

# 618天猫1300万款商品“放价”

实测天猫618整体75折，88VIP还有隐藏福利

6月1日凌晨0点起，618购物节正式开启。与往年不同的是，今年天猫618首日预售时间改到晚8点，剁手党无需熬夜即可开抢；“全场满200减30+20天狂补100亿”，6月1日开始，折扣持续20天的天猫618还将会有哪些更大的折扣惊喜，看看小哥哥、小姐姐们线上、线下双线带来的“实战经验”，就知道今年天猫618诚意满满的“超大折扣”，真不是盖的。

现代快报+/ZAKER南京记者 刘德杰

## 这届618让利太狠

大牌美妆低至5折、家电直逼6折……

“自从不能出国后，美妆囤货全靠电商大促。”从5月中旬开始，小丁就时刻关注着618大促的信息，生怕错过任何一个省钱的机会。“夏天嘛，防晒必不可少，这几天在看兰蔻小白管。”小丁告诉记者，新街口逛了一圈，30毫升的兰蔻小白管德基广场480元原价加赠小样，金鹰新街口店85折左右，算下来也得380元左右，没想到天猫618预售当天竟然

“买一送一”还有加赠，相当于5折。6月1日晚零点一到，小丁就开始奔向“购物车”，开始付尾款。在小丁看来，今年天猫618大牌美妆品牌的价格简直比免税店的还便宜。“欧莱雅的安瓶面膜，618期间天猫旗舰店489元买二十送二十，算下来一片大概12元左右，另一电商平台15片装的价格是359元，平均每片价格将近24元，是天猫价格的2倍。”小丁调侃，抓住囤货机会，从预售开始就没闲下来。

记者了解到，像小丁这样的趁着618电商大促淘货的小姐姐、小哥哥们不在少数。比如，今年年初喜提新

全系参加以64G版为例	原价	618到手价	88VIP用户
iPhone12	6299	5269	4869 直降1430
iPhone 12 mini	5499	4589	4189 (减411元)
iPhone11	4799	4109	3709 (减891元)

全都支持12期分期免息 只在苹果天猫官方旗舰店

房的“新南京人”张蒙这几天也没闲着，家具置办得差不多了，就等着618买家电了。他告诉记者，自己从事IT行业，购物主要是线上，预售一开始就在各大电商平台比价了，1日零点一到，就在天猫下单了一台飞利浦的空气炸锅，原价1099元，到手价699，差不多63折，而另一家电商平台差不多价位的该款产品要卖到869元。

## 实测整体75折 持续20天折扣+会员再享折上折

定金人，天猫喊你来付尾款了！

从6月1日到6月3日，参与预售的“定金人”可以付尾款了。此外，从6月1日开始，天猫618也将进入持续20天的折扣期，补贴力度更是高达100亿元，期间在天猫购物不仅可以享受到满200元减30元，还有超过1300万件商品在线“放价”。记者实测下来发现，天猫618整体可以达到75%的折扣，优惠实打实。如果你不知道怎么买也没问题，还有“天猫榜单”，1000多名小二帮你选货，每个人都可以“抄作业”。

记者了解到，会员特权加持也成为今年天猫618的一大特点。早在5月20日天猫618发布会上，天猫相关负责人就表示，今年天猫618期间将为每一位88VIP会员至少再发520元红包。而从5月29日开始，每一位天猫VIP会员，都可以领到天猫发来的520元红包，该红包由400+120两张现金券构成，在天猫618期间全场通用，可作为现金抵扣，在原来折扣基础上再享折上折。

看到天猫88VIP的超值会员特权，正在采买家具的小陈赶在1号前花88元开通了天猫88VIP会员。因为符合520元红包的使用条件，小陈购买的灯具及床总共比没有会员特权省了520元，两件总价8765元的商品，全部折扣加起来总共省了2545元，折扣力度差不多在7折左右。

来自天猫数据显示：618开售第1小时，天猫88VIP用户的消费额同比增长达到221%，为天猫618购物季开了个漂亮的好头；天猫88VIP和品牌会员权益的加码，为消费者创

造了更实惠的天猫618，消费潜力得到巨大释放。

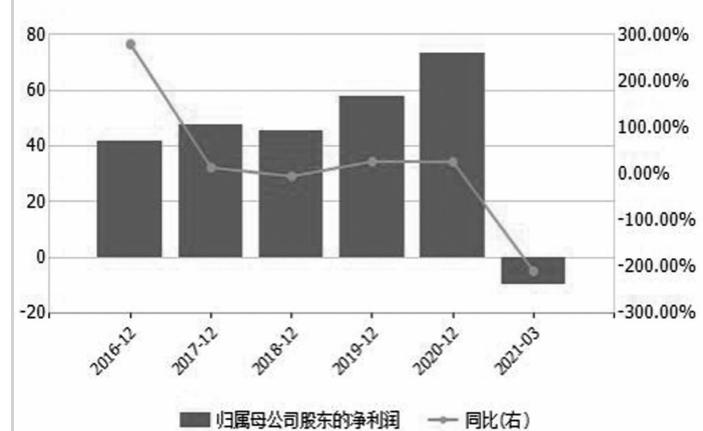
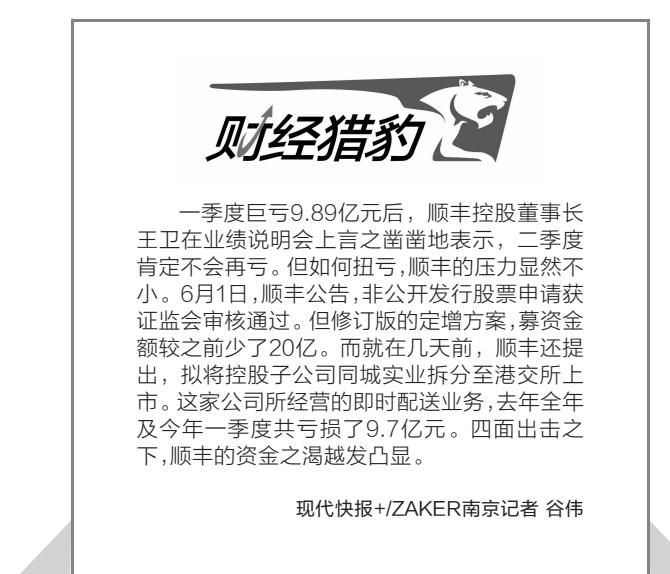
## 不一样的天猫618 25万品牌参与，140万款新品“首发”

今年天猫618期间，25万家品牌，为消费者带来1300万款商品，其中包括140万款首发新品，来天猫“上新”已经成为众多品牌的首选，也成为商家的共识。因此，一些新的趋势也在天猫618逐渐酝酿。

记者了解到，天猫618预售开场首小时，“杀出”十大爆款，其中2个新品牌首次进入十大；而十大店铺直播间里，小米、华为、海尔上榜，成为亮眼的国货之光。事实上，过去一年，天猫上的新品成交额增速超过50%，同时，天猫也已经成为全球最大的新品牌孵化平台。从数据上看，今年天猫618期间，品牌参加数量是去年的2.5倍，其中相当部分是近年来涌现出来的新品牌。

新品牌的活跃，为大促注入新的活力的同时，也为这些新品牌自身，带来了超预期的消费增量。天猫榜单的推出、促销玩法的精简、直播变得更普及等一系列举措和变化，都在向外界传达一个信息：卖得多，从来都不是天猫618的唯一关键词。天猫正以其完善的数字化商业基础建设，不断创新的消费体验，吸引了8亿优质消费者用“购物车投票”，成为618的绝对主场。

# 首季度巨亏，顺丰如何打赢扭亏战



## 顺丰控股拟拆分即时配送业务

5月29日，顺丰控股公告，拟拆分控股子公司杭州顺丰同城实业股份有限公司（简称同城实业）至港交所上市。同城实业成立于2019年6月，是顺丰控股为了布局即时配送市场而设立的公司。目前上市公司通过多家实控公司合计控制同城实业66.76%的股权，为同城实业的控股股东。

即时配送服务，也称即时物流，是指服务方对用户不定时提出的物流需求进行快速响应、达成的物流模式。安信证券研报显示，国内即时物流市场以2008年曹操跑腿为起点，2015年以后随着美团、饿了么、百度外卖三大平台自建物流，迎来高速发展。

中信建投认为，即时配送产生

于网购，兴起于外卖，发展于新零售。受益于外卖行业的兴起，中国的即时配送行业自2015年以来增长迅速，在短短4年间行业规模增长5.5倍，2019年至1312.6亿元，行业订单规模增长6.7倍，2019年达到184.9亿单。“新冠肺炎疫情进一步提升了网购渗透率，本地生活更加依赖即时配送这一新型基础设施，我们认为即时配送行业仍可保持30%左右的高速增长。”

根据头豹研究院数据，目前即时配送行业市场美团配送占31%，蜂鸟和点我达占15%，达达占1%，顺丰占2%，行业前四合计市场份额为49%。顺丰2016年就推出了即时配送业务。但根据最新公告，同城实业2020年和今年一季度分别亏损

7.6亿元和2.1亿元。截至今年一季度末，其净资产为20.9亿元。

头豹研究院分析师罗翔对现代快报记者表示，顺丰与美团、蜂鸟、达达相比，入局时间较短，但优势在于拥有来自顺丰大网落地配的基础单量。“由于市场竞争激烈，消费者对补贴依赖程度很高，从而产生价格战，导致市场恶性竞争，盈利被压低。加上顺丰同城是顺丰新发展的业务，前期持续投入较高，所以才会持续亏损。”

罗翔认为，顺丰控股此次拆分同城实业上市是为了进一步拓宽公司的多元化融资渠道，同时巩固和强化同城实业核心资源，但也不排除同城实业拆分上市后，顺丰控股的财报可以更加好看的因素。

## 四面出击，密集融资以解资金之渴

今年4月8日晚间，顺丰控股突然抛出一个大“雷”，表示一季度预亏9到11亿元，而上年同期其盈利逾9亿元。4月9日，其股票一字跌停。随后，公司董事长王卫在业绩说明会上公开道歉，并表示二季度肯定不会再亏，但全年利润还不能回到去年同期水平。王卫将亏损归结为四点原因，包括一季度的时效件增速不及预期，应有的利润没有出现，叠加经济件增长，造成成本虚高；春节期间运力保障成本较高；员工春节加班补贴超预期；新业务发展中出现重叠成本。

顺丰控股2020年实现净利润73亿元，同比增长26%，扣非净利润增速更是达到45.74%。但其毛利率从

2017年以来一路下滑，从20.07%下降到2020年的16.35%。

激烈的市场竞争之下，近年顺丰不断拓展新业务，2018年以55亿元收购DHL在华两家公司，切入供应链业务。今年2月又宣布，拟以175.55亿港元要约收购港股上市公司嘉里物流51.8%的股份。

今年以来，以极兔快递为代表的新兴快递势力掀起新一轮价格战，通达系快递应战之余，顺丰也是这一市场的争夺者。去年5月，顺丰重启“特惠专配”业务，主要针对电商大客户服务。而其针对下沉电商市场的“丰网速运”也在去年下半年启动组网，并开放加盟。

罗翔认为，短期内，快递业下

沉市场的竞争会越来越激烈，这种现象恐怕要等到市场集中度上升到一定程度才能缓解。

四面出击之下，除了业绩承压，还有对资金的饥渴。今年以来，顺丰密集融资。顺丰子公司顺丰泰森连续发行两期各30亿元的短融券，顺丰控股股东明德控股发行了80亿元的可交换公司债。其子公司发起的房地产信托基金也于5月17日在港交所挂牌上市。不过根据公司最新修订的定增预案，其募资总额却有所缩水，由之前的220亿下调为200亿。尽管二季度能否扭亏尚属疑问，但最新公布的4月份快递业务简报显示，顺丰当月单票收入为15.84元，相较3月份已略有回升。