

深度

每天为你讲述一个财经故事

“围堵”拼多多

支付宝、苏宁、京东、每日优鲜……全都上线拼购功能

拼多多能够成为“拼购”代言人吗？还没走出“假货”风波，它可能就要面对如潮水般涌来的竞争者了。8月7日，支付宝悄然上线拼团功能，8月8日，苏宁拼购日创下单日销售500万单的惊人业绩，加上京东拼购小程序、每日优鲜的拼团功能……拼多多遭遇了团团“围堵”。



白酒快闪店亮相三里屯

8月8日，国窖1573冰joys快闪店在北京三里屯SOHO北广场首次亮相。在这个以真冰搭建的冰窖酒吧里面，参与者可以获得冰饮国窖1573、中式鸡尾酒、白酒液氮冰激凌、花式足球等诸多体验。

搭建的冰窖酒吧仅存在5天，将持续到8月12日。”

作为为消费者提供沉浸式消费体验的新型零售业态模式，快闪店近年来受到不少消费者的追捧，雀巢、周黑鸭都曾推出快闪店与消费者近距离沟通，但在传统的白酒行业，国窖1573此次推出的冰joys快闪店尚属首创。

北京晨报记者 陈琼 文并摄

奥利奥今年继续推出月饼

北京晨报讯（记者 陈琼）“今年我们还会继续推出奥利奥月饼。”全球知名零食生产销售企业亿滋中国董事总经理范睿思表示，去年旗下超级品牌奥利奥进入中国月饼市场，是贯彻奥利奥“无处不在”的全球策略，奥利奥随后还出现在奶茶、冰淇淋等产品中，奥利奥真正的潜力还远远没有发挥出来。

拥有奥利奥、趣多多、炫迈等多个明星产品的亿滋正在主动求变，以适应中国快速多变的消费市场，包括研发推出更多的无糖、低糖产品，以适应“健康零食”的风潮。亿滋中国在8月8日推出的口香糖品牌炫迈全新系列产品具有水果糖味道，却是一款无糖产品。亿滋中国口香糖、糖果及冲饮品类市场部副总裁袁英表示，中国的口香糖生意非常亮眼，因此选择将新品在中国首发，随后将被陆续推广至其他市场。

达达-京东到家完成5亿美元融资

北京晨报讯（记者 刘映花）达达-京东到家昨日宣布已完成最新一轮5亿美元融资，投资方分别为沃尔玛和京东。两大零售巨头都与达达-京东到家有战略及业务上的深度协同。

提供1小时送达服务。

自2016年4月达达和京东到家合并以来，京东到家业务日单峰值突破100万，达达也成长为日单峰值千万级的平台。达达在为京东到家提供即时配送服务的同时，也为京东商城、7Fresh、微盟、真功夫、乡村基等大量合作方提供配送服务。

电商发力拼购功能

“好久没这么疯狂地囤货了。”一个下午，小陈就收了5、6个包裹。3桶1kg装的洗衣液、西冷牛排、煲汤羊肉块、8包装的抽式面巾纸、12支装的签字笔……“这些东西加起来才70多块钱。签字笔拼得最合算，12支才1块钱。”最近，在商家的轮番“轰炸”下，并不常网购的小陈加入了“拼购”大军。

和小陈一样，近日，不少消费者发现，电商促销中拼购的促销力度越来越大，不少拼购小程序也在微信里迅速传播。

7月27日，苏宁818发烧购物节发布会上，苏宁易购总裁侯恩龙宣布“苏宁乐拼购”更名“苏宁拼购”，主打正品低价，并将每年的8月8日确立为拼购日。“拼便宜不等于没品质。”侯恩龙表示，用户可以在苏宁拼购上面购买到“8块8包邮”的爆款商品，价格更低，品质却绝不马虎。

今年上半年，淘宝推出了一款名为“淘宝特价版”的App，被指直接对标拼多多的拼团模式。最近，支付宝又与淘

宝合作，上线了拼团功能，它会分时段给用户推荐不同的拼团商品。支付宝上的这些商品全都来自不同的淘宝店家，涵盖了日用、食品、服饰等十多个品类。但拼团价会比淘宝价格再低一些，很多甚至都是再打5折的降价幅度。

京东2016年就上线了拼购业务，随着拼多多上市，京东的拼购业务也引发了更多关注。数据显示，7月京东拼购节创新用户增长峰值，较5月同期增长超310%。

“8.8元包邮”成爆品

“一元拼购”、“一元砍价”、“8.8元包邮”等促销方式，在短时间内为拼购商家们带来了巨大的流量。

苏宁易购的工作人员告诉记者，在苏宁88拼购日中，“8块8包邮”主打低价、正品，成为最耀眼的明星，总成交破200万单，撑起了半壁江山。

生鲜产品受到消费者的青睐；泰国榴莲是拼购日的明星

产品，一天当中卖掉了超过20万个。”拼购日当天还卖出了100000套面膜，20多万台创维彩电；我们卖的是20万台正品创维彩电，不是创维4K也不是创维e家这样的山寨货，最便宜的一台创维32寸LED液晶电视，售价仅有838元，比山寨货还便宜。”苏宁工作人员说。

拼多多上市后，创维电视曾

发布声明要求拼多多停止售假。

记者发现，在苏宁和支付宝等平台，目前参与拼购十分简单，消费者并不需要大量转发商品链接“凑”团友。在苏宁拼购，或者支付宝上，除了可以自主发起拼团、邀请好友外，还能由系统匹配，加入到已经开始的拼单中。很多商品还是“2人成团”，在很短时间就能完成拼团。

拼购是营销工具

7月26日，成立仅3年的拼多多上市，尽管很快就陷入了铺天盖地的“假货”质疑，拼购模式和它背后的庞大消费市场却让巨头难以忽视。除了快速成长，拼多多在电商格局十分稳定的情况下，创造了不可能。

不过，也有业内人士表示，无论是阿里还是京东和苏宁，都不会把拼团购物作为其主要的业务来经营。对于传统电商而

言，拼购目前更多的仍然扮演着营销工具的角色。

京东相关负责人向记者表示，拼购对于电商而言，是以社交玩法为主要模式，来驱动用户通过社交分享进行购物。一方面作为京东的一个营销工具赋能商家，同时也通过社交互动行为为平台拉新，降低拉新成本。“拼购是一个比较成熟的营销产品和运营模式，某种意义上来说，它跟秒杀模式、闪购模式等等，本质上差别不大，而且拼购模式的特点也决定了它更适合于一些非标品的营销。”这位人士表示，对于京东这种综合性零售平台来说，把拼购作为主打肯定是不合适的。它是一个非常重要的营销产品，在促活、拉新等方面都有重要的作用。

北京晨报记者 刘映花

1元起养老险上线支付宝 保费随时缴，还可享受月度分红

北京晨报讯（记者 王莉）昨日，中国人保寿险联合蚂蚁金服保险服务平台共同推出一款名为“全民保·终身养老金”的创新型保险，将商业养老险起保门槛降低至1元，并通过全线上流程让用户随时随地投保，按月领取分红。目前，这款产品已上线支付宝平台，用户可通过支付宝首页搜索“全民保”购买。

据蚂蚁保险相关产品负责人介绍：“全民保”产品设计的初衷就是普惠，打破传统定期定额的投保方式，将用户起保金额降低至1元，且不设保费缴纳时间和次数限制，让用户可以根据自身资金情况和需求，随时随地投保。

以往不少人会觉得养老险固定利率“不划算”，为了解决这一问题：“全民保”将保险受益分为两部分，一是按照固定比例领取的养老金，二是根据保险公司投资收益情况进行的分红。购买产品的用户达到法定退休年龄后，即可自选按年或按月领取养老金，而分红收益则在购买后次月开始享有，随时提取，保障至终身。不同于传统养老险年度分红、线下领取的方式，“全民保”还首次实现了按月分红，复利生息，可通过支付宝快速查询、在线提取。这对用户来说，相当于个人保险账户里也有了个“余额宝”。

业内人士认为，“全民保”投保门槛低，缴费方便不强制，资金安全有收益，不仅为工薪、白领、职工群体养老提供了有益补

充，更解决了灵活就业群体的养老难题。低门槛、碎片化的投保方式，让类似个体工商户、进城务工人员等缺乏社保保障的群体，也能积少成多，实现老有所养。

海南买房要买对地方 买对房更要买对生活! 同样的质量,不一样的价格,东线价格已高,西线置业仍实惠待发住宅均价7500元,别墅均价11000元。

沙发翻新 厂家定做沙发套,换皮面、布面、换海绵及布艺制品。 北京市明利沙发厂 010-58464658 13651017227

栏花广告 刊登热线 57491668

遗失声明 本人不慎将身份证丢失,声明作废。 北京市公安局东城分局 010-67000000