

168全国统一开奖官网

EMCm7DuGMf9IBRLV

168全国统一开奖官网刘强东亲自送外卖！京东这招够狠，美团该如何应对？

文|蜜妹 来源 |闺蜜财经

互联网行业很久没有掀起这样的腥风血雨。

近期，京东与美团之间竞争不断升级，想必很多蜜友都有所耳闻。值此关键时刻，京东创始人刘强东甚至亲自下场送外卖，送完外卖后还亲自请外卖骑手们吃火锅，一度霸榜热搜。

刘强东亲自送外卖|图片来源：网络（特此感谢！）

这场由“二选一罗生门”引发的“战火”，似有愈打愈烈的势头。

01

先来回顾整个事件。

4月19日，蜜妹注意到美团通过“小团有话说”辟谣此前网上流传的骑手去其他平台接单会被封号一事，称网传“永久封号”截图系谣言，并对传播者采取法律手段。表明自身面向全行业招募骑手，不会限制准入准出与进行永久封号处置。

然而4月21日，京东却发布《致全体外卖骑手兄弟们的公开信》，称要应对某平台骑手“二选一”，将未来三个月全职骑手招聘名额由五万提高到十万，且对超时20分钟以上的外卖订单全部免单。

4月21日，针对要求骑手“二选一”传言，美团再次发布说明回应称，全球没有任何平台有动力、有能力去约束外卖骑手的接单选择。

美团官方还在文中贴出了一张“达达京东秒送行动”群公告截图，美团称，目前，行业里限制骑手选择的企业只有某平台自己。某平台明确要求全职骑手不准跑其他平台订单。

4月21日晚，公众号“美团Meituan”发布一条推送，引用了最近较火的一句话，同时下面附上小字“若被人诽谤，切切不可分辨。我常见有人被诽谤，就分解释，多受了亏。”给人感觉也是意味深长。

在蜜妹印象里，京东美团今年的“战火”，似乎不是这两天开始的。其实已经点燃很久了，只是最近才爆发。

2025年2月：社保争夺战打响。2月19日：京东宣布自3月1日起为全职骑手缴纳五险一金，并为兼职骑手提供意外险和健康险，直击美团社保覆盖率低的痛点。

同日7小时后：美团紧急回应，宣布将于第二季度开始为全职及稳定兼职骑手缴纳社保，试图抵消京东的舆论攻势。

3月初，京东外卖正式上线。主打“0佣金”吸引商家，承诺为骑手提供社保，直接威胁美团核心业务。

3月12日：京东加速即时零售布局，宣布在天津新增20个仓店，提供30分钟送达服务。

4月则战火全面升级。4月10日：京东推出“百亿补贴”，上线大额优惠券抢夺消费者，日活用户激增。

4月15日美团发布即时零售品牌“美团闪购”，强调“30分钟万物到家”，并暗讽京东物流体系“大而无当”。

接着到最近的京东宣布外卖日单量突破500万单，计划再招5万名全职骑手，以及“二选一罗生门”。

02

外卖行业本质上是“骑手-商家-用户”三方网络效应的博弈。

对于平台而言，骑手和商家规模是决定其市场竞争力和吸引力的关键因素。骑手数量充足且稳定，能够保证订单的高效配送，提升用户体验；而丰富的商家资源则能吸引更多用户与骑手，形成良性循环。

之于京东，作为外卖市场的新进入者，需要通过抢夺美团的骑手和商家资源，来快速构建自身的业务生态，提升市场份额。

在蜜妹看来，京东的“外卖攻势”实为防御性战略。一方面传统电商增速放缓（2024年京东营收同比增6.84%），而即时零售市场规模预计2030年将达2万亿。

另一边美团通过“闪购”业务侵蚀京东的3C数码、家电等核心品类，甚至与沃尔玛合作建立仓配网络。

京东必须通过高频外卖业务抢占用户心智，构建“即时消费-电商导流”的闭环生态。其“零佣金+五险一金”策略，本质是用短期亏损换取商家与骑手的“流量入口”。

对于美团，则要尽力稳固自己的行业地位，防止资源流失。一方面，美团外卖业务2024年预计利润率仅2.8%，但其作为即时零售基础设施的价值远超财务数据。

骑手日均配送量逐年升高，单均人力成本压缩明显，这种“人效经济学”支撑着美团的运力网络。而京东的补贴战可能打破成本平衡，动摇美团“30分钟送达”的履约根基。

美团推出“闪购”品牌并暗讽京东“东东再等等”，实为以攻代守，将战火烧向京东腹地。

美团闪购视频号画面

而无论是京东的“超时免单”与美团的“30分钟送达”，虽提升了用户体验，但都共同强化了消费者对速度的追求。

但这种速度某种程度上是“带血”的。此前有某高校研究显示，订单准时率每提升1%，骑手交通违法概率增加0.7%。

平台通过算法将配送时间压缩至极限，却将安全风险转嫁给骑手与公众。这种“带血的效率”背后，是资本将“用户体验”异化为数据指标的必然结果。

03

这场战火背后，双方的冲突早已超越外卖范畴，演变为即时零售全生态的对抗。在蜜妹看来，往好处想，这场“战争”或将倒逼行业发生四大变革：

其一：佣金率重构。京东“5%利润率红线”与美团“千亿餐饮扶持计划”，或将使行业平均佣金率下降。

其二：技术军备竞赛。美团无人机配送将单均成本压至3元，京东加码AI调度算法，方均在尝试突破履约效率的物理极限。

其三：用户心智争夺：美团通过“30分钟送万物”强化即时消费认知，京东则以“超时免单”塑造“确定性服务”标签，倒逼行业服务标准升级。

其四：平台需在“算法效率”与“人权底线”间重构商业逻辑，否则可能引发更严厉的监管风暴。欧盟《数字劳动法案》要求平台为骑手提供最低工资保障，我国或将跟进？

但监管也面临两难：若过度限制平台竞争，可能抑制创新；若放任垄断行为，又会损害市场公平。如何在“效率”与“公平”间找到平衡点，考验着政策智慧。

往坏处想，若继续沉迷于“补贴-垄断-收割”的旧剧本，最终只会陷入“骑手困局、商家凋敝、监管铁拳”的三重绞杀。

这场战争注定没有胜利者。只有找到商业价值与社会价值的最大公约数，才能让即时零售真正成为提升城市生活质量的“新基建”。

文章仅供讨论分析，不构成投资建议。

澳洲5精准预测单双

澳洲10专家推荐计划

正规斗地主1元2元5元

澳洲幸运10有没有公式算出下把出啥

澳洲10会控制吗

pc28全自动开庄算账软件

澳洲5开奖官网168

飞艇7码稳赢打法

168澳洲5开奖结果历史

2023澳洲幸运5开奖直播

1000本金7码倍投方案

赢钱游戏一天赚200

澳10免费计划

幸运飞行艇官网正版

168飞艇开奖官网开奖历史

168澳洲幸运10官网历史查询

澳洲幸运5大数据分析软件

赌单双稳赢3种方法

澳洲10开奖网168