

澳洲幸运10计划正式版点评

EMCm7DuGMf9IBRLV

澳洲幸运10计划正式版点评美团缺温度

2023年中,《商业观察家》在总结美团未来经营可能面临的经营风险时,曾提到以“冷冰冰”的交易效率见长的美团,未来做服务电商、服务零售的风险之一可能是“缺温度”。

不到两年时间,京东于当下所发起的外卖大战,攻击的似乎正是“温度”。

京东要为骑手缴纳五险一金;京东创始人刘强东与骑手兄弟相称举杯共饮;京东承诺对商家低扣点;京东推出的外卖理念是要科技向善;京东外卖走品质外卖路线要做食品安全社会信任;京东做外卖的整个操盘团队则是美团“故人”——早期的美团外卖团队。

—

护城河

通过千亿级的补贴与投入,基于外卖这个高频消费场景与高频订单密度,美团养出了它的软件技术。

高频与“规模效应”养出了技术,而技术又支撑放大规模效应。这构成了美团的“护城河”。

目前,外卖市面上,还没有任何一家企业,可以在每单履约成本、履约时效、履约路径与调度计算效率等方面,超过美团。

以每单履约成本为例,美团要比友商低至少2块钱。

在单均行驶距离层面,美团通过动态路径计算调度实现了行业最低的单均2公里内的配送距离,而每减少一公里,每单骑行可以节约0.5元成本。

美团的算法调度体系,通过AI等可以实时处理十亿级的每小时调度请求,可以将众包骑手日均配送单量大幅拉升,降低空载率,并减少运力浪费。

在定价机制上,美团可以实现动态定价,有能力推出更精细的计费模型——基础服务费+里程费+时段费,进而实现更高水平的流程化、标准化的分工与提效。支撑这套计费模型的则是大数据与算法,美团通过大数据与算法实现了动态调整定价与优化效率,而这,有利于成本管控。

在商家与骑手端,美团建立了覆盖密度更大的网络。商家密度大,可以缩短骑手取餐半径;骑手密度高,高峰时段运力调配效率大幅领先。

订单层面,美团外卖实现6000万-8000万的日单量水平,非餐饮的美团闪购订单也突破1800万单,一方面,规模效应的产生,让美团能更好出边际效应,它的每单配送成本、配送时效、算法调度效率、总部及研发成本的摊薄等等,都能支撑其拉大与竞争者的差距。

另一方面,向非餐饮场景的持续扩张,不断积累的单量水平又能持续推动更大的规模效应产生。

二

温度

那以效率见长的美团，有没有风险呢？

也有的。

就是温度。

服务业是一个需要有温度的行业，去一家便利店买东西，如果店员爱答不理，顾客下次可能就不来了。如果另一家便利店的店员每次都会对你报以微笑，你可能就会成为它的忠实顾客。

美团以效率驱动的模式，外在的表现一般都会给人冷冰冰的感觉，消费者一般难以体感到温度与情绪。“算法驱动”则让骑手“疲于奔命”。

如同拼多多创始人黄峥早前评价京东，说京东注重效率，以效率为核心，但在京东购物缺乏乐趣，总给人冷冰冰的感觉。

于是，看拼多多后续发展，它引入了更多社交互动的售卖模型，消费者可以相互打扰组团购买及砍价，以一件商品形成了基于拼多多的人情纽带，进而增加了沟通。

拼多多也做出了拼小圈这种以朋友关系为纽带的产品形态，让人的购物产生网络联系，不再是个体孤立的购物行为，而是将朋友之间相约线下逛街的场景进行了部分线上化，起到了朋友相互间的推荐“导购”作用。

拼多多还做出了很多游戏营销互动产品等。这些让拼多多做出了增量市场。

美团其实也有过去京东的问题，以交易效率为驱动，会给人冷冰冰的感觉。骑手会抱怨算法的“不近人情”而缺乏社会保障与安全感；商家困惑于“高扣点”下的疲于奔命；消费者则无法获得面对面的肢体信息与情绪互动，购物开始失去乐趣；到底一定程度，甚至员工都会思考到底在为什么而工作，为什么而拼命战斗。

缺乏温度，对于做出更大的市场增量也有影响。因为温度与情绪能带来消费增量，正向的肢体信息会带来更多的互动，而人们是愿意为情绪、温度、互动而花费更多金钱的。

所以，过去，《商业观察家》一直觉得，做服务电商的美团，做本地服务业线上化的美团，对于温度、情绪、肢体信息的线上化，一直有所欠缺，这既构成了竞争的风险，也不利于更好地去开拓增量市场。

现在京东加入了外卖战局，现阶段，它的效率肯定比不过美团，但它能不能在本地服务业线上化这块带来突破？带来更好的“温度”，基于更好的“温度”做出更大的市场增量？

值得观察。

三

人情社会

到目前为止，中国社会依然还是一个人情社会，并不是一个冷冰冰的数字社会。

“人情社会”也并不是自上而下推动出来的产物，而是自下而上的共鸣“结果”。

不要搞错了，“人情社会”的形成是因为它的广大群众基础。

“人情社会”其实是一种生存智慧，是在中国这个特殊土壤环境中适配长出来的一种特别的“智慧生存方式”。

中国人总会相互说，我欠你一个人情，你欠我一个人情。似乎“人情”是可以交易交换的，但同时，人们却又不会对“人情”进行任何标准化量化的界定与定价。它始终处在一个似有似无、似清晰似模糊的地带，同时，人情也成为中国人相互联系互动的“温度”纽带。“人情”也可以成为一种“信用”资产——你帮助我，我会记得会还，我的“人情”可以预支“资源与帮助”。

想想看，如果“人情”可以“清晰”定价，“弱势群体”会有议价空间与议价能力吗？

如果没有“人情”存在，“弱势群体”要生存下来会不会更艰难？没有规模优势的个体，要如何更好地生存下来？

如果没有“人情”存在，社会会不会变得更势利？利益冲突会不会更频繁与更“刚性”？

“人情”可以把“利益”模糊化，可以把“规则”模糊化。

不要轻易地认为，中国的“人情社会”可以被轻易改变与被“颠覆”。

飞艇5码2期全天计划

澳洲10全天精准计划网

168助赢计划永久免费版

澳洲10开奖结果

168澳洲幸运10开奖官网授权

澳洲幸运10全天计划数据

168澳洲10开奖直播

河内五分三期必中

10元快三平台

快3倍投稳赚技巧

名爵168澳洲幸运10官网

飞艇教你三招回血

澳洲10开奖网址

6码倍投5期最聪明的玩法

预测赢家app下载

168飞艇开奖官网直播

快3大小单双稳定计划

澳洲幸运5一期计划

幸运5全自动算账机器人