

· 商讯 ·

合作 | 达达联手微盟 业务扩充激活运力

北京商报讯(记者 吴文治 赵述评)为进一步激活运力,同城快递企业加速寻找商家资源。12月28日,同城快递企业达达宣布与智能商业服务提供商微盟达成合作,达达将为入驻微盟的240万商户提供即时配送服务。有分析认为,与微盟联手后,达达的订单量将进一步增加,并进一步改善运力资源的使用效率。

微盟旺铺与达达完成对接后,入驻微盟的商家可在后台物流管理模块开启“同城限时达”服务,实现订单与达达系统的实时互通;同时,商家也可一键呼叫达达配送员。达达相关负责人表示,达达此次与微盟达成战略合作,在试运行期间已经逐步拓宽运输品类,建立了多品类的运输标准。

即时配送服务已经从此前的“高标准服务”成为当前线上零售的标配服务。包括盒马鲜生、超级物种以及即将落地的“SU FRESH苏鲜生”精品超市,均以服务附近3公里的消费者为特点,并保证30分钟内商品送达。国家邮政局统计数据显示,提供即时配送的同城快递已成为物流行业增速最快的子行业,未来五年仍将保持30%的增速,预计到2020年市场规模将超2000亿元。

市场 | 应对业绩下滑 快时尚发力年底价格战

北京商报讯(记者 吴文治 陈韵哲)快时尚品牌在今年的打折力度远超以往。12月28日,记者注意到,快时尚品牌已开启年末促销,且折扣力度甚于往年。分析认为,近两年快时尚品牌业绩下滑明显,这也让年末的销量冲刺显得尤为重要。

北京商报记者注意到,目前优衣库已将官网调整为新年促销,且推出限时优惠专栏;ZARA在官网标出秋冬季折扣;而Forever 21和GAP也在官网打出3-4折的折扣。相较而言,往年的快时尚品牌优惠力度并没有这么大,如GAP在2016年秋冬季给出的优惠最多仅是5折。

近年来,快时尚品牌发展势头迅猛,门店扩张数量快速增长,但同类品牌的竞争却越发严重。根据H&M今年5月发布的财报显示,H&M共有4474家门店,同比增长11%,但销售额同比仅增长7%。优衣库母公司迅销集团2016上半年财年实现净利润约59亿元,同比下降33.8%。业内专家认为,快时尚品牌已经走过疯狂增长期,在一二线城市日渐饱和的趋势下,快时尚品牌不得不转换策略,而低价与折扣是吸引消费者最直接的手段。



在经历了滴滴合并Uber中国业务后,网约车市场没有沉寂,反而新增了更多的人局者。12月28日,美团打车继在南京试点10个月,正式在全国7个城市的美团App上开通打车入口,这也意味着美团正式进军网约车市场。

美团打车虽然已在美团App上线,但打车服务却尚未正式开通。12月28日下午,上述7个城市的用户打开美团App时,首页视觉中心都会出现“打车”入口。以北京为例,点击“打车”频道,就会进入活动推广页面。页面信息显示:“美团打车北京站,何时开通你说了算!报满20万人马上就开站”。用户可点击“报名”按钮,为美团打车开通新城市进行报名投票。投票成功后,活动页面会有投票进度状态显示,用户还可领取与当地出租车起步价等值的优惠券。而司机成功注册成为美团打车平台车主后,还可限量领取服务开通后3个月的“零抽成”特权。据悉,美团打车在南京对司机的抽成是8%。

正式上线

12月28日,美团正式在全国7个城市的美团App上线打车入口。包括北京、上海、成都、杭州、温州、福州和厦门在内的7个城市,均已启动“美团打车用户报名”活动。据悉,只要报名用户数量达到20万人,美团打车服务就会在该城市开通。同时,用户可领取3

张当地出租车起步价的等值无门槛优惠券,司机注册成为车主还能获得美团打车“零抽成”特权。

美团打车虽然已在美团App上线,但打车服务却尚未正式开通。12月28日下午,上述7个城市的用户打开美团App时,首页视觉中心都会出现“打车”入口。以北京为例,点击“打车”频道,就会进入活动推广页面。页面信息显示:“美团打车北京站,何时开通你说了算!报满20万人马上就开站”。用户可点击“报名”按钮,为美团打车开通新城市进行报名投票。投票成功后,活动页面会有投票进度状态显示,用户还可领取与当地出租车起步价等值的优惠券。而司机成功注册成为美团打车平台车主后,还可限量领取服务开通后3个月的“零抽成”特权。据悉,美团打车在南京对司机的抽成是8%。

业务联动

美团在网约车领域的野心早已显现。今年2月,美团点评在江苏南京率先试点打车业务,经过10个月的试运

战火再起

美团的加入或再次掀起网约车市场的大战。今年10月,美团点评宣布完成新一轮40亿美元融资,不久后便成立出行事业部。在原有的餐饮、到店综合、酒店旅行三驾马车基础上,升级为到店、到家、旅行、出行四大LBS场景。

“有滴滴等企业先作为范本,美团反而更好把打车做起来”,张旭分析称,包括计价规则、运营手段在内的诸多方面,美团都可参照较成熟的市场同类产品。

滴滴出行创始人、CEO程维表示,中国有350个网约车平台,网约车市场是开放的,不断有竞争者入局本质上是因为行业处于发展初期,电商、搜索都经历过这个阶段,但只有真正花心思为用户创造价值才能活下来。而在网约车市场中,专车的壁垒在于服务,快车的壁垒在于交易市场设计和技术能力,这是一个包括了技术、资本、效率、营销、品牌、政策等的全方位竞争。北京商报记者 钱瑜 鲁佳乐

消费新时代 美好新生活



2017年12月29日—2018年3月2日