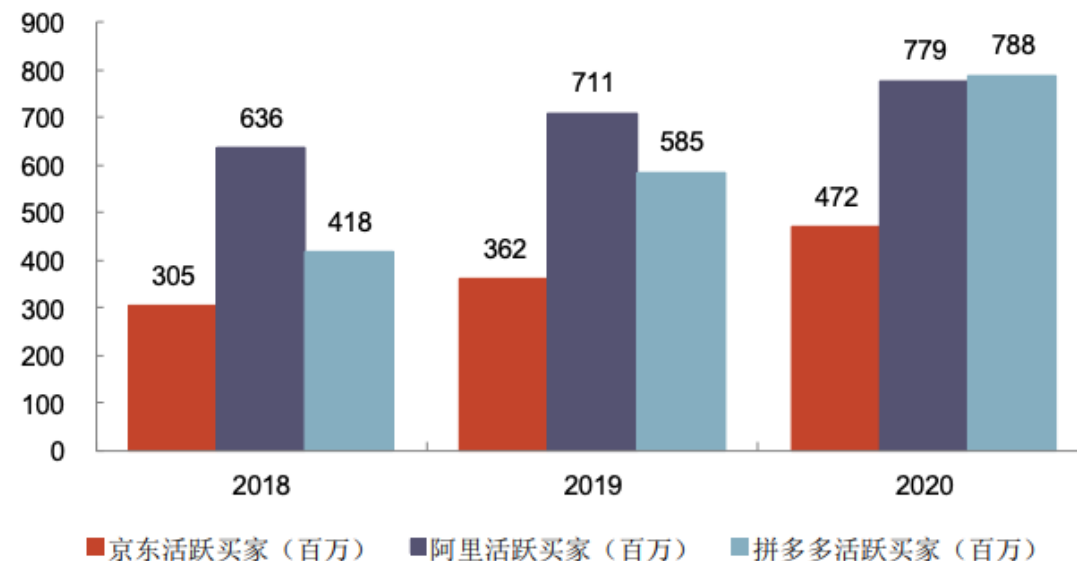
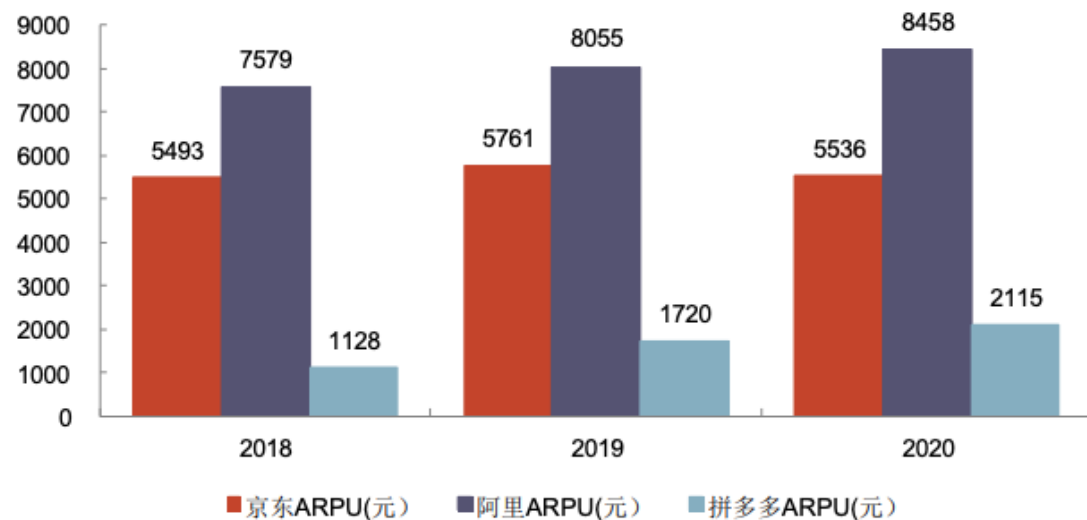


拼多多的财报分析

拼多多收入、GMV、货币化率分析，大家可以补齐

拼多多人均消费金额远低于阿里和京东

拼多多交易用户数超过阿里



财报分析补充要点: 从bottom line分析转向top line分析

指标预估

模拟预测企业利润表未来的发展

指标分析

通过有关比率指标的计算, 来说明企业的盈利能力和投资报酬, 如同比增速、毛利率等

对比分析

通过历史数据分析其运营成变化趋势以及和友商的相关指标进行对比分析

收入确认

收入是非常复杂的财务收入, 很多都是预估的, 如何确认收入, 财务准则认定上并不完全, 权责发生制VS收付实现制, 关注附注和说明

收入构成

业务收入构成、类别构成, 如何分类以及同比增速决定了投资人的估值和思考

财报分析补充要点: 举例说明

The following table sets forth the principal components of our revenue for the periods indicated:

	Year ended March 31,		
	2018	2019	2020
Core commerce:			
China commerce retail			
China commerce wholesale			
International commerce retail			
International commerce wholesale			
Cainiao logistics service			
Local consumer service			
Others			
Total core commerce			
Cloud computing			
Digital media and entertainment			
Innovation initiatives and others			
Total			

Revenues. Revenues increased by 28% to RMB482.1 billion for the year ended 31 December 2020 on a year-on-year basis.

The following table sets forth our revenues by line of business for the year ended 31 December 2020 and 2019:

	Year ended 31 December			
	2020	% of total	2019	% of total
	Amount	revenues	Amount	revenues
	(RMB in millions, unless specified)			
VAS	264,212	55%	199,991	53%
Online Advertising	82,271	17%	68,377	18%
FinTech and Business Services	128,086	27%	101,355	27%
Others	7,495	1%	7,566	2%
Total revenues	482,064	100%	377,289	100%

Tips: 腾讯Revenues根据公司战略调整而调整, 自2019年始增加 FinTech and Business Services的收入情况, 并将其作为新的增长点或未来的业务增长方向, 便与投资人了解其进展并给出对应的估值

财报分析补充要点：记录问题+连续周期分析

记录问题

- 每次看企业的利润表都应该把企业目前遇到的**问题**列举出来
- 收入的瓶颈有哪些，是产品还是渠道还是毛利率，哪块业务未来有更高的成长空间？
- 成本的环节有哪些，是原材料还是中间环节？
- 费用大幅增长的原因有哪些，是销售费用还是管理费用还是财务费用？

连续周期

- 连续多年的跟踪看看企业是如何解决破局，如何解决问题和挑战的。
- **连续看3-15年的财务报表是非常有必要的，动态的财务报表就像看电影，看小说，看故事一样。**
- **我们是否在经历一家伟大企业的崛起还是一个帝国的陨落？**

课程总结

1

电商商业模式：社交电商、近场电商、跨境电商

2

拼多多的成长历程：初创期、高速发展期、多元发展期

3

拼多多财报分析以及需要注意的事项