

遵义一餐饮商会喊话外卖平台： 立即停止“0 元购”等极端补贴

今日 最热搜

7月15日,贵州遵义红花岗区餐饮行业商会发文,呼吁外卖平台停止“内卷式”补贴和不正当竞争,对象指向美团和淘宝闪购。

近期,外卖平台上大额满减券、折扣红包、限时特惠等促销信息不断,消费者感慨“吃不过来”,商家直呼“招架不住”。电商头部平台在外卖领域的巨额投入,究竟是推动电商业态向更高效、多元方向升级的“反内卷”之举,还是为争夺存量流量而重走“内卷”老路?

商会呼吁停止“0 元购”

贵州遵义红花岗区餐饮行业商会在倡议书中提到:近期发起的“0 元购”“满 18 元减 18 元”等极端补贴行为,为争夺外卖市场份额挑动低于成本价的恶性价格战,已造成市场秩序混乱、行业生态严重失衡,导致本区大量餐饮企业经营陷入“不参与则无流量,参与则破价亏损”的恶性循环,更让大量依赖堂食的实体店遭遇严重冲击,苦不堪言。

商会表示,这场补贴“大战”已导致商家、消费者和骑手“三输”局面。

记者注意到,商会呼吁平台停止非理性补贴,回归价值竞争。其中提到三点要求:立即停止“0 元购”等突破成本底线的非理性促销活动,避免商家被迫参与赔本经营;严格执行市场监管总局关于“禁止通过低价扰乱市场秩序”的规定,取消变相价格战;建立合理的定价机制,餐饮类商品折后价不应低于原材料成本+基础运营成本。

商会还呼吁保障商家合法权益:禁止强制摊派补贴成本,商家参与促销活动需遵循自愿原则;优化算法和补贴规则,避免“爆单破价”现象;对未参与补贴的中小商家提供流量扶持,维护市场公平性。

外卖订单迎“天量”增长

7月5日深夜,美团宣布单日零售订单突破历史纪录,达到 1.2 亿单,其中餐饮订单超过 1 亿单。7月7日一早,淘宝闪购和饿了么联合宣布,淘宝闪购日订单数超 8000 万,其中非餐饮订单超 1300 万;而在不久前的 6 月 23 日,这一数字为 6000 万。由此粗略计算,两大平台的单日订单量合计已超 2 亿单。

堪称海量的外卖单量记录,源自近期平台在外卖补贴上的大力加码。7月2日,淘宝闪购宣布,将在未来 12 个月内向消费者和商家发放总计 500 亿元平台消费券补贴,旨在通过“让利”刺激内需、反哺线下服务业、提升商家生意增量,推动市场整体扩容。

事实上,外卖补贴掀起热潮已有数月。今年 4 月,京东外卖率先宣布启动“百亿补贴”。在近期这一轮外卖补贴之战中,京东也未缺席。7月8日下午,京东外卖宣布,正式启动“双百计划”,将投入超百亿元扶持更多品类标杆品牌销量破百万,这也被视为京东外卖加大商家端补贴力度的大动作。



补贴“大战”已导致商家、消费者和骑手“三输”局面 网络截图

电商打响“地面战”

平台为何争相如此大手笔投入外卖补贴?核心还在于争夺即时零售市场,通过零售市场培养促使用户产生路径依赖,从而将平台服务场景从传统电商购物延伸至本地生活、旅游出行等领域,将传统业态升级为“大消费”新商业模式。

浙江大学管理学院市场营销学系教授王小毅在接受采访时分析:“即时零售的特殊价值在于,它通过本地化服务网络,将周边的商品和服务快速送达消费者,成为激活消费潜力的新抓手。对平台而言,这既是带动其他业务的战略支点,也是分摊技术投入(如配送系统、调度算法)成本的必要路径,因此平台倾向于通过补贴快速扩大规模。”

艾媒咨询 CEO 兼首席分析师张毅表示:“美团凭借本地快速物流抢占先机,以外卖为基础,拓展至送药、鲜花、电器、家居等多品类即时零售,若说京东曾凭一两天的物流优势突围,美团半小时达的物流体系对消费者更具吸引力,这正是即时零售大环境下的竞争关键。”

网经社电子商务研究中心特约研究员、百联咨询创始人庄帅认为,以淘宝闪购为例分析,从短期策略看,淘宝闪购即重点投资新用户、让更多淘宝用户转变为即时零售用户。从长期目标看,淘宝闪购将在用户活跃度、用户规模等多方面给淘宝带来好处,且能够看到“远场”“近场”电商结合、基于闪购业务升级商业模式的可能性。

商家称“赚得不多”

各平台本次补贴覆盖的品类和商家范围更广,除了连锁奶茶咖啡和餐饮店,独立咖啡店、面包店、快餐小店等都在优惠券使用范围内。

“当前竞争赛道首选茶饮、咖啡等,因其客单价低、用户黏性强,且消费群体以年轻人为主,这也正是平台未来用户争夺的焦点。”张毅告诉记者。

对于商家而言,本轮外卖补贴潮中,“爆单”的店铺主要为茶饮咖啡店。从记者了解到的情况来看,连锁茶饮咖啡店商家基本能承接住巨量订单,可以小赚一点;独立咖啡店承接能力稍弱,但也能保证不亏

损,个别独立小店因获补贴力度较小,关闭了外卖渠道。

在补贴高峰期,不少连锁茶饮咖啡店商家单日可以接到 400—2000 杯订单,商家直呼“根本做不完”。有连锁奶茶店店长表示,旗下门店最高预约单量接近 400 单,更有门店预约了超过 3000 单,不少奶茶店员表示“一天卖完了半年的库存”。

至于在大量接单后是否赚钱,某连锁奶茶店店长表示:“补贴确实是以平台承担为主,我们赚得不多,但是也没有亏损。”

从骑手角度来看,在 7 月 5 日补贴高峰期时,不少骑手确实实现了收入翻倍。不少骑手表示,平时一单也就四五元钱,补贴高的那几天一单平台能补到十二三元,配送费翻倍,订单量又多,距离很短的单子配送费也有十几元,一天下来收入能破千元。

不过近几日,骑手数量也在增加,尽管总单量还是在涨,但每个骑手订单量的增长已不如补贴高峰期明显了。

低价难以形成长期黏性

电商平台在本地生活场景掀起战事,并非第一次。5 年前生鲜电商烧钱大战中,只有极少数存活下来。互联网电商平台是否又在外卖领域再度上演“烧钱换流量”的旧戏码?

在王小毅看来,短期内补贴有一定必要性,因其能帮助培养用户对即时零售的使用习惯,也能检验配送、调度等服务的实际效果。

“与过去互联网行业‘烧钱换市场’相比,如今外卖领域的消费券补贴竞争已有不同:平台更注重通过即时零售整合线下资源,如与本地超市、便利店合作,形成线上线下联动的生态;同时,监管对合规经营的要求更严,低价倾销等行为受到约束。”王小毅表示。

他进一步分析道,当前平台投入大额补贴,这一模式是否具备可持续性,核心在于能否摆脱对补贴的依赖。单纯靠低价吸引的用户,难以形成长期黏性;只有通过提升服务质量(如配送稳定性、商品适配性),让用户认可服务价值,才能实现长期发展。

“即时零售的真正价值,在于通过本地化资源整合,构建线上线下融合的新型消费生态,让即时零售既服务民生,又带动行业各方共同发展。”王小毅指出。

据证券时报、红星新闻

热搜榜单 截止时间:每天20点

百度热搜榜

上海多人暴雨中排队喝零下 80 度咖啡

热度值 7808813

美议员威胁对华征500%关税中方回应

热度值 7714529

养鹅十多年头一次见鹅被热死在水里

热度值 7524284

微博热搜榜

佛山顺德区确诊 478 例基孔肯雅

热度值 1180000

国足与中国香港队起冲突

热度值 495000

顾客称吃苏州糖水发现餐具内增高

热度值 377000

头条 今日头条全国热榜

国足 1:0 中国香港获东亚杯季军

男子跪拜外国游客被群众骂滚出东北

美批准 H20 芯片出口许可中方回应

头条 今日头条本地榜

昆明长水机场一飞机右主起落架受损

云南首批高考录取通知书送达

昆明“七库”蓄水超 3 亿立方米

抖音热搜榜

东亚杯国足 1:0 中国香港

王楚钦 下个赛场见

上半年GDP同比增长5.3%