

“618”大促即时零售竞争加剧

多平台扩展品类承诺速达 行业进入迭代期

不断扩容 押注3C领域

即时零售这一模式刚刚出现,更多是生活类用品或生鲜产品,例如美妆产品、服装配饰、水果零售、鲜花蛋糕等,如今已延展到手机、小家电、药品、各大线下超市商品等。

据了解,在今年“618”大促前,苏宁易购宣布与饿了么达成战略合作,成为正式入驻饿了么平台的首家家电3C品类大型连锁品牌。

家电3C产品也可以随时随地通过外卖快速送达,满足消费者的即时需求。“这不仅丰富了外卖平台的商品丰富度,同时也提高了平台的用户黏性。家电产品是高价值的商品,消费者在购买后会产生一定的忠诚度,从而增加对平台的使用频率和购买量。”长期观察3C行业的人士表示,当然这也给家电3C产品多了线上购买的渠道。

不过,有业内人士表示,家电配送与外卖配送不一样,因为家电商品一般体积较大、重量较重、易损性较高,通过外卖平台进行配送可能会面临运输安全、商品保障、售后服务等方面的问题,给商家和消费者带来额外的风险和成本。

半小时达、小时达成大促卖点之一

今年“618”,即时零售成为多家平台厮杀的领域之一,而半小时达、小时达等物流效率成为大促卖点之一。所谓的“小时达”“小时购”“半小时达”等,也就是即时零售主打的服务亮点。

京东最新公布的数据显示,“618”开场的10分钟,全国超700个县区市的消费者已收货,其中,京东小时购首单送达仅用时9分钟。京东到家、达达是京东近年在即时零售的重要“落子”。

作为即时零售的“鼻祖”,针对今年“618”,美团闪购宣布5月25日开启“超级门店购物节”活动,联合全国360余个城市,数码家电、母婴玩具、美妆个护、日用百货、服饰鞋包、宠物、超市便利、花果鲜食共8大核心品类超70万家线下门店,并称“为用户带去‘最快30分钟到家’的体验”。美团披露的数据显示,以刚过去的“六一”峰值为例,玩具乐器品类整体销售额同比去年增长117%,其中盲盒销售额增长159%、手办增



即时零售加入“618”大促

进行得如火如荼的“618”电商大促,作为互联网平台近年兴起的即时零售,更是大举加入竞争。近日,Apple 授权专营店在即时零售平台开启首场官方直播,开播1小时销售额破亿元的相关消息引来外界的关注。

相较于传统电商,即时零售实现消费者“即想即买得”的消费体验,同时进一步带动线下实体商家融入线上零售,激发新的消费增量,因此,不仅美团、饿了么等外卖平台,京东、淘宝、天猫等电商都加速在这一领域的布局。随着入局者增长,以及触达的边界扩容,即时零售在激烈竞争下进入迭代期。

长110%;母婴用品销售额增长152%,奶粉、童装等商品销量排名靠前;宠物用品订单量同比增长88%。

记者浏览发现,今年1月正式上线的抖音超市,其小时达服务在抖音“618”好物节期间,亦推出满减活动。此外,早在3月24日,淘宝网发布关于新增《淘宝网“小时达”服务规范》公示通知,差不多时间,盒马宣布上线“1小时达”服务。

专家:即时零售或形成三个格局

即时零售的竞争激烈,皆因市场看到其带来的增量。根据中国连锁经营协会发布的《2022年中国即时零售发展报告》,“即时零售”近5年市场规模增速达到81%,预计在2025年,“即时零售”开放平台模式规模将突破万亿门槛,达到约1.2万亿元。

据达达集团2023年Q1财报披露,截至2023年3月31日止12个月,京东到家商品销售总额(GMV)673亿元,较2022年同期增长37.1%。

据美团2023年第一季度财报显示,美团即时配送订单量同比增长14.9%至42.67亿单。伴随着即时零售的场景和丰富度不断拓宽,本季度美团闪购订单量同比增长35%。

伴随着竞争加剧,未来即时零售将走向怎样的格局?中国数实融合50人论坛智库专家洪勇表示,即时零售未来可能会形成三个格局,一是平台化市场格局。即时零售到家服务平台将成为连接消费者和商家的重要桥梁,通过提供流量入口、履约能力、数据分析等核心价值,为商家赋能,为消费者提供优质的产品和服务。

二是生态化市场格局。即时零售到家服务平台将与各类合作伙伴形成生态圈,通过共享资源、互利共赢、协同创新等方式,构建一个开放、包容、共享的即时零售生态系统。

三是多元化市场格局。即时零售到家服务平台将根据不同的市场需求和用户偏好,提供多元化的产品和服务,形成不同的细分市场 and 竞争优势。

(据《广州日报》文静 张露)

与“乡村振兴”同行 与“奶业振兴”相伴

兴业银行呼和浩特分行深入贯彻国家及自治区“乡村振兴”“奶业振兴”战略部署,制定了《贯彻落实金融服务乡村振兴高质量发展实施方案》,成立专门领导机构,设置柔性敏捷组织,加强客户走访和市场调研工作,多层联动、系统作业,持续加大涉农涉牧领域信贷支持力度。截至4月末,分行涉农贷款余额143.43亿元,较年初增长29.76亿元。

2023年初,该行开创纯信用方式线上牧场主个人经营贷款业务,解决牧场运营方面的燃眉之急,进而实现“乡村振兴+奶业振兴”的有机融合与相互促进,后又创新运用“技术流”评价体系帮扶乳企。2023年5月已为3个牧场投放0.57亿元,累计34个牧场投放8.12亿元。

2023年,兴业银行呼和浩特分行将秉持“真诚服务,相伴成长”的经营理念,继续驰骋在国家“十四五”高质量发展的广袤草原上,为“乡村振兴、奶业振兴、支农惠牧”的全面实现再创佳绩。

(徐媛红)

兴业银行
INDUSTRIAL BANK CO., LTD.

呼和浩特分行

兴业银行
您身边的助理银行

兴业银行全年不间断
滚动推出理财产品

每周二固定发行5-7款

天天万利至

专属理财经理一对一服务

尊贵贵宾礼遇全方位升级

财富电话: 0471-6989978

宋Pro DM-i 冠军版、海鸥联袂上市

6月8日,在呼和浩特国际车展现场,比亚迪宋Pro DM-i 冠军版、海鸥联袂上市。

宋Pro DM-i 冠军版作为中期改款,本次共推出4款车型,两款71km和两款110km纯电续航版本,售价13.58万元至15.98万元。宋Pro DM-i 冠军版搭载DM-i 超级混动系统,带来“快、省、静、顺、绿”五大驾乘体验:零百加速时间为7.9S,支持快充,电量从30%充到80%需30分钟;百公里油耗4.4L,满油满电情况下综合续航里程长达1090km。此外,宋Pro DM-i 冠军版还将众多实用配置下放到入门款,全景天窗、3D全景透明影像、主驾6

向电动座椅、双温区自动空调、DiLink4.0智能网联系统、手机App云服务远程车控、手机遥控驾驶、CN95高效滤网(空调高温杀菌)等配置。

海鸥是比亚迪新一代技术向广域市场的全新车型,拥有305km和405km两种续航里程(CLTTC综合工况)。充满诚意的4安全气囊、ESP、快充等12项全系标配,让海鸥以高能属性超越了用户对车辆单一价值的期待,不仅补强了海洋网的产品矩阵,更成为比亚迪冲击全新市场空间的生力军。该车售价为7.38万元至8.98万元。

(高洁)

德通·云中府媒体见面会举行

6月7日,“媒好共叙 共鉴德通”德通·云中府媒体见面会在喜来登酒店多功能厅举行。德通置业集团总经理程军领衔各部门负责人一同出席,来自北京、上海、广州的设计合作单位与媒体人共鉴德通。

德通置业集团有限公司总经理程军表示,在行业回归居住背景下,只有具备强大产品力与优质服务的企业,才能持续发展经营,德通恰恰如此,回归产品与服

务,面对不同城市与区域文化,非标准化建造,加大投入研发、低负债稳健发展,不断提升服务品质。德通·云中府项目销售经理李志作了详细的项目解读,德通·云中府位置绝佳,同时还坐拥交通、商业、教育、生态、医疗等成熟配套,匠心打造10至18F低密度小高层,建筑面积约95至140m²品质进阶住区,全系南向落地窗、全系公摊约2%,拓展面积约15m²至21m²。

(张强)