

推荐 销量 时间

14-20点 订餐火爆,暂停配送
月销0 | 订餐火爆,暂停配送
满20减8,满50减20,满100减44

费歌乡村竹筒饭
月销0 | 订餐火爆,暂停配送
满20减15,满50减30,满80减45

果麦GOMAX(望福街店)
月销0 | 订餐火爆,暂停配送
满20减5,满30减8,满50减12

烫嘴儿火锅冒菜(草市店)
月销0 | 30分钟
满20减4,满40减10,满80减20

碗碗香干锅小龙虾
月销0 | 订餐火爆,暂停配送
满50减8,满80减22,满120减30

优汁凉品(科甲店)
月销0 | 订餐火爆,暂停配送
满20减5

6月22日,以外卖作为立身之本的美团点评正式向港交所递交IPO申请。而3天后(6月25日),滴滴外卖在成都首次开始展开业务,这也是滴滴外卖继无锡、南京和泰州之后上线的第四座城市,第一次与成都市民相见,滴滴外卖十分豪气,送出了新用户立享50元的大礼包,在大额优惠券对用户的刺激之下,当天订单十分火爆,滴滴骑手们不得不冒着当天的大雨四处送上外卖。

然而首日的火爆程度或许超过了滴滴的预计,部分商家出现爆单,滴滴外卖页面在上午11点出现了暂停配送的提示。对此,滴滴成都有关人士提示需要错峰下单。

滴滴外卖优惠力度大

记者体验发现,滴滴外卖暂无独立APP,需从滴滴出行APP顶部菜单中的一个“外卖”入口进入。点进一看,周围的商家还是挺多,但是连锁品牌商家的入驻量还需要改善。平台上目前已有部分商户开通了外卖业务,可接受消费者订单。

滴滴外卖成都上线第一天,优惠力度巨大,首页可以点击新用户立享50元大礼包,礼包由5张价格从4元-17元之间的“外卖通用券”构成,无门槛通用代金券可以叠加商家折扣使用,看来滴滴外卖这次非常大方了。

与此同时,美团外卖推出了满35立减15元的美食红包,饿了么也推出了满35元减15元、9元的满减券和8元无门槛的“今日专享”优惠券。看来,滴滴外卖筹备多时入局成都,美团、饿了么也早已做好准备,补贴大战再次在成都上演。

滴滴外卖成都开送 首日遭遇爆单暂停配送



成都街头又多了一支橙色外卖大军。

准备,补贴大战再次在成都上演。遭遇爆单商家暂停配送

25日11点左右,滴滴外卖平台上多家商铺挂出“订单火爆,暂停配送”的标签,半个小时之后,平台上的商家又陆续恢复了服务。而同样推出大力度补贴的情况下,美团外卖和饿了么却没有出现类似的情况。可见,一方面,高额的补贴极大的刺激了消费动力,有助于滴滴在成都快速打开外卖市场。另一方面,已经在成都外卖市场深耕多年的美团外卖与饿了么更加成熟,筑起了坚固的城墙,滴滴外卖想拿下这块市场,还需要全面提升竞争力。

为了充分体验滴滴进驻成都给外卖带来的新节奏,记者分别在滴滴、美团、饿了么三个平台进入同一家商铺点餐,并于11:45完成付款。其中,一位同事享受了滴滴外卖立减20元的无门槛券,而另外两位同事则分别享受了美团和饿了么的15元满减券。

从配送速度来看,从下单到完成配送,滴滴外卖在12:07分送达,美团外卖12:11分送达,饿了么12:16分送达。除

了饿了么略微超出30分钟的配送时间,其他两家的配送速度都很快。

消费者体验:感觉有点坑

记者观察到,滴滴外卖骑手有的穿着带有滴滴外卖logo的工作服,有的骑手未穿滴滴骑手的工作服。而记者在此前采访中了解到,滴滴外卖在成都的骑手还是依靠众包,还没有建立自己的配送团队。

生意火爆的现象背后也存在问题。一位在春熙路上班的消费者向记者爆料,她扣完优惠券后价值33元的“仔姜爆鸭”变成了“藕丁炒火腿丁”,在跟商家沟通之后,重新配送的“仔姜爆鸭”又送错了地址,这次体验让她感觉有点坑。“毕竟之前不是专门做外卖的吧。”她向记者感叹道。

滴滴外卖体验还有很大改进空间。为大量餐饮企业做过品牌咨询的湛蓝互动创始人兼CEO徐露表示,从体验感上来讲,因为本身不用专门下载APP,直接在滴滴打车上下单,这个比较方便,上门的速度也比较快。但是平台上的商家太少,商家的品质、推荐位、易选度等都需要改善。

破局者滴滴

外卖是高频的互联网消费,也有助于利用大数据掌握用户消费习惯。但外卖是一项有很好的利润的业务吗?显然不是。

美团点评招股书披露,收入为2015年40亿元、2016年130亿元,2017年339亿元,但连续三年分别亏损105亿元、58亿元及190亿元。经调整的亏损净额为59亿、53.5亿、28.5亿。

其收入主要分为餐饮外卖,到店、酒店及旅游,以及新业务及其他。其中,2017年餐饮外卖贡献了62%的收入。但2017年,外卖销售成本较2016年的57亿元增长了238.8%,达到了193亿元,占总销售成本的88.9%!2017年餐饮外卖业务的毛利率仅为8.1%,主要由于美团点评就提供配送服务产生大量销售成本。

美团进入滴滴擅长的打车领域,是拓展边界,是以低利润业务向更高利润业务进军,而滴滴从打车进入外卖,既是战略防御,也是攻击手段,迫使美团外卖盈利往后推。

滴滴VS美团会演变成怎样的局面?腾讯为美团最大股东,持股比例约20.14%,饿了么是阿里系。滴滴投资结构中虽然既有腾讯又有阿里,但如今的滴滴也越来越独立。

美团、滴滴都在大举推进市场,双方都打过城市争夺战,擅长市场运营血拼。有当地接近双方的市场人士透露,单在成都市场,双方预计就会投入上亿资源进行市场推广。

波诡云谲的背后,可想见接下来外卖市场又将掀起腥风血雨。

华西都市报-封面新闻记者 罗曙迪 王婷 尚志 余玮 摄影报道

白杰品股

刻意打压

问:周一沪指高开,盘中震荡走低,收盘下跌,你怎么看?

答:受周末定向降准的消息刺激,两市均双双高开,中兴通讯在盘中巨量换手一度打开跌停,不过受金融、地产股拖累,市场最终震荡走低直到收盘。截至收盘,两市涨停55只,跌停27只。技术上看,沪深股指盘中一度收复5日均线,不过受尾盘走弱拖累,沪深股指甚至失守了5小时均线,但沪深股指60分钟MACD指标仍保持金叉状态,显示在上周探明底部区域后,周一的下跌又是一次借消息面洗盘。期指市场,各合约累计成交减少,持仓增加,各期指合约溢价水平整体明显增加。综合来看,受人民币贬值预期影响,上证50指数是周一杀跌的主力,其尾盘更是刷新近期低点,但从本质来看,在现有环境下,人民币持续贬值预期并不存在,因此此番刻意打压势必会被修正。

资产:周一按计划以61.13元买入中国平安1.2万股,之后以60.6元卖出1.2万股,未能实现降低成本。目前持有工大高新(600701)11万股,南玻A(000012)17万股,宜安科技(300328)7万股,*ST罗顿(600209)4万股,雷鸣科化(600985)2万股,中国平安(601318)1.2万股,南京银行(601009)8万股,洽洽食品(002557)4.5万股。资金余额2508684.38元,总资产7464614.38元,盈利3632.31%。

周二操作计划:工大高新因重组停牌,*ST罗顿、南玻A、雷鸣科化、南京银行、洽洽食品、宜安科技、中国平安拟持待观察。 胡佳杰

掘金龙虎榜

汽车行业资金净流入

行业资金流向方面,8个行业资金净流入,其中汽车行业、酿酒行业、专用设备等行业资金净流入。53个行业资金净流出,其中通讯行业、电子元件、房地产行业资金净流出。

龙虎榜显示,3只个股获机构净买入。

个股提示
深信服(300454)公司向企业级用户提供信息安全、云计算、企业级无线相关的产品和解决方案。25日获机构净买入5398万元。

东方时尚(603377)公司主营业务为机动车驾驶员培训,属于汽车消费综合服务商。25日获机构净买入4534万元。

金正大(002470)公司的主营业务为复合肥、缓控释肥、硝基肥、水溶肥、生物肥、土壤调理剂等土壤所需全系列产品的研发、生产和销售以及为种植户提供相关的种植业解决方案服务。25日获机构净买入3369万元。

华西都市报-封面新闻记者 赵雅儒

研报精选

华泰证券——千方科技(002373):交通与安防两翼齐腾飞

投资要点:公司通过收购国内排名第三的视频监控企业宇视科技形成“智能交通+智能安防”的双主业布局。随着智能交通步入智慧时代,公司智能交通业务价值有望迎来重估,且视频监控业务估值也处于行业较低水平。

投资评级:看好公司能够在智能交通业务与智能安防业务持续保持业内领先地位,通过协同效应促进发展,主业能够实现持续快速增长。给予“买入”评级。

安信证券——今世缘(603369):步入发展黄金期

投资要点:公司产品结构提升,净利表现更优。随着国缘占比的提升,“一降双升”效应加强,即毛利率和净利率上升,销售费用率下降。良好的净利表现主要来源于国缘系列销量的增加。2017年国缘营收占比超过60%,利润占比超过70%,国缘已成为公司业绩的主要贡献点。未来随着全国化的进程和省内结构的升级,带动利润率提高,公司净利表现有望更优。

投资评级:我们预计公司2018-2019年的每股收益分别为0.92元和1.17元,目标价相当于2019年23倍市盈率。上调评级至买入A-,目标价26.8元。

华西都市报-封面新闻记者 朱雷

成都绕城病害整治部分完工 行车舒适度大为提高



6月25日,成都绕城高速外环方向整治工作已经完工,整治后路面更平整、标识更清晰。

经常走绕城高速的司机朋友们注意,绕城有了新变化!

从今年4月10日起,成都绕城高速(成绵立交至接待寺立交)段病害整治工作正式启动,全面提升行车体验,备受社会关注。

整治已进行2个月,进展如何?6月25日,记者从川西高速公司了解到,目前成绵立交至接待寺立交段外环已完成病害整治,施工已转入内环,记者驾车行驶在新路面上,明显感受到行车舒适度大为提升,车辆不再颠簸,标志标线、护栏都焕然一新。

实测 完工路段行车舒适度提升

25日,记者驾车从锦城湖立交驶入成都绕城,沿着外环一路向东,驶向成绵立交,这是绕城高速第一阶段病害整治路段。

在绕城路段的行驶中,记者可以明显感受到,行车舒适度得到了很大的提升,而此前,运营者们还推出了多款“不限流量”套餐,这是否意味着消费者在选购了相应的流量套餐后,就可以随心所欲地使用手机流量了?还有哪些“流量陷阱”需要注意?

不仅是路面翻新,成绵立交至接待寺立交外环路段,标志标线重新进行了施画,路边的波形护栏也重新更换。

记者从川西高速公司了解到,成都绕城2001年建成通车,双向6车道,主线全长85公里,日均站口车流量已达69万辆,占全省路网四分之一,日均断面流量达16万辆,超过设计流量2倍以上,为省内最繁忙的高速公路。

同时,由于绕城在功能上也有别于普

通放射状高速,既是高速路网的核心转换枢纽,也是成都市的主要交通干线,承担着城市快速通道的职能。

由于牵涉面广,绕城高速公路病害整治分阶段实施,第一阶段是接待寺立交至成绵立交,主要包括路面病害挖补、罩面及部分匝道病害处治,护栏翻新、立柱提升、标线翻新以及锦城绿道绕城线内工程,目前已完成外环施工,已转入内环继续施工。

进程 昼夜施工每天推进一公里

作为全省最繁忙的高速,绕城病害整治,其实两年前便已提上日程,但由于车流量巨大、影响面广,施工组织有很大难度。

记者了解到,为了最大程度降低施工

对现有交通的影响,川西高速公司与交警、高速执法、设计、施工等相关单位,前期多次开展科学论证,反复讨论修改施工和交通组织方案。

据了解,在病害整治期间,施工路段白天占用第三、第四车道;晚上车辆少,则实行断道施工,“白天车流量太大,不能断道施工,否则将极大影响区域交通。”

自整治开始后,川西高速公司组织2个挖补组、2个罩面组,挖补组白天先行进场施工、罩面组晚上进行路面铺设,平均每天推进一公里。

每晚11点至次日凌晨5点,绕城断道以后,施工方便从10余公里外的搅拌站,运来搅拌好的沥青,进行路面铺设。

为了确保施工质量,川西公司专门安排技术人员,对原材料、成品等进行检测,

以确保满足设计要求,在路面铺设完成后,再进行检测,直到符合技术标准。

阶段 转入内环整治交通管制有变

记者了解到,在外环整治完成后,施工已转入内环,从6月14日至7月28日,绕城高速(成绵立交-锦城湖-接待寺立交)内环路段实施路面病害整治工程。

具体来说,每天上午10点至下午5点,占用内环第三车道及应急车道施工,每晚11点至次日凌晨7点,内环实施封闭施工。

为了确保施工顺利,成都市交管局也对施工路段及两端缓冲路段进行临时管制,具体包括狮子桥立交至成绵立交,成新蒲立交至接待寺立交为施工路段的缓冲路段。

在施工路段及缓冲路段内,每天上午7点至晚上10点,以及下午5点至晚上8点,都禁止载货汽车通过收费站及互通立交驶入绕城高速。其中,成绵立交至狮子桥立交外环路段,接待寺立交至成新蒲立交内环路段不限时载货汽车通行。

此外,在施工期间,早上7点至晚上11点,施工路段机动车双向行驶,晚上11点至次日7点,内环道路封闭施工,禁止机动车通行,外环道路正常单向通行。

华西都市报-封面新闻记者 李智 摄影 杨涛



扫二维码 看本文视频

流量“漫游”费下周取消 “不限量”背后暗含限制条款

6月22日,移动、联通、电信三大运营商宣布:7月1日起取消流量“漫游”费。对消费者来说,这无疑是一个好消息,而在此前,运营者们还推出了多款“不限量”套餐,这是否意味着消费者在选购了相应的流量套餐后,就可以随心所欲地使用手机流量了?还有哪些“流量陷阱”需要注意?

根据工信部20日发布的最新数据显示,5月份,日均移动互联网接入流量近4GB,再创新高。除了接入量,5月当月日均移动互联网接入流量同比增长169.3%,增速较上月提高15.4个百分点,增速为最近12月内新高。

有业内人士认为,这说明运营商之间的竞争更加激烈了,流量促销更加优惠,

用户使用起流量来也少了很多顾虑,“和运营商积极推广不限量套餐有关系。”手机流量“不限量”背后暗含限制性条款

然而各大运营商推出的“不限量”套餐,在看似优惠的套餐背后却隐藏着不少限制性条款。

近日,有网友抱怨自己购买的4G网络不限流量套餐,每月使用超出一定流量后,上网速度会变慢,打开网页需要等待几秒钟,甚至登录微信都很困难。打电话给运营商却被告知,若想要恢复4G网速,还需要额外购买流量加速包。

电信专家表示,用户使用流量达到一定上限后之所以会被限速,是因为运营商的基础设施建设还未达到为每个人开放无限流量的能力,运营商只有通过限制网

速,才能保证绝大部分用户的使用体验。而对于专家的解释,很多网友并不买账。在他们看来,“不限流量”的字面意思就是“无限使用流量”,运营商在其中加了“限速”等前置性条件却不加提示,实际上是对消费者的一种欺骗行为。

目前,多家运营商都将不限流量套餐的广告放在了首页最显眼的位置,但达到一定流量后会被限速的字样却隐藏在海报的角落中,并不醒目。

另外,还有不少网友吐槽,运营商推出的定向流量套餐中,也存在类似套路。比如,某视频网站与某运营商合作推出定向流量套餐,在广告中号称用户使用该视频APP时,不会产生任何流量费用。但仔细阅读套餐合同条款,却发现免费的只是

观看视频所产生的流量,并不包括APP中图片、文字、弹幕、第三方广告加载过程中产生的流量。

近日,工信部明确要求运营商规范宣传:“要高度重视当前‘不限量’套餐宣传中存在的问题,全行业立即开展自查工作,切实规范此类套餐的宣传推广行为,不得夸大宣传,对于限制条款要标示醒目。”

对此,中国政法大学传播法研究中心副主任朱巍认为,运营商即使在套餐办理合同中有不限流量使用前置条件的条款,但如果没有在用户办理时加以提示,或者在合同中对该条款没有特别标注,也属于侵犯消费者的知情权。

据新华网 央视



下载封面新闻APP 浏览最新资讯