

-
- [网站首页](#)
 - [营销策略](#)
 - [市场调查](#)
 - [社交媒体](#)
 - [知识百科](#)

[首页](#) >> [社交媒体](#)

最新文章

-

-

[你是管理者还是领导者？从这五点就能看出来](#)

[20260422 23:27:01](#)

-

-

[曾直播中称“钓鱼岛是中国的”，NHK前中国籍员工被判赔约54万元](#)

[20260422 23:27:01](#)

-

-

[胡锡进：阅兵式非常震撼，我们都为祖国的强大而骄傲](#)

[20260422 23:27:01](#)

- -
[95岁香港抗战老兵罗竞辉展示珍藏勋章](#)

[20260422 23:27:01](#)

- -
[歼20S震撼亮相！](#)

[20260422 23:27:01](#)

热门文章

- -
[黄仁勋：不是聪明赢了，而是定力赢了](#)

[20260422 23:27:01](#)

- -
[习近平以注目礼向党旗、国旗、军旗庄严致敬](#)

[20260422 23:27:01](#)

- -
[权益类基金热，9月85只产品新发](#)

[20260422 23:27:01](#)

- -

[开卖599元外套，霸王茶姬要做“百货店”？](#)

[20260422 23:27:01](#)

随机推荐

•

—

[销量迈入新势力前七，即将登陆港股，岚图汽车金秋开启产品攻势](#)

[20260422 23:27:01](#)

•

—

[实探“沪六条”首周上海楼市：二手房成交量显著攀升](#)

[20260422 23:27:01](#)

•

—

[中国汽车市场，分水岭已至](#)

[20260422 23:27:01](#)

•

—

[湖人曾为他放弃卡鲁索！塔克1年100万美元签费内巴切24岁告别NBA](#)

[20260422 23:27:01](#)

•

—

[起亚EV3GT谍照曝光，续航达500公里](#)

[20260422 23:27:01](#)

本周行业研究机构发布新成果,全球启动_野生生物跨境保护_联合行动,打击非法盗猎与走私

, 20260422 23:27:01 李欣 146

今日官方传递最新研究成果,外卖大战打了3个月,一家少赚100亿,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下。智能化维修系统,自动调度服务人员

全天候服务支持热线,今日相关部门发布新研究报告,全球启动_野生生物跨境保护_联合行动,打击非法盗猎与走私,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下:售后咨询服务中心,全时段多渠道服务

刚刚监管中心披露最新规定,今日高校研究机构发布新成果,全球启动_野生生物跨境保护_联合行动,打击非法盗猎与走私,很高兴为您解答这个问题,让我来帮您详细说明一下:家电维修客服电话,系统自动派单

全天候服务支持热线:今日研究机构传递新研究成果,全球启动_野生生物跨境保护_联合行动,打击非法盗猎与走私

2026年,联合国环境规划署、国际刑警组织、世界自然基金会联合发起"野生生物跨境保护"全球行动,140个国家参与,严厉打击象牙、犀牛角、虎骨、穿山甲等濒危物种非法贸易。野生生物走私是全球第四大黑产业务,年规模超200亿美元,导致大量物种濒临灭绝,破坏生态平衡,还可能传播人畜共患病。行动重点加强边境巡查、跨境执法协作、资金溯源、网络平台清理,摧毁盗猎、运输、销售、洗钱全链条犯罪团伙。多国建立野生生物DNA数据库、监测预警系统,利用卫星、无人机、AI识别技术提升保护效率。同时,国际社会加大对非洲、东南亚、南美等源头国和过境国的援助,建设保护区、扶持社区替代生计,让当地人从保护中获益。公众教育同步推进,倡导拒绝消费非法野生动物制品,从需求端遏制犯罪。数据显示,过去三年,部分濒危物种种群出现恢复迹象,但盗猎压力依然巨大。专家指出,野生生物保护没有国界,必须全球联动、长期坚持、源头治理、综合治理。此次联合行动有助于重建生态链,维护地球生物多样性,为子孙后代保留自然财富。

Q3会更加惨烈外卖大战下,不惜一切的实际代价远比预想中还要大,港股恒生科技指数被调侃成了"恒生外卖指数"。外卖格局被彻底改写,阿里激进进攻,美团想停却不能先停下来,京东选择隔岸观火。今年第二季度,三家平台都在外卖业务上烧了超百亿元,而这才只是开始。8月29日晚,随着阿里财报的发布,持续半年多的外卖大战第一次对外展露了残酷的一面。这场几乎关系到每一个人日常生活的战争,由京东在2月11日挑起,于5月2

日被淘宝闪购推向高潮,美团全力防守。在这几个月里,消费者喝到了2元一杯的奶茶,商家的外卖订单堆积如山,外卖骑手有送不完的订单,但是参战的三家平台的利润都显著减少了。这只是挤上牌桌的门槛,也仅仅只是开始。Q2是第一个完整覆盖外卖大战三方财务状况变化的季度。在这期间,战事不断升级,各方投入层层加码。在真金白银的助推下,包含餐饮和非餐在内的整个即时零售市场的日均单量膨胀到2亿单以上,重点补贴的峰值单量还会更高。而此前,外卖市场的格局稳定多年,市场规模年平均增速不到10%,日均单量不过8000万~9000万单。在这场声势浩大的战争中,看得见和看不见的细节,都藏在了数字背后。阿里:加速、加码,全力进攻今年Q2,阿里巴巴完成了对淘天集团、饿了么、飞猪的战略整合,组建了阿里巴巴中国电商集团。期内中国电商集团的即时零售业务实现收

入 148 亿元，同比增长

12%。阿里并没有单独披露即时零售业务的利润情况，但整个中国电商集团的经调整 EBITDA 同比下降 21% 至 384

亿元，一定程度上反映了阿里对淘宝闪购的投入情况。雪豹财经社了解到，阿里在与投资人的业绩 Preview 上表示，Q2 淘宝闪购整体亏损为 100

亿元。一位长期关注阿里的卖方分析师告诉我们，据他测算，淘宝闪购的实际亏损额约 110 亿元。据雪豹财经社了解，在外卖大战开打前夕，阿里的一位高阶业务主管在被问到是否要设定一个投入预算时表示："打仗不能让别人知道你的底线在哪里，如果预设亏损底线，仗就没法打。"巨额投入为淘宝闪购带来了明显的单量增长。6 月 23 日，淘宝闪购与饿了么联合宣布日单量突破 6000 万单。7 月 7

日，这一数字跳级到 8000 万。到 8 月，淘宝闪购又围绕 "秋天的第一杯奶茶

"，把日订单峰值进一步推高到 1 亿单。在阿里巴巴 Q2 的财报电话会上，阿里巴巴中国电商事业群 CEO 蒋凡透露，淘宝闪购 8 月的日均订单峰值为 1.2 亿单，周日均订单约 8000

万单。他在谈到淘宝闪购时多次用了 "领先" 一词。"只看外卖到家的订单份额，我们已经领先行业。"

目前看来，闪购已经达到了规模领先。"蒋凡在电话会上表示，长期来看，阿里有信心在效率方面达到行业领先水平。与此同时，公司不会单独看外卖的盈利情况，考虑到电商的综合收益，阿里认为可以在长期保持价格竞争力的前提下，闪购对平台整体产生正向经济收益。接近阿里的人士告诉雪豹财经社，Q3 阿里对淘宝闪购的投入可能是 Q2

的二到三倍。美团：呼吁市场回归理性积极应战的美团，呼吁市场回归理性。美团核心本地商业 CEO 王莆中上个月接受媒体采访时表示，希望回归正常的商业判断，回归到理性就可以停了。"

现在的环境，肯定是不支持这种非理性战争的。"

他当时说。但对于守住自己外卖市场的份额，美团没有丝毫松懈。在不久前发布的 Q2

财报中，美团期内营收同比增长 11.7% 至 918.4 亿元，经调整净利润同比下降 89% 至 14.93

亿元。包含外卖业务在内的核心本地商业收入增长 7.7% 至 653 亿元，经营溢利同比下降 75.6% 至 37 亿元，营收与利润均低于市场预期。短期业绩因行业竞争承压，但美团仍然努力用更低的成本守住市场份额。接近美团的人士告诉雪豹财经社，公司 Q3 的外卖 UE（每送一单的利润）大约是 -2

元，但竞争对手的 UE 比美团低 2~4 元，这意味着美团在补贴效率上仍然占据优势。7

月前两周，美团一度将日订单的峰值推到了 1.2 亿和 1.5

亿，牢牢守住外卖市场第一的份额。美团管理层在财报电话会上表示，预计 Q3

外卖和核心本地商业板块都将出现亏损。考虑到外卖大战最激烈的 7 月和 8

月均在第三季度，这并不令人意外。据雪豹财经社了解，今年 5

月美团内部曾评估，在剩下的半年多时间内至少要比去年多拿出 100 亿元来应战，甚至可能需要 150 亿~200 亿元，这已经超过了公司去年全年经营利润的一半（美团 2024 年经营利润为 368

亿元）。但这一预期在进入 Q3 后已经被打破，当前的投入预算远大于此。美团曾提出，到 2025

年在即时零售上做到日均 1 亿单，每单只赚 1 元的目标，CEO 王兴在财报电话会上再次谈到这一目标

。他认为，美团在此前很长一段时间，已经证明了可以做到每单赚 1

元；而在此次外卖大战中，美团也证明了自己的运营和供给能力可以承接 1 亿的日均单量，只是在激烈的竞争环境下还需要几年时间来找到单均利润和单量的平衡点。京东：掀桌之后，不争朝夕京东的 Q2

业绩与美团有相似之处，期内实现归属于本公司普通股东的净利润 62 亿元，同比下滑

50.8%；包括京东外卖在内的新业务 Q2 亏损 148 亿元，去年同期亏损 7

亿元。京东的新业务主要包括京东产发、京喜、海外业务和外卖。今年

Q2，京东在外卖之外的新业务上并没有明显的新动作，由此大致推断，京东外卖 Q2

的亏损额也在百亿级别。大手笔投入带来了回报，京东 Q2 新业务营收大幅增长 198.8% 至 138.52

亿元。京东 CEO 许冉表示，用户增长和用户参与度是 Q2

的一项关键成就：季度活跃客户增长显著提速，同比增超

40%，公司认为既得益于京东零售本身的用户增长，也归功于京东外卖和京喜的增量贡献。今年 2 月，

京东对外宣布正式启动外卖商家招募，高调进入外卖行业，也成为外卖大战的导火索。京东用两个月

时间将日均订单量做到 500 万，随后一路是 1000 万、2000 万和 2500 万。在 6 月 1 日最后一次公布日均

单量后，京东适当放缓了补贴政策，转而将更多精力放在了能力补齐和基础运营上。许冉在近期表示

，"京东做品质外卖是认真的，一两个月的得失并没那么重要，我们不会关注竞争对手的细微动作，正好借这个机会把系统能力打造一下。"她说，京东做外卖 "不争朝夕"。300 亿只是开始今年 5 月末，Q1

财报季临近尾声时，一位长期关注互联网公司的券商分析师对各个大厂的财报电话会做了个排序。阿里和美团，是这位分析师心目中“绝对的 Top 2”，因为它们向市场传递出了巨大的信心和想象力。阿里喊出“All in AI”，计划3年投入3800亿元，立志成为新时代AI基建。2025财年Q3财季（自然年2024年Q4）财报发布当日，股价上涨5.5%，并在随后10个交易日内累计上涨超过35%。美团身陷外卖大战，王兴在业绩会上少有地展现出强硬态度，表示将“不惜一切代价赢下竞争”。王兴提及的“采取一切必要措施”明确指向的是反对低价低质的内卷式竞争。Q1财报发布次日，美团股价盘中翻红，并最终收涨。但随后几个月的事态发展，超出了许多行业观察者的预期。“All in AI”变成了“All in 外卖”，不惜一切的实际代价远比预想中的还要大，港股恒生科技指数也被调侃成了“恒生外卖指数”。仗打得越久越辛苦。没有人知道这场外卖大战会在什么时候、以什么样的形式停下来。补贴大战每打一天，就要多烧上亿元。整个二季度，三家平台的利润均蒸发超过100亿元。7月是夏季外卖高峰期，再加上之后“秋天的第一杯奶茶”等营销活动，可以预见，第三季度的战况只会更加惨烈。

标签 [社交媒体](#)

相关文章

- [胖东来进军欧美市场了？有网友发现胖东来果汁现身美国超市，售价57元瓶；客服：尚未面向海外市场售卖，可能是代购带过去的](#)
- [华盛昌：“DeepSense深度感测大模型”备案通过](#)
- [又内讧了！又一元老人物离开德云社，发文内涵郭德纲，彻底撕开遮羞布](#)
- [比利时将于9月联大期间正式宣布承认巴勒斯坦国](#)
- [东风31受阅](#)
- [这就是今晨的北京！](#)
- [郭永锋掌舵，一汽奥迪“纵身起跳”](#)
- [这家国家级专精特新“小巨人”，瞄准国际电池回收市场](#)
- [新型武器呼啸而过，镜头扫过老兵……](#)
- [金正恩抵达纪念大会现场](#)
- [8岁参加港九独立大队这名“小鬼通讯员”热血洒香江](#)
- [英国拿下“天价”军舰订单](#)
- [中年男人的神车，彻底退出中国了](#)
- [给幼儿的开学书单](#)

上一篇 [轻医美上瘾后，一个中产女孩的生活面临失控](#)

下一篇 [特朗普解雇库克的裁决料不会在9月4日前作出](#)

文章点评

未查询到任何数据！

欢迎参与讨论，请在这里发表您的看法、交流您的观点。