



深一度

1分钱一袋盐,9毛钱一份菜…… 互联网大佬集体烧钱卖菜 这波羊毛能薅多久

“1分钱一袋食盐”“9毛钱一份青菜”“1分钱一个橙子”……从瓜果蔬菜到肉禽蛋奶,应有尽有,你买了没?

没错,这就是正站在风口上的社区团购,号称是中国零售最后一战。阿里巴巴、腾讯、拼多多、滴滴、美团等互联网巨头纷纷入局,烧钱大战愈演愈烈。

这一波,你准备好薅羊毛了吗?

互联网巨头疯狂入局烧钱

目前各个平台对社区团购的理解不尽相同,一般来说,社区团购是以社区为单位,以社群为交易场景,依靠团长向社区居民推荐商品、促成交易的一种电商模式。

社区团购平台、团长、消费者是社区团购中三个重要的组成部分。社区团购平台根据需求采购货品,然后送至团长指定地点,由消费者自提,也有少数团长(或其团队)会送货到家,几种模式都是团长从中抽取佣金。

今年以来,几个互联网巨头都派出精兵强将加入社区团购大战。滴滴今年5月份成立了橙心优选,短

短几个月,截至目前覆盖16个省份;7月份,美团优选推出,由美团高级副总裁、S-team成员陈亮亲自带队。

拼多多入局较早,最早推出了快团团,后面还推出多多买菜。阿里则是投资了十荟团,腾讯投资了兴盛优选。

除了已入局者,还有巨头虎视眈眈社区团购市场。记者从京东获悉,京东也在筹备社区团购项目,但暂未公开带队人选。另有媒体报道,字节跳动、快手也将入局,字节跳动社区团购名字就叫作“今日买菜”或“今日优选”。

不过字节跳动方面表示,公司目前没有进军社区团购的计划,也没有开展“今日买菜”及相关业务的意向。快手暂无公开回应。

此外,有消息称,阿里已成立了社区团购事业部,要砸钱支持盒马进军社区团购。阿里方面对此暂无回应,盒马方面称,“社区团购给了盒马一次发展更大市场、拓展更多业态的机会,也给了阿里巴巴更多的可能性。”

据了解,早在今年2月份,盒马就

在武汉探索社区团购盒马集市。盒马称,“武汉是盒马集市的一块试验田,我们先把这块田耕好,再规模化复制。目前,盒马集市已经做好了在短期内迅速向其他城市拓展的准备,目前正在工作中。”

不难预测,随着互联网巨头的加入,社区团购的烧钱大战会愈演愈烈。

有消息称,几个互联网巨头在“N倍薪资挖兴盛优选人才”。兴盛优选作为社区团购开拓者,2014年就开始探索业务模式,2018年正式注册成立。其提供的数据显示,目前日均订单1000万单,2020年平台GMV预计将达到400亿元。

消费者能薅多久羊毛?

从多个社区团购平台观察发现,便宜的东西还真不少,基本上每天甚至每小时都有秒杀活动。“1分钱一袋食盐”“9毛钱一份青菜”“1分钱一个橙子”“15元2.7斤的土鸡”,真香!

有消费者表示,“我试了几次了,菜品质量还行,如果再能送到家,就更好了。”“社区团购的魅力在于便宜且种类多,而且即便你买2元钱的豆腐,它也会免费送到你家或在小区门口自提。”

东西是真的便宜,还是只有一小部分便宜,作为噱头吸引消费者?

据观察,1分钱的東西大部分是新用户专享,其他大部分商品相比商超里卖的也不算贵。如,橙心优选平台上大多数商品是市场价格的5折,部分爆款价格不到市场价的2折。

除了消费者,当个团长也可薅羊毛。如果自己有个店,申请当团长后,负责保管下商品,顺便就可以把钱赚了。有媒体称,某平台团长一天20单,一个月下来,抽佣金超过1万元。

目前不同社区团购平台,团长的抽佣金比例不同,最高的达到25%。某团长对记者表示,“她的佣金比例是8%,前期还有运费补贴,每单3元左右,但实际上很多消费者是自提,这一部分运费钱就落自己兜里了。”

至于这波羊毛还能薅多久,这得看互联网大佬们烧钱大战打多久。目前看,大平台都信心满满,毕竟都是不差钱的主儿。

11月3日,滴滴CEO程维刚在内部会上表态“滴滴对橙心优选的投入不设上限”,随后滴滴就调兵遣将,将

大批技术和运营业务骨干派往橙心优选,滴滴高级副总裁陈汀任橙心优选CEO。

盒马鲜生CEO侯毅称,“这是一个全新的电子商务模式,目前,社区团购仅处于萌芽阶段,今天大家看到的,一定不是未来最终模式。”

美团创始人兼CEO王兴近日则表示:“基于整个战略任务,美团优选绝对是我们想要做的事情,这是一个大市场。”

“卖菜是个苦业务,但从长期看都有很大的社会价值。”拼多多CEO陈磊此前表示,“我们在农业方面的投入,无论是云端的技术模式革新,还是地面的基础设施投入和技术改造,都能为在线新经济的持续发展提供巨大动力。”

针对互联网巨头的人局,兴盛优选还举行了管理层的战略会议,“首先要让用户满意,用户满意就不会造成流失;其次,是要不断扩大规模,加筑自己的壁垒。”

不难看出,对于社区团购,大佬们都没有退缩的意思。消费者:既然你们这么说,我就放心了,薅!据《中国新闻网》

七成受访者
“携号转网”时曾遇阻

近日北京市消协发布“携号转网”服务调查报告,七成受访者表示,在办理“携号转网”的过程中曾遇到过困难和阻碍,有的消费者甚至不得不因此放弃“携号转网”。

调查结果还显示,办理过“携号转网”的受访者中,有51.71%表示由于原运营商信号和网速欠佳,其次有36.99%表示由于转网后套餐资费 and 套餐内容更实惠,仅有11.3%的受访者表示由于运营商服务较差或其他原因而转网。在“携号转网”服务关注点上,八成受

访者表示更加关注“携号转网”后的套餐业务资费和网速。由此可见,网络信号及套餐资费是促使消费者选择“携号转网”的主要原因。

携号转出时运营商服务人员服务意识差。调查中,在消费者提出办理“携号转网”服务时,有的工作人员告知消费者可直接联系携入方办理,但未告知相关政策,致使消费者在不了解“携号转网”相关要求的情况下,直接到携入方办理,又因为不符合转网要求被拒绝携入,出现在携出方与携入方之间来回奔波的窘境。

毕传国 作



理财警示灯

■倪远山

11月26日、27日两天,金华永康市公安局共接到投资理财诈骗案件5起,涉案金额达200余万元。

其中一起涉案金额就超百万元。11月27日,李女士来到永康市公安局江南派出所报警称,自己在网上投资虚拟货币,后发现钱在投资理财平台里取不出来被诈骗,损失141万余元。



理财热点

■上海证券报记者陈玥

随着资管新规过渡期步入倒计时,万亿银行理财向净值化转型势不可挡,为公募“固收+”产品提供了肥沃的土壤。在股债剧烈波动的环境中,固收加什么、怎么加,才能给投资者带来低回撤的稳健收益?银华拟任基金经理邹维娜在实践中探索出了一条新思路。

固收怎么加?

“‘固收+’产品的难点在于控制好波动和回撤。基于这个初衷,首先,我们在资产配置上有一个灵活的调节,不会是固定的比例。其次,除了股债,股指期货、国债期货、打新、定增、可转债等策略我们都会去尝试,以期实现绝对收益的目标。”邹维娜告诉记者。

如何控制回撤?邹维娜表示,要前瞻布局,事前比事后更重要。“首先,对你面临的所有风险要有充分的认

知,选择承担合适的风险。其次,一旦选错了要给自己足够的余地。这两点基本上在非极端市场环境可以保证不会出现较大的回撤。最重要的投资纪律是不断地在脑海中给组合清零,面对逆境的时候才能从容应对。”

股债仓位灵活而非固定比例,对基金经理的资产配置能力提出了更高的要求。邹维娜认为,决定股债比例的因素一是股债的相对价值,二是股债两大市场的基本面和价格。她会把两者综合起来,去决定股债的配比。此外,多策略的运用可以“积少成多”,对于收益的加成也会起到明显的作用。

这样操作的效果如何?从绩优产品银华汇利身上可以一窥端倪。银华汇利自2015年成立以来总回报超过60%,年化收益率超过9.2%,且每年收益率均超过5.6%,最大回撤均小于2.2%,走出了一条漂亮的净值上升曲线。

“银华汇利从2017年开始历经市场较大的波动,在关键的时间点上,我

永康2天发生5起诈骗案件 涉案金额达200余万元

方依旧以各种理由要求李女士转账。这时的李女士才感觉不对劲,遂报警。

同样被騙的还有市民黃先生。11月26日,黃先生來到永康市江南派出所報警稱網上投資被騙50余万元。

11月17日,黃先生收到一條內容為“投資專業老師帶隊,穩賺不賠”的短信,黃先生心動了。他被自稱是股票分析師的“老師”誘導至一個投

資理財平台(證金ETF)進行投資,通過銀行卡向平台充值。剛開始的確賺了一些小錢,黃先生嘗到甜頭後陸續向平台充值了50余万元。

但當黃先生想提現時,却发现無法提出。“老師”稱要提現必須繳納20多萬元的流水,黃先生察覺自己遇到了詐騙,遂報警。

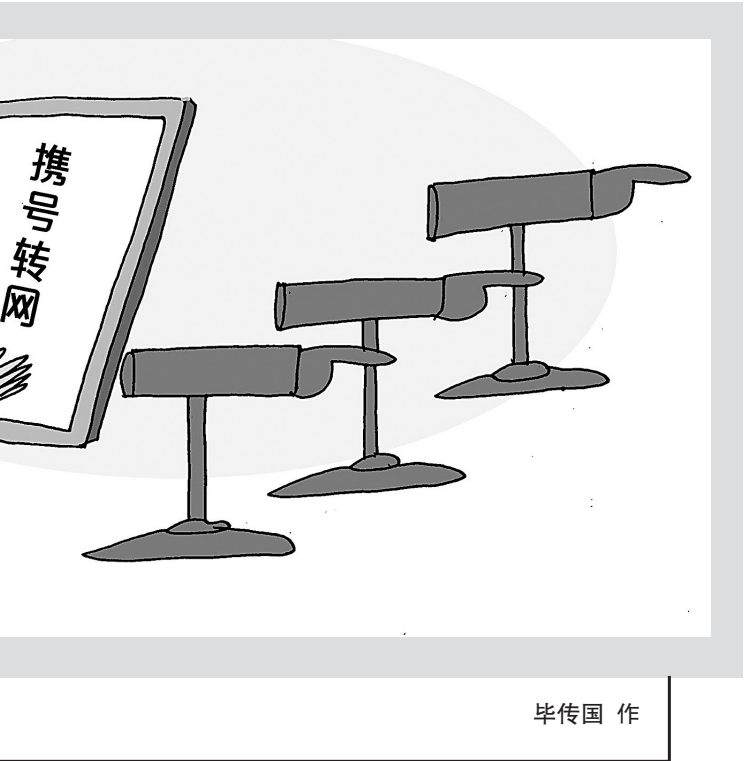
永康公安提醒:金融類APP在手機應用商城的上架審核十分嚴格,需要提供相關執照、證書、協議等資質文件。由於無法在應用市場上架,詐騙公司只能通過點擊網址鏈接或掃描二維碼的方式讓用戶下載虛假APP。虛假平台會要求將資金轉賬到指定的個人賬戶,而正規的交易平台只能開設對公賬戶。同時,購買理財產品,需要簽訂協議,資金將自動扣划。銀監局嚴令禁止賬戶轉賬,更別提轉賬到個人賬戶。若一旦發現被詐騙,請立即撥打110報警。

看准明年的投資機會,由鄒維娜擔綱的“固收+”升級版銀華招利即將問世。該產品權益仓位最高可達40%,其中投資于港股通的比例可達50%,將依托銀華自身出色的權益投資能力,以主動管理、團隊協作和靈活的股債仓位繼續給理財“加點糖”。

如何實現絕對收益目標?

從事投研工作已近16年,鄒維娜一直保持着穩定出色的業績。銀河證券數據顯示,截至11月13日,鄒維娜管理的銀華信用四季紅在7年多時間內總回報率為55.81%,年化回報率達到6.28%,在同類型的中等長期債型基金中排名靠前。

鄒維娜表示,資管新規施行以來,保本保息的銀行理財產品額度越來越少,收益率也持續下行,“擠



毕传国 作



你说·我说

为什么大消费股票中 酒、酱油等走势 总是那么强

■贺强

在股票市场中,常常会有这样或者那样的令人不解,并不是说股市没有规律,而是说市场的一些显而易见规律并没有人愿意去做。不少老股民说:“我想买一只股票,看着它不断地上涨,最后给我带来丰厚的收益。”实际上你真的熬得住吗?为什么大消费股票中,酒、酱油等走势总是那么强呢?

其实现在的股票投资,依然是题材炒作和价值概念炒作,这就导致了投资者对于股票的本质并没有仔细去研究,我们仔细去看就会发现每只股票都是有内在价值的。骑牛看熊认为生活 中的柴米油盐酱醋茶是必不可少,那么相关的一些白酒、酱油等上市公司利润就会不断增长,这也是该类股票上涨的一个主要原因。毕竟生活质量的提高,人们对于“吃喝”的需求也是不断提升的。

投资者要明白能在A股市场上市的公司,通常都是经过了证监会的审核机制的,所以这批



职工理财经

为家庭配置保险 要做好“功课” 量力而行

■沈哲韬

保险销售的火热现象可以用“风险经济学”来解释。在“风险经济学”中,风险的一般定义是:在人类生活和社会经济活动中发生“不理想事态”的程度以及这种不确定性的 大小。所谓风险大,就是指发生不理想事态的可能性或概率高,并带来很大的物质、精神方面的损失。

在我国,许多老百姓都是踏踏实实的风险厌恶者,大家有了钱通常都是先存起来,有一定家底之后才会考虑投资。但与我国世界第一储蓄率相对的,是我国民众保险意识的薄弱,以及对社会保障和商业保险平衡的不理解。社会保障是保险的基础,使我们能够维持基本生活,而商业保险可以使保障体系更加稳固,是最有效的补充。

保险作为最“平易近人”的抗风险产品,之前因保险理赔没有想象中的顺利、令人不快 的销售方式等原因,使许多民众对其抱有“不相信、不认同、不参与”的态度。

但如今随着时代的发展,过去横亘在保险公司和客户之间巨大的信息不对称越来越小,各大科技公司入局保险,业务员素质的广 泛提高、互联网保险的蓬勃发展、半公益性质惠民保“百花齐放”的种种信号都在表明保险行业 确实在转变。因此,大家也无须对保险过于警惕,毕竟风险无处不在,社保+商业保险“两条腿走路”是比较安全的选择。

很多人买商业保险,为了增加投资收益,直接就先买理财的、分

公司都是相当不错的,同时也是行业内的佼佼者,只要社会发展依然是经济向上的,那么买好酒、吃好吃、喝好水等等都会是理所应当的,这些上市公司 的利润也会不断增长。骑牛看熊认为一瓶几分钱的矿泉水卖到2元一瓶,你觉得2元贵吗?答案肯定是不贵,但是公司的利润却是赚得盆满钵满,这就是现实生活中的问题。

当一家上市公司的利润出现了持续增长,那么该公司的股价也会出现明显地上涨,这就是内在价值带动股价上涨的一个远离。骑牛看熊认为大消费概念不仅 仅是在A股市场,在其他国家的金融市场也是容易出牛股,因为民生问题永远是逃不过的一个话题,你可以不用手机,但绝对不可能不吃饭不喝水,所以大消费股票中常常出牛股。我国A股市场第一高价股就是白酒股,将来还会出现更多与生活相关的消费类个股,这也是内在价值提升所带来的利好。