

继外卖之后,京东再度“跨界” 在线酒旅行业或将硝烟再起

6月18日,正值电商年中大促进入高潮之际,京东宣布正式进入酒旅行业。京东的公开信称,参与“京东酒店PLUS会员计划”的酒店商家,享受最高三年0佣金。

记者了解到,6月17日,京东集团创始人、董事局主席刘强东在一场小范围的分享会上谈及,京东进军酒店,背后依然是对供应链的深度考量。从今年2月底“开打”的外卖大战,到最近的在线酒旅,京东本轮能否像外卖一样,激发起新一轮在线酒旅市场竞争,打破现有的携程、美团、同程、飞猪等固有格局?

入驻可享最高三年0佣金

较早前市场就有传闻,京东通过高薪吸引酒旅业务人才,进而进入在线酒旅市场。如今传闻终于变成了事实。记者留意到,此次京东发布的“致全体酒店经营者的一封信”,与今年2月京东外卖宣布的“品质堂食餐饮商家招募”

0佣金进驻,有异曲同工之处——酒店商家参与“京东酒店PLUS会员计划”,享受最高三年0佣金。

对此,京东表示,希望通过新通路的方式为酒店行业提供供应链服务,优化供应链成本,推动酒店业经营成本下降,从而释放更多精力聚焦服务品质与体验焕新,促进行业的良性发展。

这是继外卖之后,京东又对另一项传统互联网业务发起冲击,其到底在打什么算盘?6月17日,刘强东在分享会上透露了背后的逻辑。“我做这些业务的逻辑都是供应链。”他说,“京东为酒店、餐饮成立了新通路事业部,我们先做的是便利店,第二是餐饮,第三做酒旅,其实都是为了给背后的供应链做铺垫。”在他看来,酒店、餐饮背后是供应链,前端是消费者住酒店、点餐,背后庞大的供应链其实很杂乱,成本很高。

未来,还有美容供应链、医美供应链……刘强东表示,京

东做这些行业的供应链,希望能用新通路的方式给它们提供供应链服务,最后实现“成本低、价格低、服务品质好”。

京东机会很大挑战不小

从外卖到酒旅,今年京东对新业务的发力可谓是一波接一波。今年6月1日,京东公布最新外卖数据,日订单量突破2500万单,距离其宣布进入外卖行业,不到4个月。

当前,在线旅游市场格局相对稳定,携程在高星级酒店和商旅客户领域占据主导地位。美团、抖音、快手等近年也相继进入该行业抢夺市场。商务部今年1月发布的2024年我国电子商务发展情况显示,2024年我国网络服务消费快速增长,在线旅游增长48.6%,在线餐饮增长17.4%。

京东此次主动加入能否点燃酒旅市场的“战火”?艾媒咨询CEO张毅表示,京东对在线酒旅发起新一轮动作,对携程、美团以及其他相关平台会形成

一定冲击。一是从资源和策略方面来看,京东有着较强大的供应链管理能力和流量与用户方面,京东的用户群体有一大特征是男性商务人士,他们对于商务酒旅诉求较大,因而在流量竞争上京东机会明显。不过,在他看来,京东面临的挑战不少,包括早期的用户使用习惯培育、线下的履约能力,携程、美团等这些头部平台的会员有强绑定能力,此外在线酒旅涉及二次核销,因而京东在这些方面需要付出巨大的成本。

据广州日报

数据点击

酒旅业务利润高于外卖

京东想创新,为什么要瞄准酒旅?以利润看,酒旅业务的利润高于外卖业务。在美团2022年第二季度调整财报披露方式前,财报显示酒旅业务是美团贡献利润最多的业务。2022年一季度,美团餐饮外卖业务收入为242亿元,经营利润

为16亿元。到店酒旅业务第一季度收入为76亿元,经营利润同比增长26.4%至35亿元,经营利润率为45.6%。虽然到店酒旅业务的收入仅为餐饮外卖收入的三分之一,但是贡献了超过2倍的利润。

携程今年一季度的财报显示,携程当季收入为138亿元,净利润为43亿元,经调整EBITDA(息税折旧摊销前利润)利润率达31%。

与此同时,从同为酒旅业后来者的抖音本地生活发展路径看,当前市场仍有增长空间。此外,平台切入酒旅业务后也能带动团购餐饮、门票、摄影等到店服务,想象空间更大。例如抖音本地生活发布的《2025年“五一”消费数据报告》显示,“五一”假期线下到店消费力强劲,住宿、家庭餐抖音团购订单量同比增长超7成,酒店景区套餐团购订单量增长了116%,服饰类连锁商家团购到店核销量增长462%。

据第一财经

白|杰|品|股| 回归震荡

问:周四沪指低开,盘中震荡走低,收盘下跌,你怎么看?

答:市场周四集体下跌。技术上看,沪深股指均失守5日均线,两市合计成交12507亿元环比增加;60分钟图显示,各股指均失守5小时均线,60分钟MACD指标均保持死叉状态;从形态来看,受外围消息面扰动影响,尽管成交量温和放大,但市场还是出现显著下跌,不仅各股指失守60小时均线,原本修复得差不多的短期技术形态也遭遇破坏,由于沪深股指上一小浪上涨的两个日线缺口已被回补,后市已进入更大的箱体震荡状态中。

综合来看,市场避险情绪升温,估值回归震荡格局,后市期待超预期政策利好快速落地。

资产:周四按计划持股。目前持有华创云信130万股、鲁信创投60万股、爱建集团180万股、电投能源26万股、润泽科技10万股、同花顺2万股、砂电股份3万股、智莱科技40万股、振江股份18万股。资金余额3491021.3元,总净值55953021.3元,盈利27876.51%。

周五操作计划:爱建集团、振江股份、智莱科技、润泽科技、砂电股份、同花顺、华创云信、电投能源、鲁信创投拟持股待涨。胡佳杰

兴业银行成都分行千万元“及时雨” 解非遗代表性传承人资金之渴

第九届中国成都国际非遗节上,一项专为非遗代表性传承人“造血”的金融创新引发关注——兴业银行成都分行首发“个人经营贷(非遗代表性传承人专属)”产品,为各级官方认定的非遗代表性传承人及企业最高提供1000万元资金支持,从申请到放款最快仅需3个工作日,让千年技艺传承不再为资金犯难。

专属金融活水精准滴灌非遗

面对非遗代表性传承人常遭遇的融资门槛高、周期长难题,兴业银行成都分行推出定制化解决方案。该产品精准锚定国家至区县级非遗项目持有人及其企业,通过打造“绿色审批通道”与客户经理全程上门服务,将传统贷款流程大幅压缩。一位现场签约的蜀绣企业负责人感慨:“新品研发正缺周转金,这笔‘及时雨’解了燃眉之急,非遗传承终于有了金融后盾。”

老字号与新技艺共享金融赋能

在“非遗焕新彩 IP创未来”品牌授权活动现场,首批签约的8家

企业生动展现了金融赋能的广度:从百年历史的“清流板鸭”制作技艺,到创新发展的青城百草染技艺,再到绣娘指尖的蜀绣艺术,均被纳入扶持范围。四川某公司负责人表示,线上推广与新品研发急需资金注入,该贷款将助力蜀绣突破“藏在深闺”的困境,加速走进现代生活。

守护文化根脉的兴业承诺

“让千年记忆不再因资金断流”——这不仅是产品标语,更是兴业银行成都分行的服务实践。通过简化流程与高效放款机制,银行将资源重点投向非遗技艺的活态传承与市场转化。分行相关负责人强调:“我们深入作坊与企业定制方案,就是要打通金融支持非遗的‘最后一公里’,把‘人民的非遗人民共享’落到实处。”

兴业银行成都分行此次创新,正以金融力量为非遗传承注入源头活水,让古老技艺在新时代焕发蓬勃生机。

华西都市报·封面新闻记者 冉志敏

改版亮相

数字人民币客户端服务再升级

近期,不少数字人民币用户发现,手机中的数字人民币APP“焕然一新”。

自2022年在应用市场公开上架,数字人民币APP已经历多轮优化升级,最新版本超过40个,几乎能达到每月迭代一次的更新频率。

从推出消费红包到“钱包快付”一键推送,从“元管家”上线到SIM卡硬钱包亮相,从增加无网无电支付功能到支持鸿蒙操作系统……数字人民币APP每一次改版亮相,都带来服务能力相应提升。

此次新版本亮相,又将折射出数字人民币发展的哪些新变化?

变化一

围绕“钱”缩减步骤 操作更便捷

记者了解到,本次数字人民币APP改版,主要围绕功能触达与钱包管理进行深度体验优化,主打“操作高效”和“使用便捷”。

基于用户行为数据分析,本次改版突出升级了与“钱”有关的操作,交易功能区展示“收付钱”“转钱”“充钱包”“存银行”四项功能入口。也就是说,用户要进行支付、转账、兑换数字人民币等操作,可以在首页实现“一键直达”,大大缩短了操作步骤。

变化二

优化多钱包管理 服务更精准

“数字人民币银行钱包选项太多了,只开一个钱包不好吗?”这是不少用户初次开通数字人民币APP账户时的疑惑。

数字人民币采取双层运营体系,由中国人民银行实施中心化管理,运营机构向个人和单位客户兑换数字人民币,并负责产品创新和市场推广服务。运营机构在创新服务、丰富产品方面“各显神通”,用户账户里的钱包数也随之增多。数据显示,当前平均每个数字人民币APP用户拥有1.6个钱包。

用户钱包数量不断增多,对钱包管理提出了更高要求。

记者了解到,此次改版后,钱包卡片下方新增了钱包切换操作入口,用户只需轻触便可快速进入钱包设置

页面,自由调整钱包顺序。常用的机构钱包设置为首页展示,便于随时使用。

这意味着,以后哪家机构的钱包更好用、服务更丰富,就可以妥妥占据APP首页的“C位”,创造了公平竞争环境,也将充分调动机构积极性。

变化三

升级硬钱包服务 支付更便利

“碰一碰”即可支付、无网无电也能使用……近年来,数字人民币硬钱包的应用场景不断丰富,受到外籍来华人士、老年人、学生等人群欢迎。

有银行人士介绍,获取数字人民币硬钱包十分便利,以外籍来华人士为例,在银行的自助兑换机上就可将外币直接兑换为数字人民币硬钱包。但有时候,如果硬钱包丢失或损坏,无法读取硬钱包数据,用户就会遇到注销难题。

对此,本次版本升级特别针对硬钱包注销流程进行了优化。

据介绍,用户在丢失或损坏硬钱包的情形下同样可以注销硬钱包,只需在APP中点击硬钱包“移除”按钮,或选择“硬钱包不在身边,仍要注销”,便可完成注销操作。

记者从中国人民银行数字货币研究所了解到,在提升支付便利化方面,下一步硬钱包还将支持离境退税“即买即退”,进一步便利外籍来华人士支付。

据新华社