

BAT划分外卖O2O版图 各平台延伸业务范围

■ 本报记者 宋笛

处在风头上的外卖O2O平台渐渐划出了“颜色”，划分出了BAT巨头们的势力范围。

在跨年之际，接连传出阿里入股饿了么以及百度外卖再融资的消息，虽然《中国企业报》记者向相关公司求证这一消息并未得到确定的答复。

值得关注的是，外卖O2O作为一个入口，在相关公司站稳脚跟后，其他纵向、横向的业务都在迅速展开，比如新美大原有的票务业务以及饿了么针对商户端客户的有菜商城等。

BAT参与外卖O2O市场

根据易观智库提供的数据显示，2015年11月的互联网餐饮外卖市场中，饿了么以33.6%的份额占比保持领先优势，美团外卖则以33.5%的份额占比排名第二，百度外卖以18.8%的份额位列第三的位置。

这一占比构成在2015年已经逐渐稳固，饿了么、美团外卖、百度外卖三家共同构成了餐饮外卖O2O的三强局势。

在2015年12月，美团和大众点评合并后仅两个月，合并后的“新美大”就宣布已完成了28亿美元的融资金额，其中腾讯投资的金额为10亿美元。

值得注意的是，在此之前，美团曾两次获得阿里的投资。在2014年，美团大众点评网CEO王兴还曾对外透露，阿里巴巴拥有美团网10%到15%的股权，而在经过此次合并和新一轮的融资后，阿里的股权势必会被稀释。

对于新美大而言，BAT三大巨头中阿里、百度均有同业竞争的可能

“

目前的外卖O2O市场中，大致的势力区域已经较为明显，腾讯以投资新合并的美团与大众点评的形式参与战局，而百度则是以百度外卖的形式进入战局，阿里双管齐下，既有口碑外卖，还在跃跃欲试通过投资形成势力范围。

——阿里在2015年年中重启了“口碑”项目，而百度也在百度外卖领域投入巨大，仅有腾讯没有直接开展相关业务，同时在支付环节具有天然的优势。

在腾讯入股新美大的消息公布后不久，就有消息称外卖O2O平台饿了么已与阿里签署了投资协议，接受了后者高达12.5亿美元的投资，《中国企业报》记者向饿了么方面求证此消息，并未得到明确的回复。

这一消息的情景颇似数月前滴滴战略投资饿了么的情景：经过相当一段时间传言期和当事人模棱两可的态度后，在2015年11月中旬双方终于肯定了这一消息。

有趣的是，在2015年年初饿了么的E轮融资名单中，腾讯和大众点评的名字却赫然在列。

巨头之外的市场空间

尽管三巨头鼎力的局势已经比较稳固，但并不意味着在这个市场的空间已经完全被瓜分完毕，尚且存在着大量的细分领域有待深度挖掘。

到家美食会孙浩在接受媒体采访时曾表示，非标准化的生活服务领域很难出现一家垄断性质的企业。在目前的互联网餐饮外卖市场，白领与学生校园市场占据了主要的份额。根据易观智库提供的数据显示，2015年11月，白领商务细分市场交易份额占比高达67.0%，学生校园细分市场交易份额占比达27.3%，而生活社区市场交易份额仅为5.7%。而据相关人士表示，根据经验，生活社区市场相对客单价较高，对服务要求也较高，平台有着更多的盈利可能。

在目前的市场当中，诸如到家美食会、宅食送、轻食等多个垂直类品牌也在迅速发展，他们覆盖了高中档餐饮、零食、下午茶等不同的市场空间。

尽管在细分领域发展极为迅速，但是并不意味着此类公司不会面临着来自巨头的压力，出行市场可以作为一个很好的案例，滴滴快的在专车、打车领域站稳脚跟后，迅速扩展了拼车、巴士、代驾等细分领域，并且在其中数个领域已经具有了同样强势的地位，平台效应和巨大的流量给予巨头们在细分领域同样的强大实力。

平台尝试深度广度扩展

外卖O2O的烧钱之旅并未见到结束的迹象，在餐饮方面各家平台还存在着大量的补贴，补贴大战势必会

造成整个行业“有规模而难盈利”的现象。但可以看到的是，各家平台也正在尝试在深度和广度上拓展自己的业务范围，为未来的盈利做好准备。

饿了么在2015年年中上线了“有菜商城”，与饿了么平台针对消费端客户不同的是，有菜商城针对的是商户端客户，主要为中小餐厅提供一站式的采购服务。据饿了么方面透露，在有菜上线数个月时间内，日交易额就已经达到了400万元，覆盖了全国8个城市，而且饿了么将会进一步加大对于有菜商城的投入和推广。

饿了么CEO张旭豪曾表示，“与C端不同的是，B端基本上不是靠补贴，而是靠更多的供应，更多的选择。”而这也是饿了么向上游拓展的原因之一，与消费端客户相较，饿了么有可能在商户端客户领域最快地将投入变现。与此同时，对上游领域掌控能力的增加，也会对饿了么整体的平台实力提供不少助力。

合并后的“新美大”也不仅仅在互联网餐饮外卖市场发力，鉴于美团和大众点评曾经覆盖的领域，新美大在票务市场、旅游市场等多个领域都酝酿着一连串的动作。以票务市场为例，美团和大众点评目前的电影票务资源已经与美团全资子公司猫眼进行了整合，整合后的猫眼在线票务市场份额接近60%，同时还在向内容生产领域进行拓展。

与此前兴起的出行市场相较而言，互联网餐饮外卖市场非标准化情况较为明显，同时这块市场又与商超配送等多种领域相互连接，情形更为复杂。BAT深度参与后，向着产业链上下游和周边行业进行扩展，试图将不同板块连接成整体场景，已经成为了这一市场正在出现的变化。

开滦林南仓矿时刻降成本点滴增效益

2015年以来，开滦林南仓矿深挖内部潜能，从点滴抓起，严格控制成本投入，在修旧利废、节支降耗、效益创新上下功夫，做到时时刻刻降成本，点点滴滴增效益。该矿要求基层单位利用班前会、安全会对员工进行降本增效教育，引导员工树立节约光荣、浪费可耻的思想。该矿还专门研究制定了经营管理考核细则，加大施工现场材料管理力度，要求施工现场的备用材料必须集中码放整齐，做好收支台账，实行挂牌管理，有效杜绝了材料丢失浪费现象。在严抓材料源头管控，降低生产成本的同时，该矿还广泛组织员工开展技改创新、修旧利废活动，努力实现综合创效。（顾国林 周建力）

开滦范各庄矿构建“五位一体”培训体系

为进一步促进班队长由“经验依赖型向理论指导型、生产安全型向安全生产型、简单粗放型向精细精优型、被动接受型向主动学习型”转变，开滦范各庄矿积极构建并实施以“集中脱产培训、工余集中培训、岗位交流培训、区科自主培训及个人定向学习”为基本内容的“五位一体”综合培训体系，着力打造一支懂安全、会管理、业务精、素质高的精英班队长队伍。该矿坚持立足当前、着眼长远的原则，每半年开展一次集中脱产培训，还坚持突出重点、务求实效的原则，每月开展一次工余集中培训。同时坚持分工负责、密切合作的原则，加强各专业间的沟通配合，强化知识共享和经验交流。（任昕 屈志伟 张义木）

深圳地铁9号线全线35kV电通

2015年12月29日，随着最后的文锦站一次性送电成功，由中铁二局电务公司承建的深圳地铁9号线全线系统机电工程顺利完成。深圳地铁9号线全线系统机电工程35kV电通涵盖全线牵引变电所22个车站，环网电缆敷设300多公里，接触网、通信、信号、综合监控、安防门禁、气灭消防等专业将于全线电通后陆续完成。自2014年进场以来，该项目结合实际制定“多点并行、逐站击破、集中突围”的方针，下达区间环网敷设、变电设备安装调试、接触网高空作业同时进行的“海陆空一体化”部署，最终确保全线七个供电分区共计22个站按计划送电成功。（高飞 刘朝翔）

二十里铺特大桥左幅顺利贯通

2015年12月25日，随着中铁港航局三公司宝汉高速12标项目部二十里铺特大桥左幅第十跨架梁工作的完成，标志着该项目重点控制工程二十里铺特大桥左幅顺利贯通。二十里铺特大桥全长1129.1米，桥跨布置45×25米装配式预应力混凝土连续箱梁，多次跨越316国道和灤河。316国道车流量大，跨国道施工安全要求高，灤河中墩施工难度极大，面临水涝和场地限制等众多不利因素，项目部多次召开现场会和方案论证会。紧密围绕施工各节点计划，严格成本管控，高效服务现场，经过1年多的紧张施工，终于安全、优质、如期地完成了该桥左幅的顺利贯通。（黄燕）



第13届
中国财经
风云榜

The 13th
China's Financial Annual
Champion Awards
2003-2015

改革新动力

POWER REFORM

中国·北京
1月9日

互联网金融新+法

期货市场的新机遇与新常态

保险业冲浪互联网+

基金新业态

证券业的互联网之翼



和讯财经客户端



和讯
hexun.com

思考者 盛会
THINKING
IN CHINA
殿堂思考
中国智荟