

雪球访谈

三大巨头暴跌40%! 电商赛道进入恶性竞争?

2021年05月18日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



王海天-中概互联网



阿企



qwer惠星 V 互联网行业研究达人



走马财经



雨枫 V 雪球2019互联网板块研究达人奖得主

访谈简介

最近几个月，拼多多、京东、阿里几家电商巨头股价跌跌不休，平均回调幅度超40%，市值合计蒸发3.08万亿元，相当惨烈。

不少市场人士认为，新巨头的进入，包括社区团购的渗透，让电商行业格局发生了明显变化，这或许是三家电商股股价暴跌的原因。景林资产、桥水基金都在Q1减持了这几大电商股，但千亿顶流公募基金经理张坤却在抄底。

大家认为电商股进入恶性竞争了吗？你如何看待电商股的投资价值？本期我们邀请到@王海天-中概互联网@阿企@qwer惠星@走马财经@雨枫做客雪球访谈，与大家共同探讨！访谈将于今天19:00准时开始，快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：京东(JD),京东集团-SW(09618),拼多多(PDD),阿里巴巴(BABA),阿里巴巴-SW(09988)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 漫步价值线:

对@[王海天-中概互联网](#) @[阿企](#) @[qwer惠星](#) @[走马财经](#) 说: 京东自营模式什么情况下能够释放利润? 京东不断分拆业务上市, 对其投资价值影响有多大?

[答] 雨枫:

对京东来说, 特定品类的市场份额相对集中的时候, 物流效率优势容易发挥, 如3C, 但如果是SKU比较庞大的品类, 效率方面就难以施展, 譬如女装服饰, 另外时效性要求比较高的时候, 京东的优势相对比较大。目前阶段, 京东的自营更多的不是考虑利润率, 而是为商城业务贡献流量来源, 属于流量奶妈的性质。从这个角度观察, 短期内应该不会有显著的利润释放。

分拆这件事有利有弊。主要的好处是可以一鱼多吃, 尽量多的融资, 坏处是对JD的投资价值存在一定的稀释和弱化, 现在还不好说这种做法对还是不对, 未来两三年应该会慢慢清晰。

[问] 吾是陈同学:

对 @[王海天-中概互联网](#), @[阿企](#), @[qwer惠星](#), @[走马财经](#), @[雨枫](#) 说: 就目前发展形式来看, 三家巨头在未来十年谁最最能赢得用户的心?

[答] 王海天-中概互联网:

回答 @[吾是陈同学](#): 我觉得各有对应的心智: 淘宝天猫是综合电商, 京东是正品送货快、拼多多是省钱。

[问] 漫步价值线:

对@[王海天-中概互联网](#) @[阿企](#) @[qwer惠星](#) @[走马财经](#) 说: 阿里是否已经进入大笨象阶段? 所谓的坦克履带式多轮驱动, 能够支撑阿里市值再上一个台阶吗?

[答] 雨枫:

无论驱动轮有多少个，发动机就一台，现在乃至未来很长时间内，阿里约等于淘系电商，这不是三五年可以改变的。个人不看好阿里长期的市值增长，总的趋势应该是向下的。

[问] 远山淡影：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：如果线下成本有降低趋势，比如门面租金更低了。会对电商造成什么样的影响？

[答] 王海天-中概互联网：

回答 @远山淡影：影响不大，因为租金，只是综合成本中的一项。比如苏宁和永辉碰到的问题，核心原因并不是租金的上涨，还是碰到了另一维度的竞争对手。即使今天苏宁的租金成本下降5%，明天的收入也不会上涨5%。

[问] 理性之美：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：请问，拼多多对阿里巴巴有实质性的威胁吗？如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战，对阿里巴巴的利润会有多大的影响？竞争格局又会发生什么变化呢？谢谢

[答] 雨枫：

肯定有威胁。我之前说过一个观点：拼多多最大的护城河就是阿里的利润率。站在阿里的角度，不牺牲利润的前提下，是没办法真正阻挡拼多多的，而牺牲利润和拼多多打消耗战的话，导向的可能会是两败俱伤的结局。到现在为止，逍遥子应该都下不了这个决心。我怀疑以后也不可能，除非阿里高层出现重大变动。

[问] 务川雪宝板材187：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：电商的门槛在哪？

[答] 王海天-中概互联网：

回答 @务川雪宝板材187：这分平台和零售，对于淘宝和拼多多这样的平台电商，

主要拼用户规模、增长、留存，也就是供给两端以及平台的运营效率。而京东这种，自营占比一半的零售，主要比拼搬运商品的效率。在同样的毛利率下，做到成本比对手更低、库存周转更快。

[问] seasky800:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：从来不看好好拼多多，待钱烧完，是否还有有拼多多。并且假货太多。以前淘宝假货多，但那个时候只有淘宝，现在还走假货渠道，我觉得是自掘坟墓。

[答] 雨枫:

从社会舆论的角度，今天的拼多多无非是十几年前的淘宝，并没有本质区别。核心问题是说，今日的中国经济当中，还有没有这些低价白牌甚至假货的现实需求，如果有，就一定有对应于需求的渠道。以前是淘宝和微商，今天是拼多多，明天可能是别人。假货问题其实没那么重要，如果假货是致命问题，微商压根就不应该出现，而淘宝早就倒闭了。

[问] 上官亦长天:

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：如果只有俩家能活下去，你最看好谁？

[答] 王海天-中概互联网:

不存在这个问题，这几家电商我觉得未来五年内，都会共存，详见[网页链接](#)

[问] 天生不是情人:

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：电商赛道未来成长性还有吗？三巨头更看好谁？

[答] 王海天-中概互联网:

目前从成长性看，拼多多仍然还有很大的潜力。

[问] william625:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待苏宁易购与京东的竞争格局

[答] 王海天-中概互联网:

目前这个问题, 其实已经不需要探讨了。苏宁过去四年, 每年的扣非利润, 都是负数。从市值上, 苏宁不到100亿美金, 京东1100亿美金。两家的实力, 差距是脚趾头可见的。

[问] 7X24快讯:

百度一季度总营收281亿, 同比增长28%; 其中在线营销收入163亿, 同比增长27%; 非营销收入42亿, 同比增长70%。爱奇艺营收80亿。

净利润为257亿元, 同比增长62468%, 非美国通用会计准则下净利润为43亿元人民币, 同比增长39%。

百度核心净利润为264亿, 非美国通用会计准则下百度核心净利润49亿。

百度App的月活跃用户量(MAU)达5.58亿。预计第二季度营收将在297亿元至325亿元之间。

一季度百度研发共投入51亿, 同比增长15%。

原文: [网页链接](#)

<https://xqimg.imedao.com/1797ef5b52377663feb47c36.png>

<https://xqimg.imedao.com/1797ef6106575253fdb6d881.png>

[答] 阿企:

核心业务增速34%, 还不包含yy live。。。云业务增速70%。二季度指引增速依然不错, 百度严重低估!

[问] 枫枫峰峰:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 随

着社区团购、美团等加入, 对三者影响有多大? 还能维持三足鼎立吗? 市场份额会被

大幅瓜分吗？三者有没有采取什么措施应对？

[答] 王海天-中概互联网：

不一样，拼多多2015年才成立。美团的实物电商产品，名字叫：美团优选。目前看势头和权重，看起来挺强的。据说内部今年的目标是3000亿的GMV。我认为对几家会有点影响，但是从行业看，目前电子商务行业足够大，10万亿左右的市场，社会零售额的总盘子48万亿，远远没有到存量博弈的阶段。

[问] 流浪行星：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：拼多多还没有开始盈利，老板就跑路了，这个对拼多多的发展有影响吗？

[答] 王海天-中概互联网：

说跑路并不准确，严格意义叫：退居二线。目前看，对于拼多多的业务影响不大。用户在拼多多上购物，主要考量：多快好省。对股价和投资者的情绪，影响如过去两月的走势。目前看不出来有大的影响，边走边看。

[问] 天生不是情人：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：电商赛道未来成长性还有吗？三巨头更看好谁？

[答] 雨枫：

回答 @天生不是情人：整体成长性不会有那么大了，毕竟现在电商GMV占社零总额的比例已经挺大了。总的趋势是，阿里为一端，京东+拼多多+微信小程序+抖音快手+唯品会……这些为另一端，长期来说，两端的GMV和市值会趋向于1:1，而行业整体的利润率水平会随着竞争逐渐下降，阿里在淘系电商上的利润水平，长期来看不可持续。这话放在这里，三到五年之后回来验证吧。

[问] 上官亦长天：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：如

果只有俩家能活下去，你最看好谁？

[答] 雨枫：

回答 @上官亦长天：其中一家肯定是京东，另一家不知道。

[问] 金桥老徐：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东的品质和效率是否符合更复合国内消费升级的节奏？我敢从京东买药，不敢从淘宝阿里拼多多买药。

[答] 王海天-中概互联网：

并不需要所谓的“消费升级”这种词汇，零售的核心还是：大规模、高周转、低成本、高效率。盒马符合消费升级，但是竞争上，并不一定能在规模上，跑得过美团买菜。

[问] 流浪行星：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：拼多多还没有开始盈利，老板就跑路了，这个对拼多多的发展有影响吗？

[答] 雨枫：

回答 @流浪行星：垂帘听政算不算“跑路”的一种？如果算，我觉得没啥影响……

[问] JAYsy：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：

管理层会对阿里之外的平台型经济继续进行调查吗 尤其是牵涉到最近平台进军社区零售 美团的提成比例 pdd涉嫌违法劳动法等等特殊情况

[答] 王海天-中概互联网：

这个未知，无法给你答案。

[问] william625:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待苏宁易购与京东的竞争格局

[答] 雨枫:

回答 @william625: 压根没有竞争, 所以也谈不上什么格局……

[问] 金桥老徐:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 京东的品质和效率是否符合更复合国内消费升级的节奏? 我敢从京东买药, 不敢从淘宝阿里拼多多买药。

[答] 雨枫:

回答 @金桥老徐: 你自己已经回答这个问题了, 哈哈。唯一需要补充的是, 不是所有商品都是以可信和即时性为核心选择标准的。

[问] 远山淡影:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 如果线下成本有降低趋势, 比如门面租金更低了。会对电商造成什么样的影响?

[答] 雨枫:

回答 @远山淡影: 线下租金本质上就是获客成本 (大部分), 线下租金降低的话, 理论上会对线上的电商构成竞争。但一方面, 这种降低是比较缓慢和反复的, 另一方面已经形成的购物习惯不是那么容易被改变, 所以这更多是一种长期慢性的影响因素。

[问] 务川雪宝板材187:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 电商的门槛在哪?

[答] 雨枫:

回答 @务川雪宝板材187: 哈哈, 这个问题怎么回答啊, 晕。最实用的解释, 可以分为获客门槛和履约门槛。有成本可控的获客渠道、有履约能力的主体, 理论上都可以从事电商。但不是所有人都能让ROI大于1的。

[问] 幸运的偏差:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 电商整体价钱比以前高了, 质量也差了

[答] 王海天-中概互联网:

你买的是橘子、苹果、还是西瓜?

[问] 漫步价值线:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 阿里是否已经进入大笨象阶段? 所谓的坦克履带式多轮驱动, 能够支撑阿里市值再上一个台阶吗?

[答] 王海天-中概互联网:

核心电商, 既是阿里的收入中心, 也是利润中心。主要看未来, 能否找到更多的“第二增长”。比如阿里云这种。在很多的品类, 阿里目前的并购、参与管理的方式, 不太成功。

[问] 7X24快讯:

百度一季度总营收281亿, 同比增长28%; 其中在线营销收入163亿, 同比增长27%; 非营销收入42亿, 同比增长70%。爱奇艺营收80亿。

净利润为257亿元, 同比增长62468%, 非美国通用会计准则下净利润为43亿元人民币, 同比增长39%。

百度核心净利润为264亿, 非美国通用会计准则下百度核心净利润49亿。

百度App的月活跃用户量(MAU)达5.58亿。预计第二季度营收将在297亿元至325亿元

之间。

一季度百度研发共投入51亿，同比增长15%。

原文：[网页链接](#)

<https://xqimg.imedao.com/1797ef5b52377663feb47c36.png>

<https://xqimg.imedao.com/1797ef6106575253fdb6d881.png>

[答] 阿企：

回复@陈达美股投资：你说的对，应该是这样的//@陈达美股投资：回复@阿企：云和非广告还不能完全重合来看，Q4云计算增速远在非广告之上。待会电话会看看云计算数据会不会披露吧。

[问] 九万里晴空：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：拼多多为什么近期这么弱？同在底部，买百度还是买拼多多？

[答] 雨枫：

回答 @九万里晴空：都会调整的，谁先谁后罢了。在这俩里面选的话，我选PDD。

[问] 李铁球：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：最近可以介入中概股龙头吗？有相关etf吗？

[答] 王海天-中概互联网：

[\\$中概互联网ETF\(SH513050\)\\$](#)，这是ETF，是否介入，何时介入，您自己权衡

[问] DG-老头i：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：相比阿里和京东的净利润，拼多多净利一直处于亏损状态，一直烧钱，它的盈利点在哪？没有利润，企业存在的价值在哪？

[答] 王海天-中概互联网:

和京东、阿里比，拼多多才六岁。亏损，主要用来获客和补贴，目前如果减少补贴的话，拼多多的报表随时可以打平。之所以现在选择亏损，主要因为管理层，认为公司目前仍然处于扩张期。当下的选择是：用户增长>收入增长>利润增长。

[问] 漫步价值线:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: ZZ 因素是不是现在投资阿里主要需要考虑的? 马爸爸金融峰会上自己爽了, 但是却苦了阿里的股民。

[答] 雨枫:

回答 @漫步价值线: 他应该只是困境之下的殊死一搏罢了, 跟口嗨无关。当然, 结果确实是可耻的失败鸟☒

[问] 天才pya:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 中国的零售市场足够大, 容下三家也没问题, 还可以考虑海外扩张

[答] 雨枫:

回答 @天才pya: 经济结构不同, 适合的打法也不同。也不是所有地方都能复制中国模式的。

[问] hitmao:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 京东的估值是偏贵, 合理还是低估?

[答] 王海天-中概互联网:

我觉得不贵, 这里指的不是短期股价, 而是中长期。

[问] hitmao:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 京东的估值是偏贵, 合理还是低估?

[答] 雨枫:

回答 @hitmao: 相对低估。当然, 我可能是屁股决定脑袋。

[问] 漫步价值线:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 京东自营模式什么情况下能够释放利润? 京东不断分拆业务上市, 对其投资价值影响有多大?

[答] 王海天-中概互联网:

好在已经就开始释放了啊。之前京东的Non-Gaaap利润都是负的, 最近两年, 已经逐步做到了1.8%的Non-Gaap净利润率。分拆业务上市, 意味着上市主体的\$京东(JD)\$, 持有的投资权益的增长。

[问] 漫步价值线:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 京东自营模式什么情况下能够释放利润? 京东不断分拆业务上市, 对其投资价值影响有多大?

[答] 走马财经:

回答 @漫步价值线: 零售本身是个超低毛利的业务, 线上零售尤其如此。天猫淘宝那不是零售, 是零售平台。京东自营是线上零售。如果一切正常, 京东自营也许一直会维持微利甚至不盈利, 但是他能产生巨大的现金流, 而且对于供应链金融业务的影响是决定性的。京东自营是京东最有价值的资产, 但永远不会是最赚钱的资产。

京东拆分更多是团队激励, 保持集团活力, 潜在的反垄断风险控制。除此之外, 并没有多少内在价值。因为业务最终是人做出来的, 所以分拆这件事可能对于被分拆业务做大具有巨大价值。

[问] 理性之美:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 请问, 拼多多对阿里巴巴有实质性的威胁吗? 如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战, 对阿里巴巴的利润会有多大的影响? 竞争格局又会发生什么变化呢? 谢谢

[答] 王海天-中概互联网:

目前影响进行中, 从阿里的过去几年表现看, 并没有真正的和拼多多展开价格战。如果展开价格战, 对阿里的利润会有较大的影响, 取决于价格战的真诚度、强度、持久度。

[问] Maxwell_Max:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 在剥离的京东物流后, 京东集团未来主要的看点是什么? 哪块业务的增量空间大?

[答] 雨枫:

回答 @Maxwell_Max: 物流还真不能叫剥离, 顶多是换了个马甲出来融笔钱罢了☹

[问] 漫步价值线:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: ZZ因素是不是现在投资阿里主要需要考虑的? 马爸爸金融峰会上自己爽了, 但是却苦了阿里的股民。

[答] 王海天-中概互联网:

这是个性化的问题, 我觉得长期, 还是看公司的业务、竞争优势、收入和利润。

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 各位大佬, 能问问您们重仓哪个电商?

[答] 王海天-中概互联网:

都谈不上重仓。。

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 各位大佬, 拼多多的优势是啥? 以我个人为例, 我就觉得在拼多多购物体验很不好, 感觉很坑。

[答] 雨枫:

回答 @白洋葱: 四个字: 获客成本。其他的都不重要。你的体验不好那是跟京东和天猫比, 下次跟县城里的夜市比比看。

[问] 77kk77:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 请问如何看待阿里目前的规模优势?

[答] 雨枫:

回答 @77kk77: 是优势, 也是围城。别人固然不容易杀进来, 但你真的有勇气冲出去?

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 各位大佬, 能问问您们重仓哪个电商?

[答] 雨枫:

回答 @白洋葱: 持有京东。

[问] 77kk77:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 请

问如何看待阿里目前的规模优势？

[答] 王海天-中概互联网：

规模很大，但不代表护城河很深哈：比如在3C数码、快消品、白牌和农产品等。

个人认为，阿里之前在核心电商领域，不应该拿超额利润。持续的拿超额利润，留下了太多的空档，不仅长出来一个拼多多，京东也长期纠缠着，对了，还长出了抖快直播电商。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：各位大佬，要是腾讯出个购物平台，会不会一骑绝尘？那其他电商是不是都要靠边站？

[答] 雨枫：

回答 @白洋葱：不管你信不信，其实这事儿企鹅干过好几次了……可是，你连一个都没听说过。所以，懂了吧☒

[问] 漫步价值线：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：阿里是否已经进入大笨象阶段？所谓的坦克履带式多轮驱动，能够支撑阿里市值再上一个台阶吗？

[答] 走马财经：

回答 @漫步价值线：阿里的这个问题归纳起来有两个方面，一是电商业务忽视了物流仓储建设，这是一个致命的弱点，菜鸟为时已晚，而且当初不够坚决。电商业务当然也有其他问题，比如过度盈利赶跑了小商家，但是这个失误排在物流忽视后面。

除此之外，金融业务遭遇不可抗力，未来的想象空间折了一半。总体而言，我认为有阿里云的阿里巴巴仍然是最优质的中概股投资之一，但是，投资阿里要想获取超越市场平均收益的难度比较大。

[问] 漫步价值线：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：京东自营模式什么情况下能够释放利润？京东不断分拆业务上市，对其投资价值影响有多大？

[答] 阿企：

1、京东自营毛利率很低的，不要指希望能释放太多的利润，但是它能为京东带来源源不断的现金流，高粘性高价值客户，以及拓展更多业务（第三方开放平台、广告、金融、物流、健康等）的基础，这个价值是无法估量的；2、京东不断分拆业务上市，无疑会降低京东上市公司的价值，这是我对刘强东不太满意的一点。。。当然，分拆上市也有利于缓解财务压力，但是京东自身现金流是足够强劲的。

[问] 漫步价值线：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：阿里是否已经进入大笨象阶段？所谓的坦克履带式多轮驱动，能够支撑阿里市值再上一个台阶吗？

[答] 阿企：

阿里云和菜鸟网络，足够带动阿里的第二增长曲线了，而且市场空间非常大，我认为阿里经过这次反垄断打击，调整过来思路和策略后，会上万亿美金市值的。重点要看核心电商业务能否守住自己的市场份额。

[问] 曹文景：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：1、请问京东自营物流模式是否真的如刘强东所言，成本较独立物流快递公司低？为何呢？2、美国鞋业垂直电商美捷步非常成功，中国鞋业电商模式一直未跑通，以您之见，原因何在？

[答] 王海天-中概互联网：

京东的自营物流，并不是对标四通一达，而是对标阿里拼多多卖家的履约成本。在客单价比较高的类目，京东物流的成本领先于平台卖家。在长尾商品上，京东的物流优势，没有中通这种强。鞋类，在中国无法独立生存。因为淘系、唯品会太强了。

[问] 理性之美：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：请问，拼多多对阿里巴巴有实质性的威胁吗？如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战，对阿里巴巴的利润会有多大的影响？竞争格局又会发生什么变化呢？谢谢

[答] 走马财经：

回答 @理性之美：拼多多对阿里巴巴电商业务影响不是会不会有实质性，而是可能颠覆性的。看看一季度的阿里巴巴营销费用投入吧，几乎翻倍投入，阿里可能正在越来越深的进入拼多多的节奏，而且不是主动而为，是被迫的，就像他在财报里说2022财年会把超额利润全部投入给商家支持和技术投入，其实主要就是花钱投入淘宝特价版。当阿里和拼多多越来越像时，有趣的事情会发生。以上仅讨论电商业务。

[问] 曹文景：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：1、请问京东自营物流模式是否真的如刘强东所言，成本较独立物流快递公司低？为何呢？2、美国鞋业垂直电商美捷步非常成功，中国鞋业电商模式一直未跑通，以您之见，原因何在？

[答] 雨枫：

回答 @曹文景：那是理想情况，现实这块很复杂，很难一概而论。只能说，在相同的用工条件下（如社保）达成相同的服务品质，理论上京东更低。但要是不同呢……第二个问题，大概得去问毕胜……

[问] 理性之美：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：请问，拼多多对阿里巴巴有实质性的威胁吗？如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战，对阿里巴巴的利润会有多大的影响？竞争格局又会发生什么变化呢？谢谢

[答] 阿企：

当然是实质性威胁，拼多多就是第二个淘宝，目前活跃买家数量已经超越了淘宝，相

当于硬生生从淘宝那里撕了一半肉出来。。。我认为阿里巴巴不会打什么价格战，因为它自己不卖东西，顶多搞搞补贴、促销啥的，但是会增加对商家的支持力度，成本率提高，这在一定程度上必然会削弱阿里核心电商业务的盈利能力，利润率会下降。竞争格局来看，拼多多用户体量已经是第一了，随着二选一阻力的消失，会有更多的品牌商家入驻拼多多，竞争会更加激烈、白热化，考验的是两家的综合服务能力、生态建设能力，另外京东也在下沉市场发展得不错，三家有各自的差异化优势，同时又有直接竞争。整体上，阿里市场氛围下滑、市场地位下降、盈利能力缩减，但是不代表它绝对值不会增长，因为整个电商大盘还在增长，它们一起抢夺线下的零售市场份额。

[问] seasky800:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：从来不看好好拼多多，待钱烧完，是否还有有拼多多。并且假货太多。以前淘宝假货多，但那个时候只有淘宝，现在还走假货渠道，我觉得是自掘坟墓。

[答] 阿企:

山寨货≠假货，另外拼多多大量的品牌产品、旗舰商家，还有百亿补贴、保险等，不放心可以买这些。

[问] riverfund:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：目前拼多多除了社区团购还有什么新的增长点？与阿里竞争品牌商品以及发力农产品，这些方面有多大胜算和空间？

[答] 王海天-中概互联网:

光农产品的空间，都还有巨大的空间。目前才3000亿的规模。品牌商品层面，这个还需要持续观察。我觉得农产品作为基本盘，白牌和标品的这个层面上，拼多多的空间和天花板，还有很高。

[问] 黄小孺:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 鄙人认为阿里、腾讯的下跌, 主要是因为监管层加强了对垄断和不正当竞争的监管, 而此种监管对投资者的情绪造成了巨大的负面冲击…… 拼多多的下跌乃是价值回归, 可能还要继续暴跌…

[答] 阿企:

你的观点我知道了。。。你的问题是? 至于暴跌不暴跌, 这个不好预测, 拼多多估值经过回调我认为算是合理了, 不算高估, 它毕竟还在高速增长, 每个用户的消费金额仍有巨大的提升空间, 同时拼多多也在搞多元化, 比如多多买菜, 市场空间也很大。

[问] seasky800:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 从来不看拼多多, 待钱烧完, 是否还有有拼多多。并且假货太多。以前淘宝假货多, 但那个时候只有淘宝, 现在还走假货渠道, 我觉得是自掘坟墓。

[答] 走马财经:

回答 @seasky800: 假货是永远会存在的, 因为需求就在那里。如果你把PDD定位为一个国民APP, 而不是中产阶级的APP, 就得接受上面有很多人他的消费目标本来就跟你不一样的。 拼多多的模式, 是通过机器算法与最广大的用户群达成共识, 如果低消费人群更多, 它上面的低端产品就更多, 反之亦然。 就像今日头条和抖音, 随着高质量用户慢慢成为主流, PDD也会变成高质量商品成为主流的APP。

[问] 漫步价值线:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 京东自营模式什么情况下能够释放利润? 京东不断分拆业务上市, 对其投资价值影响有多大?

[答] qwer惠星:

京东的自营业务利润率不高, 这一直是压制京东市值突破到更高层次的关键因素, 亚

马逊净利润得益于云计算业务利润率的不断提升，但是目前看京东还缺乏此类能够贡献巨额利润的黄金业务。京东旗下业务的分拆上市在京东物流之后将进入尾声，对京东的意义短期内比较有限。

[问] 天生不是情人：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：电商赛道未来成长性还有吗？三巨头更看好谁？

[答] 阿企：

当然还有，但是可能没过去几年那么快了。。电商赛道是天花板极高的，随着消费大盘增长而持续增长，除非哪天中国GDP不再增长了。三巨头，目前来看投资性价比：拼多多>京东>淘宝，个人购物偏好程度：京东>拼多多>淘宝

[问] william625：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如何看待深圳国资与江苏国资对苏宁的投入，是否是国资想要在电商领域有一席之地

[答] 王海天-中概互联网：

看不清、看不懂、看不明

[问] 上官亦长天：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果只有俩家能活下去，你最看好谁？

[答] 阿企：

这个假设没有意义，因为都会活下去；如果出现了极端情况，我认为至少阿里是最后挂掉的，因为它云计算、金融支付、菜鸟、游戏这些业务也是很厉害的，空间巨大。

[问] JAYsy：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说： 管理层会对阿里之外的平台型经济继续进行调查吗 尤其是牵涉到最近平台进军社区零售 美团的提成比例 pdd涉嫌违法劳动法等等特殊情况

[答] 走马财经：

回答 @JAYsy：因为涉及民生，还有目前的主流价值观偏向公平而非效率，所以政策面的管控会持续，但是这一轮下跌应该已经充分反应这一预期了。后面如果有黑天鹅，只要不是太根本性的负面影响，对股价影响都不大了，更多还是看公司内在价值，基本面。

[问] 务川雪宝板材187：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说： 电商的门槛在哪？

[答] 阿企：

问题太大了，门槛太多了，简单说就是平台本身的规模效应、双边效应还有品牌认可度。

[问] 远山淡影：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说： 如果线下成本有降低趋势，比如门面租金更低了。会对电商造成什么样的影响？

[答] 阿企：

基本上没有影响。。。线上打败线下不仅仅是便宜，而是综合服务体验更好。

[问] 吾是陈同学：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说： 就目前发展形式来看，三家巨头在未来十年谁最最能赢得用户的心？

[答] 阿企：

未来十年的话，我认为是拼多多，因为它用户数量最多。。十年以后，我认为京东可能价值会更大，那时候大家会追求更好的服务和品质，对价格可能没那么敏感。

[问] 金桥老徐：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东的品质和效率是否符合更复合国内消费升级的节奏？我敢从京东买药，不敢从淘宝阿里拼多多买药。

[答] 阿企：

对于一二线城市的中高端用户来说，确实存在这样的现象。

[问] DG-老头i：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：相比阿里和京东的净利润，拼多多净利一直处于亏损状态，一直烧钱，它的盈利点在哪？没有利润，企业存在的价值在哪？

[答] 走马财经：

回答 @DG-老头i：市场会奖赏那些创造了巨大社会价值的企业，尤其是当他们具备巨大盈利潜力的话。PDD就是创造了巨大社会价值的公司，它实际上一直在拿富人（投资者和商家）的钱在补贴穷人（消费者），百亿补贴了解一下。PDD要赚钱很容易，实际上他的传统电商业务已经开始规模化盈利，未来需要继续投入社区团购，物流仓储方面而已，而这些都是长期价值，不要以利润衡量它，因为那还是短视了一点。

[问] william625：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如何看待苏宁易购与京东的竞争格局

[答] 阿企：

苏宁=loser，loser就不要跟京东比了，差距越来越大。。传统零售商想做好电商，那

是极难的。何况还有规模效应、双边效应、品牌这些护城河。

[问] 漫步价值线：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：阿里是否已经进入大笨象阶段？所谓的坦克履带式多轮驱动，能够支撑阿里市值再上一个台阶吗？

[答] qwer惠星：

阿里巴巴还是有机会的，目前中国电商行业进入新的竞争阶段，对阿里巴巴是个很大的考验，不过我相信阿里巴巴能够应对这些挑战，因为这家公司过去二十年经历过无数次的考验，它都挺过来了，这样的公司内在的底蕴是极其强大的。从业务角度看，阿里云将是下一个业绩爆发点，阿里云的核心竞争力依然强大，中国云计算行业的发展前景光明，阿里云会像亚马逊的AWS一样贡献可观的利润，只是时间会后延一些。

[问] 流浪行星：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：拼多多还没有开始盈利，老板就跑路了，这个对拼多多的发展有影响吗？

[答] 阿企：

黄铮没有跑路，他依然是拼多多最大股东，基本上绝对控股；他依然是永久合伙人，掌控着对公司董事会和CEO的人事权。

[问] 天才pya：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：中国的零售市场足够大，容下三家也没问题，还可以考虑海外扩张

[答] 阿企：

阿里巴巴在东南亚市场发展得还不错，但是不是所有国家都适合这一套打法，亚马逊、shopify、wish、ebay还有印度的电商公司都发展得很好。

[问] 枫枫峰峰：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：随

着社区团购、美团等加入，对三者影响有多大？还能维持三足鼎立吗？市场份额会被大幅瓜分吗？三者有没有采取什么措施应对？

[答] 走马财经：

回答 @枫枫峰峰：份额会下降，但是体量会增长，而且他们也已经切入社区团购。

总体而言，电商是一个无法垄断的市场，但是他们在通过竞争共同做大市场，共同抢线下的份额。所以投资三家里面跑得最快的将获取超额收益。

[问] 草包a：

原帖已被作者删除

[答] 阿企：

电商的技术含量还是不少的，键盘侠胡乱说说罢了。。阿里的云计算、支付平台都是很领先的。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：独

立站模式对电商平台带来哪些冲击？

[答] 王海天-中概互联网：

独立站，目前在中国，基本等同于小程序电商。我认为是对主流电商的补充。比如完美日记，小程序的交易，是对天猫旗舰店的补充。

[问] 黄小孺：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：鄙

人认为阿里、腾讯的下跌，主要是因为监管层加强了对垄断和不正当竞争的监管，而此种监管对投资者的情绪造成了巨大的负面冲击…… 拼多多的下跌乃是价值回

归，可能还要继续暴跌…

[答] 走马财经：

回答 @黄小孺：阿里腾讯的下跌更多是宏观和资金面影响。政策也属于宏观层面。PDD的下跌受到宏观，资金面，获利回吐，公司管理层变动（黄峥离职——虽然我认为不是负面）多重压力影响。

[问] 灰小辉：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：如何理解各家买菜业务？流量入口？新零售入口？

[答] 阿企：

买菜业务是每个家庭刚需中的刚需，这个需求从城市到乡村，非常普遍，用户基数庞大，因此它无疑具备很强的流量入口价值，可以参考美团，它此前的用户数量一直在3亿多，现在增长到了5亿了吧。同时它本身也是一种新的生鲜零售服务形式，可以满足用户的一些生鲜购物需求。

[问] hitmao：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东的估值是偏贵，合理还是低估？

[答] 阿企：

合理偏低估。。。主要是老爱分拆业务，影响了上市公司的估值水平。

[问] 黄小孺：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：鄙人认为阿里、腾讯的下跌，主要是因为监管层加强了对垄断和不正当竞争的监管，而此种监管对投资者的情绪造成了巨大的负面冲击……拼多多的下跌乃是价值回归，可能还要继续暴跌…

[答] 走马财经:

回答 @黄小孺: 但是我认为PDD继续暴跌的可能性已经微乎其微, 除非再来一次系统性股灾。

[问] 77kk77:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 请问如何看待阿里目前的规模优势?

[答] 阿企:

规模效应对于电商平台来说很重要, 但是很不幸, 电商零售还有个价格因素, 用户切换成本比较低, 谁便宜, 谁给消费者实惠, 规模优势就会被削弱。。毕竟中国人大部分还是价格敏感型的。

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 请问各位大佬, 以5年为期, 哪家电商的确定的较强? 为啥?

[答] 阿企:

不知道你说的确定性是啥。。这三家公司都不会垮掉。如果选增长最快的, 拼多多>京东>阿里

[问] 时间悟者:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 社区团购会不会从服务电商切入实物电商? 品类方面哪些比较符合社区团购的消费场景? 生鲜引流的话, 哪个品类赚钱?

[答] 王海天-中概互联网:

已经在切了。品类: 高频、低客单价, 比如快速消费品、垃圾袋、洗手液等。目前看, 生鲜引流, 能打平就不错了。

[问] 天生不是情人：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：电商赛道未来成长性还有吗？三巨头更看好谁？

[答] 走马财经：

回答 @天生不是情人：赛道成长性仍然存在，零售是历史级超级赛道。中国线上零售占零售总额的比例超过50%将是必然。具体到电商业务，三巨头中，仍然最看好PDD，其次京东，阿里最弱。以上仅针对电商业务。

[问] 上官亦长天：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果只有俩家能活下去，你最看好谁？

[答] 走马财经：

回答 @上官亦长天：我会说是京东和PDD，哈哈，都只针对电商业务而言哈。

[问] 理性之美：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：请问，拼多多对阿里巴巴有实质性的威胁吗？如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战，对阿里巴巴的利润会有多大的影响？竞争格局又会发生什么变化呢？谢谢

[答] qwer惠星：

拼多多无法对阿里巴巴形成实质性的威胁，一个很明显的指标就是拼多多过去两年客单价依旧保持在较低的水平，如果客单价很低，对品牌商的吸引力就会很小，尤其是大品牌商，而这些大品牌商对于阿里巴巴才是最关键的。如果你仔细看阿里巴巴每年的财报（20-F文件）阿里巴巴在财报里根本不提淘宝有多少商家，只公布天猫有多少品牌商家，因为天猫的品牌商才是核心。阿里巴巴已经通过淘宝特价版对拼多多展开价格战了，但是通过过去一年多时间的验证，无法对拼多多构成太大的冲击，拼多多用户量依然快速增长，阿里巴巴只能说的不让拼多多独占这些用户。电商行业的竞争格局正在改变，稍后我会在其他问题里详细说明。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：各位大佬，拼多多的优势是啥？以我个人为例，我就觉得在拼多多购物体验很不好，感觉很坑。

[答] 阿企：

优势太多了，1、对互联网用户运营的深刻理解：社交拼团+各种优惠刺激+娱乐化，拼多多在获客增长方面是颇具创新力的，也是最大的优势，目前已经是活跃买家第一大平台；2、对个性化推荐技术的无比重视，大大增加了用户时长和购物体验，用户时长第一；3、购物体验简单，在微信里也可以方便使用，大大降低了使用门槛。4、拼多多对电商行业也有自己的独特理解，比如对农产供应链的改造，集中流量打造爆款产品，C2M模式等。

[问] 有德有道：

原帖已被作者删除

[答] 阿企：

现在来看可能是美团，它本来就在本地生活服务方面具有丰富的经验，同时这次非常重视社区团购这个项目，融巨资投入，未来应该是第一名，但也很难垄断市场。拼多多、京东、阿里都有自己的优势。

[问] 我来学习取经的：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东不靠自营赚钱的话怎么赚钱。平台比不过阿里和拼多多

[答] 阿企：

自营也是有一定利润率的，就是非常低，大概是不到2个百分点的利润。京东的第三方平台可以收广告和佣金，这个利润率是不小的，类似淘宝拼多多的模式，只不过它的SKU、GMV规模不够大；京东在金融服务、物流服务、健康服务方面也是可以赚钱的。

[问] william625:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待深圳国资与江苏国资对苏宁的投入, 是否是国资想要在电商领域有一席之地

[答] 阿企:

不好看苏宁

[问] seasky800:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说: 从来不好看拼多多, 待钱烧完, 是否还有有拼多多。并且假货太多。以前淘宝假货多, 但那个时候只有淘宝, 现在还走假货渠道, 我觉得是自掘坟墓。

[答] qwer惠星:

一二线城市用户, 低线城市用户还有农村用户, 他们的需求是不同的, 对于产品的质量要求也存在巨大的差异, 收入越低对于产品质量的容忍度越高, 只能说不同的电商平台能够满足不同层次用户的多方面需求, 如果一个平台能够长期存在, 并且得到了政府的大力支持, 说明有它的合理之处。

[问] 熊牛兼赚:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 生活领域绕不开美团的话, 10年之内是不会有第二个美团, 我这样理解对吗? 另外目前的美团市值合理吗?

[答] 王海天-中概互联网:

饿了么目前就是第二个美团, 从竞争格局上, 美团的对手不是来自于现在的饿了么, 而是可能来自于其他的公司。估值上, 我觉得美团估值偏贵。

[问] 务川雪宝板材187:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 电

商的门槛在哪？

[答] 走马财经：

回答 @务川雪宝板材187：一个词形容是效率。简单把电商的链条分为三段，商户端，物流端，用户端。目前阶段阿里在商户端的运营效率是最高的，京东在物流端运营效率最高，拼多多在用户端运营效率最高。注意用户不是流量。所以光有流量，在商户，物流或是用户侧不具备运营效率的公司都没有电商竞争力。

[问] JAYsy：

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：

管理层会对阿里之外的平台型经济继续进行调查吗 尤其是牵涉到最近平台进军社区零售 美团的提成比例 pdd涉嫌违法劳动法等等特殊情况

[答] qwer惠星：

已经在调查了啊，近期美团和拼多多都被约谈，说明在一轮高速增长之后，政府下决心让这些平台稳一稳，苦练内功，这是好事情，应该支持，过去几年新兴的互联网公司平台发展太快，需要整顿一下。

[问] 熊牛兼赚：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生活领域绕不开美团的话，10年之内是不会有第二个美团，我这样理解对吗？另外目前的美团市值合理吗？

[答] 阿企：

1、美团还是偏高估的；2、美团确实有自己的独特性，但是饿了么、支付宝也能点外卖啊，将来微信、抖音、快手搞不好都会进军本地生活服务，市场格局我认为不好预测。美团也是交易平台，交易就很难垄断，只要有人比你便宜。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：独立站模式对电商平台带来哪些冲击？

[答] 阿企：

独立站很难竞争过综合性的电商平台，因为用户的进入成本、选择成本提高了，但是它会是一种趋势吧，一种补充，这方面国内可能主要是看微信小程序，独立网站是很难的。

[问] 时间悟者：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：社区团购会不会从服务电商切入实物电商？品类方面哪些比较符合社区团购的消费场景？生鲜引流的话，哪个品类赚钱？

[答] 阿企：

生鲜难道不是实物吗。。

[问] 我来学习取经的：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：怎么看直播电商？能占据电商大盘的多少？对谁打击最大。

[答] 阿企：

一种新的促销引流方式，可以增加顾客对商品的直观、生动了解，类似线下的导购员。能占多少比例不清楚，但是我觉得这个方式本质上是促销、营销，谈不上对电商平台的打击，应该是利好电商发展的。

[问] 远山淡影：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：如果线下成本有降低趋势，比如门面租金更低了。会对电商造成什么样的影响？

[答] 走马财经:

回答 @远山淡影: 短期会拖慢零售线上化进程, 但是长期影响非常小。因为线上的优势已经是综合性优势, 不单单是价格方面。举例而言, 一个品牌要最快触达全国消费者, 获取用户偏好, 标签, 进而改进产品, 按需制作, 线下的成本可能是线上的10倍。而这些才是零售业的未来玩法, 其他的都是细枝末节。

[问] 简单投资者88:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待美团优选入局电商? 谢谢

[答] 阿企:

不好看。。。本地生活服务和综合性购物平台, 不是一个东西, 隔行如隔山, 何况美团资源有限, 不会投入太大精力、资源搞这个, 也没啥优势。

[问] 吾是陈同学:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 就目前发展形式来看, 三家巨头在未来十年谁最最能赢得用户的心?

[答] 走马财经:

回答 @吾是陈同学: 你这个问题其实就是问谁可能做的最大, 以10年纬度来看的话, 我会选拼多多。

[问] DG-老头i:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 相比阿里和京东的净利润, 拼多多净利一直处于亏损状态, 一直烧钱, 它的盈利点在哪? 没有利润, 企业存在的价值在哪?

[答] qwer惠星:

拼多多短期内遇到了瓶颈, 会有一个比较痛苦的过程, 但是从长期来看我并不担心拼

多多的盈利模式，不是因为黄峥，而是因为拼多多的背后是段永平，段永平是个商业奇才，别人都认为已经饱和的市场，他却能让徒弟们再走出一条与众不同的路，拼多多如此巨大用户体量和高粘性，将来是能够实现规模化盈利的，这一点可以放心。

[问] 钱旺365:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 我想问一下大佬们怎么看sec对中概股的审计要求, 因为涉及两国政治, 公司无能为力, 我想问如果发生最坏结果, 现有的中概股要求退市, 对优秀中概股的杀跌影响有多大? 退市的话现有股东以什么形式存在, 是否有可能转化为二次赴港上市的股东。

[答] 阿企:

目前来看, 这个问题应该是有解决方案的, 主要是两点: 1、中概股要提交审计底稿, 或者找具备美国认可审计资质的审计公司来审计; 2、要披露是否有政府背景。这两点似乎不是什么不可克服的障碍。

[问] Cyril灵:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 抖音和快手已经入局团购外卖和电商了, 美团会不会受到持续加大的冲击?

[答] 阿企:

美团在这个领域深耕了十来年了, 哪有那么容易。。。抖音快手目前来看威胁不大。

[问] 时间悟者:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如果从未来人均可支配收入增长和消费者分层的角度, 请问诸位大佬最看好哪家电商?

[答] 阿企:

不管什么时候, 用户都喜欢便宜的东西。。。哪怕他是亿万富翁。

[问] 金桥老徐：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东的品质和效率是否符合更复合国内消费升级的节奏？我敢从京东买药，不敢从淘宝阿里拼多多买药。

[答] 走马财经：

回答 @金桥老徐：就传统电商而言，确实是这样。但是电商已经发展到传统电商和同城零售交织的阶段，京东的物流护城河发挥作用的区域变窄了。消费升级我觉得是个伪命题，至少在目前阶段的中国而言是这样。我觉得用服务升级替换消费升级更准确，因为服务质量效率一直在充分竞争下提升，但是消费本身很难说会不会继续升级哈。

[问] william625：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如何看待苏宁易购与京东的竞争格局

[答] 走马财经：

回答 @william625：苏宁在这里不应该拥有姓名。

[问] 流浪行星：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：拼多多还没有开始盈利，老板就跑路了，这个对拼多多的发展有影响吗？

[答] 走马财经：

回答 @流浪行星：主流投资者的共识是黄峥退而不休，他在PDD的影响力比当年退休的马云可大多了。

[问] 李铁球：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：最

近可以介入中概股龙头吗？有相关etf吗？

[答] 走马财经：

回答 @李铁球：这个时候显然是介入的大好时机，任何时候，一个正规的市场出现40%左右的回调都是巨大机会。

[问] 九万里晴空：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：拼多多为什么近期这么弱？同在底部，买百度还是买拼多多？

[答] 走马财经：

回答 @九万里晴空：PDD的确定性远大于百度，百度在智能汽车领域面临的竞争还处于早期阶段，面临巨大的不确定性，而PDD已经具备龙头景象，最不济也是前三。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：美国亚马逊的对手玩的独立站模式，快速蚕食了电商市场份额，增长非常惊人，根本不是小程序电商。请对这种美国电商新的独立站模式，谈谈全球电商发展新的趋势和冲突。

[答] 阿企：

现在都小程序了，别独立站了，中国人现在谁还访问网站。。。中国移动互联网发展和普及的程度好于美国，微信对中国人的影响力远大于那些独立站，所以这个问题的前提就不成立。

[问] 漫步价值线：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：ZZ因素是不是现在投资阿里主要需要考虑的？马爸爸金融峰会上自己爽了，但是却苦了阿里的股民。

[答] 走马财经:

回答 @漫步价值线: 实际上现在投资阿里风险很小, 潜力也不是特别大, 反正金融业务就不要抱太大希望好了, 多看看阿里云, 这块业务决定了阿里未来的空间。阿里云的盈利能力还需要3-4个季度来验证, 如果验证成功, 阿里股价破万亿很轻松。

[问] 天才pya:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 中国的零售市场足够大, 容下三家也没问题, 还可以考虑海外扩张

[答] 走马财经:

回答 @天才pya: 完全同意。而且零售本来就不是个垄断市场, 线上零售也没法天然垄断。国际化是个很好的方向, 东南亚已经成功了一大半, 继续扩张需要借助国际关系稳定。

[问] 灰小辉:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 如何理解各家买菜业务? 流量入口? 新零售入口?

[答] 走马财经:

回答 @灰小辉: 买菜业务显然是个类似于美团外卖的业务, 刚需高频, 低毛利, 可以锻炼团队运营负荷, 而且是用户端的流量池。

[问] 草包a:

原帖已被作者删除

[答] 阿企:

回复@论股说今2017: 阿里只持有33%的蚂蚁股份, 不用并表。。 //@论股说今2017:回复@阿企:我想请教一下: 为什么阿里的财报从不提蚂蚁金服的营收情况啊? 当然了, 现在不叫蚂蚁金服了。

[问] 枫枫峰峰：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：随

着社区团购、美团等加入，对三者影响有多大？还能维持三足鼎立吗？市场份额会被大幅瓜分吗？三者有没有采取什么措施应对？

[答] qwer惠星：

电商三巨头近期股价下跌幅度很大，尤其是拼多多接近腰斩，其实主要原因不是社区团购，而是直播电商。去年快手直播电商GMV3800亿，今年的目标是翻倍7500亿元左右；另一方面，抖音去年自营的直播电商GMV大约在1500亿至1700亿之间，晚点财经的报道里说抖音去年5000亿GMV，应该是包括抖音给其他平台导流后产生的GMV也包括在内，比如和阿里巴巴的合作，而今年抖音自营的目标是5000亿元。这两个短视频平台的直播电商崛起速度是非常惊人的，增速也超过了淘宝直播，这对传统电商平台的压力是极其巨大的，这也是近期三巨头股价下跌的重要原因。从产业链上游来看，过去两年，中国出现了无数的直播电商MCN，数量究竟有多少我还不知道，但是大概几万家是有的，从这个侧面就能看出直播电商的机遇。从更细节的角度看，快手直播电商的崛起对拼多多形成了一些压力，快速电商最畅销的产品和拼多多有很大的重复性，同时美团的社区团购对拼多多也形成了压力，所以拼多多近期股价跌的最惨，它确实面临比较大的挑战，短期会有一个瓶颈。抖音电商对阿里京东是有压力的，因为抖音的流量转化率真的是强的不像话，阿里对于抖音的流量是有多多少我要多少，但是抖音只给一小部分，京东这几天也和抖音签了合作。抖音的流量强大到什么程度？有的品牌商说因为抖音流量的增长，品牌的官方微信公众号粉丝在减少！而且抖音运营团队又那么强，当初初期搞娱乐直播也不行，但是今年就将反超快手成为直播第一大平台了。

[问] 理性之美：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 说：请问，拼多

多对阿里巴巴有实质性的威胁吗？如果未来几年阿里巴巴对拼多多开打价格战，对阿里巴巴的利润会有多大的影响？竞争格局又会发生什么变化呢？谢谢

[答] 阿企：

回复@火火的猪:

那说明您还没有了解拼多多。。。这个观点在3年前就有人这么说。 //@火火的猪:

回复@阿企:个人怀疑活跃买家数量超过淘宝谁说的就是谁造假

[问] 熊牛兼赚:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 生活领域绕不开美团的话, 10年之内是不会有第二个美团, 我这样理解对吗? 另外目前的美团市值合理吗?

[答] 阿企:

回复@大米023: 大众点评感觉要被小红书取代了。。。 //@大米023:回复@阿企: 美团的独特性在于大众点评, 现在到哪里去玩不踩雷就靠点评了, 这也是美团黏性所在, 而且随着时间推移会越来越强, 美团不会输给饿了么或者其他对手的。

[问] hitmao:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 京东的估值是偏贵, 合理还是低估?

[答] 走马财经:

回答 @hitmao: 现阶段的中概股都有低估倾向。只要zz稳定, 反弹只是时间问题。具体到京东, 不觉得它有比PDD或阿里更低估, 但是确实是低估了。

[问] Maxwell_Max:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 在剥离的京东物流后, 京东集团未来主要的看点是什么? 哪块业务的增量空间大?

[答] 走马财经:

回答 @Maxwell_Max: 如果单纯看业绩的话, 供应链金融可能是长期看点。如果看经营层面, 京东的未来要看同城零售的发展, 如果发展不好, 他的空间其实就相当有限了。只能赚钱不能高速发展业务的公司投资价值并不大。

[问] 天生不是情人：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：电商赛道未来成长性还有吗？三巨头更看好谁？

[答] qwer惠星：

依然有的，目前看还是阿里和拼多多更有机会。

[问] 77kk77：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：请问如何看待阿里目前的规模优势？

[答] 走马财经：

回答 @77kk77：你可以问自己一个类似的问题，如何看待目前线下零售（相对于线上）的规模优势。资本市场看的是未来，不看过去，甚至不看今天。

[问] 上官亦长天：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果只有俩家能活下去，你最看好谁？

[答] qwer惠星：

我个人更看好拼多多和阿里巴巴。

[问] 务川雪宝板材187：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：电商的门槛在哪？

[答] qwer惠星：

规模性是至关重要的，小规模电商盈利很困难，而规模背后需要巨额资金和流量，同时还需要差异化，每一项都是巨大的挑战。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：请问各位大佬，以5年为期，哪家电商的确定的较强？为啥？

[答] 走马财经：

回答 @白洋葱：单纯电商业务，保险程度肯定是京东最高，5年内。

[问] 远山淡影：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：如果线下成本有降低趋势，比如门面租金更低了。会对电商造成什么样的影响？

[答] qwer惠星：

即使线下和线上加个相同，用户习惯依然会偏向于线上，因为还有交通成本，以及购物品类的多样性，线下超市你只能买到商家卖给你的，线上是你想买什么就买什么，这是有本质区别的，完全是两种体位。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：各位大佬，拼多多的优势是啥？以我个人为例，我就觉得在拼多多购物体验很不好，感觉很坑。

[答] 走马财经：

回答 @白洋葱：效率啊，拼多多的用户运营效率独步中国，商户运营效率远胜京东，次于阿里，物流运营效率则最差哈。效率是最大覆盖人群的最优解，个人体验无法作为判断基础。

[问] 吾是陈同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：就目前发展形式来看，三家巨头在未来十年谁最最能赢得用户的心？

[答] qwer惠星：

目前看黏性最强的电商平台依然是阿里巴巴。

[问] -JX-：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果不存在二选一限制下，哪个平台对大品牌最有吸引力？包括进驻平台及参与促销活动等，谢谢。

[答] 走马财经：

回答 @-JX-：还是阿里系，阿里是一家具备toB基因的企业。

[问] 金桥老徐：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：京东的品质和效率是否符合更复合国内消费升级的节奏？我敢从京东买药，不敢从淘宝阿里拼多多买药。

[答] qwer惠星：

京东的医药占总销售额比重是多少？电商行业卖衣服和家居最挣钱，这是阿里的优势领域，尤其是品牌服装，目前没有其它平台能撼动阿里在这个领域的优势。

[问] william625：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如何看待苏宁易购与京东的竞争格局

[答] qwer惠星：

苏宁暂时就不用说了吧。

[问] 曹文景：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：1、

请问京东自营物流模式是否真的如刘强东所言，成本较独立物流快递公司低？为何呢？
2、美国鞋业垂直电商美捷步非常成功，中国鞋业电商模式一直未跑通，以您之见，原因何在？

[答] 走马财经：

回答 @曹文景：刘强东说的是对的，你看到的只是电商发展20年的历史，但是零售业会持续几百年，也就是说未来京东物流是比传统电商里的四通一达更高效率和低成本的物流模式。第二个问题你是不是忽略了毒（得物）APP。还是一句话，把时间拉长看问题，也许答案会不一样。

[问] 流浪行星：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：拼多多还没有开始盈利，老板就跑路了，这个对拼多多的发展有影响吗？

[答] qwer惠星：

幕后还有个超级大Boss，所以老板跑路问题不大，只是短期面临竞争加剧，以及百亿补贴效用进入尾声，压力有点大，长期还有机会。

[问] riverfund：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：目前拼多多除了社区团购还有什么新的增长点？与阿里竞争品牌商品以及发力农产品，这些方面有多大胜算和空间？

[答] 走马财经：

回答 @riverfund：拼多多平台业务巨大的想象力在于农业改造和品牌化，当越来越多一线品牌拥抱PDD，他的平台业务还有巨大成长空间。社区团购则是另一个新故事了。

[问] 李铁球：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：最

近可以介入中概股龙头吗？有相关etf吗？

[答] qwer惠星：

中概股目前我最看好哔哩哔哩，长期看至少500亿美元是能到的，美股的话Facebook最稳。中概股ETF前两天刚帮朋友看了一下，里面腾讯仓位太重，而腾讯目前的价位并未被明显低估，所以可以再等等。

[问] 九万里晴空：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：拼多多为什么近期这么弱？同在底部，买百度还是买拼多多？

[答] qwer惠星：

这两家公司建议暂时先观望。

[问] 我来学习取经的：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：京东不靠自营赚钱的话怎么赚钱。平台比不过阿里和拼多多

[答] 走马财经：

回答 @我来学习取经的：自营业务虽然利润非常低，甚至可能随时变负，但是他的创造现金流能力非常非常非常大，比平台模式要大好多。这样可以在供应链金融方面大展拳脚，还可以抚育新业务。

[问] 漫步价值线：

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：ZZ因素是不是现在投资阿里主要需要考虑的？马爸爸金融峰会上自己爽了，但是却苦了阿里的股民。

[答] qwer惠星：

以前的访谈说了，是个需要考量的因素，马爸爸需要站好队，好好听话，但是他自己

死活不出来认错站队，那别人能说什么呢。

[问] william625:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待深圳国资与江苏国资对苏宁的投入, 是否是国资想要在电商领域有一席之地

[答] 走马财经:

回答 @william625: 已经被挤下牌桌的人应该自觉离场的, 不然画面有点尴尬。

[问] 天才pya:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 中国的零售市场足够大, 容下三家也没问题, 还可以考虑海外扩张

[答] qwer惠星:

前面说了, 直播电商在快速崛起, 三巨头还是先搞定国内吧

[问] 灰小辉:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 如何理解各家买菜业务? 流量入口? 新零售入口?

[答] qwer惠星:

是个巨大的机会, 但是政府现在不希望恶性竞争, 对线下影响太糟糕, 但是美团和拼多多又舍不得这么巨大的流量入口, 只能硬着头皮上了。

[问] hitmao:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 京东的估值是偏贵, 合理还是低估?

[答] qwer惠星:

合理!

[问] Maxwell_Max:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 在剥离的京东物流后, 京东集团未来主要的看点是什么? 哪块业务的增量空间大?

[答] qwer惠星:

目前还不好说, 再等等看吧

[问] 大唐同学:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 电商 "独立站" 模式, 打破电商平台的垄断和专权, 未来电商行业应该是更公平、更自由、更具创新精神、更加市场细分精准服务的吗? 如果这个逻辑成立, 那么独立站+数字人民币自由支付, 打破了现存垄断格局, 电商江湖有哪些趋势可能性? 未来又将如何衍化新格局新生态?

[答] 走马财经:

回答 @大唐同学: 独立站已经是远古模式了, 那是搜索引擎时代的产物, 百度和Google是他们的母体。 Google在这方面做得还不错, 百度做得很差, 竭泽而渔, 商家生态没有建立起来。 就中国而言, 小程序电商都比独立站更有未来。 因为小程序把用户的身份价值提升了, 独立站还是偏流量运营思维。 但是你说的大方向是对的, 未来随着比特币等信用货币普及, 品牌的价值会提升, 电商平台的规模仍然会非常庞大, 也会是主流, 但是不会有今天的统治力 (几乎占比95%)。

[问] 77kk77:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 请问如何看待阿里目前的规模优势?

[答] qwer惠星:

阿里的优势在于天猫的几十万家品牌商, 阿里国内的流量几乎都是对这些品牌商家倾斜的, 目前京东在流量和商家两方面都无法对阿里形成威胁, 拼多多有流量, 但是客单价太低, 对品牌商吸引力有限, 所以阿里的根基还是稳的。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：请问各位大佬，以5年为期，哪家电商的确定的较强？为啥？

[答] qwer惠星：

前面说了，因为社区团购和直播电商的快速崛起，今年中国电商行业的竞争格外激烈，建议等今年的大战之后再下定论，如果快手电商和抖音电商今年的发展都超预期，那就有好戏看了。

[问] 简单投资者88：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如何看待美团优选入局电商？谢谢

[答] 走马财经：

回答 @简单投资者88：非常非常看好美团优选，对美团的传统电商业务团好货持略微悲观态度。美团有机谷凭借美团优选在实物电商领域撕开一道口子，挤上牌桌。美团有可能成为中国第4-6家实物电商规模突破一万亿元的电商公司。也就是说，它的电商业务有可能比抖音快手更早达到万亿GMV规模。

[问] 白洋葱：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：各位大佬，拼多多的优势是啥？以我个人为例，我就觉得在拼多多购物体验很不好，感觉很坑。

[答] qwer惠星：

从品类上说，拼多多的优势是农产品，目前可以说是中国第一生鲜电商。此外，百亿补贴和拼多多会员补贴对价格敏感型用户吸引力很大，拼多多平台上商品的质量和价格是对应的，并不离谱，也就是说一分钱一分货，拼多多吸引的是价格敏感型用户。

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 各位大佬, 能问问您们重仓哪个电商?

[答] qwer惠星:

目前都没有持仓。

[问] 我来学习取经的:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 怎么看直播电商? 能占据电商大盘的多少? 对谁打击最大。

[答] 走马财经:

回答 @我来学习取经的: 直播电商对电商平台打击其实都不大, 相对来说, 对京东打击最大, 他的佣金是最高的, 所以自己的直播业务很难起量。 淘宝和PDD发展直播其实都挺顺畅的, 因为直播电商核心是发展可信赖的主播, 利用主播的信任来带货, 淘系和PDD佣金都很低, 做直播容易撬动主播和商家的主动性。 未来直播会成为一个标配工具, 它本身不具备平台属性。 也就是说平台可以撑起直播, 反之则不行。 抖音快手也是靠短视频业务撑着直播, 而不是相反。

[问] 白洋葱:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 各位大佬, 要是腾讯出个购物平台, 会不会一骑绝尘? 那其他电商是不是都要靠边站?

[答] qwer惠星:

电商不能没有流量, 但流量不是万能的, 当年有一家公司叫易迅。

[问] 顺义大D:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 美团几乎夭折, 按照ps估目前是高还是低。

[答] 王海天-中概互联网:

我觉得还是贵

[问] -JX-:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如果不存在二选一限制下, 哪个平台对大品牌最有吸引力? 包括进驻平台及参与促销活动等, 谢谢。

[答] qwer惠星:

大品牌目前阿里最多, 除了阿里之外最有吸引力的目前是抖音。

[问] 时间悟者:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 社区团购会不会从服务电商切入实物电商? 品类方面哪些比较符合社区团购的消费场景? 生鲜引流的话, 哪个品类赚钱?

[答] 走马财经:

回答 @时间悟者: 社区团购就是实物电商, 只是具备同城属性。属于近场电商范畴, 至于品类的话, 除了生鲜, 其他品类其实都很赚钱哈。社区团购业务盈利能力是超过传统电商的, 不要小看它。

[问] AnthonyFF:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 生意模式上看美团是不是没有拼多多好

[答] 王海天-中概互联网:

嗯, 美团整体, 雪比拼多多薄。

[问] Cyril灵:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 抖音和快手已经入局团购外卖和电商了, 美团会不会受到持续加大的冲击?

[答] 王海天-中概互联网:

目前看, 影响不太大。主要是到店这块, 美团的外卖基本盘, 抖音、快手都冲击不到。

[问] 曹文景:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说: 1、请问京东自营物流模式是否真的如刘强东所言, 成本较独立物流快递公司低? 为何呢? 2、美国鞋业垂直电商美捷步非常成功, 中国鞋业电商模式一直未跑通, 以您之见, 原因何在?

[答] qwer惠星:

目前看, 物流成本在电商购物总成本中占比很低, 所以即使有物流成本优势体现也是非常微弱的, 京东物流的优势主要还是自营品类的时效性。中国鞋业电商模式当初有不少创业者尝试过, 都失败了, 当时失败的主要原因是流量成本和客单价不匹配, 商业模式跑不通。

[问] 大唐同学:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 独立站模式对电商平台带来哪些冲击?

[答] 走马财经:

回答 @大唐同学: 同样的问题, 航空公司APP, 酒店官方APP等模式对美团携程有没有冲击? 几乎没有, 因为消费者的主流需求是需要比较, 比价, 评价。

品牌独立站的问题类似。但是这并不是说它没有未来, 只是说他的未来完全不足以撼动平台电商的地位。当然我认为品牌官方APP或小程序电商的增长速度会超越平台电商增速。类似苹果小米华为这种品牌始终是稀缺物, 他们的数量会变多, 但是不会是电商的主流。也许最多到25%占比?

[问] riverfund:

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：目前拼多多除了社区团购还有什么新的增长点？与阿里竞争品牌商品以及发力农产品，这些方面有多大胜算和空间？

[答] qwer惠星:

农产品，也就是生鲜电商是增长点，阿里的农产品和拼多多竞争比较难，但是拼多多的问题是资本市场担心百亿补贴的效用进入了尾声。

[问] 7X24快讯:

百度CEO李彦宏：未来三年，百度核心业务中非广告业务将逐渐超过广告业务。

[答] 阿企:

现在知道云计算的好处了吧。。。后知后觉！不过总算没有彻底失去机会

[问] 我来学习取经的:

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：京东不靠自营赚钱的话怎么赚钱。平台比不过阿里和拼多多

[答] qwer惠星:

确实有点难，所以市值遇到了天花板。

[问] william625:

对 @王海天-中概互联网， @阿企， @qwer惠星， @走马财经， @雨枫 说：如何看待深圳国资与江苏国资对苏宁的投入，是否是国资想要在电商领域有一席之地

[答] qwer惠星:

江苏国资很好理解，苏宁在南京扎根那么多年，在地产、零售和金融布局很深，江苏政府肯定要帮一下的，但是深圳国资为什么进入我也不知道。

[问] 熊牛兼赚：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生活领域绕不开美团的话，10年之内是不会有第二个美团，我这样理解对吗？另外目前的美团市值合理吗？

[答] 走马财经：

回答 @熊牛兼赚：美团从来没有独霸过一个市场。但是我觉得美团的确定性是所有电商概念股里最高的，市场高估了短暂风险而忽略了美团的韧性，即时配送系统的长期确定性，超过即时通讯，所以我个人认为美团的确定性其实是超过腾讯的。目前价位的美团非常低估，但是市场仍然可能因为情绪因素调整。

就内在价值而言，美团当前严重低估。

[问] 时间悟者：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果从未来人均可支配收入增长和消费者分层的角度，请问诸位大佬最看好哪家电商？

[答] 走马财经：

回答 @时间悟者：电商三巨头里最看好PDD，其次京东，再次阿里，仅就电商业务而言。如果综合各项业务，我的顺序是拼多多，阿里，京东。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：电商“独立站”模式，打破电商平台的垄断和专权，未来电商行业应该是更公平、更自由、更具创新精神、更加市场细分精准服务的吗？如果这个逻辑成立，那么独立站+数字人民币自由支付，打破了现存垄断格局，电商江湖有哪些趋势可能性？未来又将如何衍化新格局新生态？

[答] qwer惠星：

这个世界哪有什么公平可言，独立站从流量成本方面来说并不具备优势，只能作为补充。

[问] 简单投资者88:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 如何看待美团优选入局电商? 谢谢

[答] qwer惠星:

难度非常大, 但是王兴和美团过去确实战胜了很多困难, 有的甚至可以称作生死关, 所以可以再看看。

[问] 我来学习取经的:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 怎么看直播电商? 能占据电商大盘的多少? 对谁打击最大。

[答] qwer惠星:

前面的问题里详细解答了, 请参考。

[问] Cyril灵:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 抖音和快手已经入局团购外卖和电商了, 美团会不会受到持续加大的冲击?

[答] 走马财经:

回答 @Cyril灵: 流量VS效率, 坚定看多效率, 看空流量。在流量漏斗运动过程中, 人会慢慢跑到美团哈哈。抖音快手是高效的广告营销平台, 其实这也是他们做电商和本地生活的深层次目的。我可以理解为这两家做电商和本地生活更多是toB的心态而不是toC。

[问] 时间悟者:

对 @王海天-中概互联网, @阿企, @qwer惠星, @走马财经, @雨枫 说: 社区团购会不会从服务电商切入实物电商? 品类方面哪些比较符合社区团购的消费场景? 生鲜引流的话, 哪个品类赚钱?

[答] qwer惠星：

肯定会。美团引流，卖的的是服务，拼多多平台还是服装最挣钱。

[问] 钱旺365：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：我想问一下大佬们怎么看sec对中概股的审计要求，因为涉及两国政治，公司无能为力，我想问如果发生最坏结果，现有的中概股要求退市，对优秀中概股的杀跌影响有多大？退市的话现有股东以什么形式存在，是否有可能转化为二次赴港上市的股东。

[答] 走马财经：

回答 @钱旺365：对优质中概股而言。这些问题更多是情绪压力，对中移动之类国营属性的中概股，那就是另外一回事了。你只要公司里不要建立d的领导——私营企业本就没必要如此。审计严格按照SEC要求来。其实屁事没有。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：独立站模式对电商平台带来哪些冲击？

[答] qwer惠星：

冲击会比较有限，用户习惯已经养成，改变用户习惯是非常难的事情。

[问] 熊牛兼赚：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生活领域绕不开美团的话，10年之内是不会有第二个美团，我这样理解对吗？另外目前的美团市值合理吗？

[答] qwer惠星：

对，很难再有第二个美团了。美团目前的市值我个人觉得有些高，美团现在处于投入期，市场的预期有些乐观。

[问] 时间捂者：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：如果从未来人均可支配收入增长和消费者分层的角度，请问诸位大佬最看好哪家电商？

[答] qwer惠星：

阿里和拼多多

[问] Cyril灵：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：抖音和快手已经入局团购外卖和电商了，美团会不会受到持续加大的冲击？

[答] qwer惠星：

我觉得有点难，带货和生活类服务还是有区别的。

[问] 钱旺365：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：我想问一下大佬们怎么看sec对中概股的审计要求，因为涉及两国政治，公司无能为力，我想问如果发生最坏结果，现有的中概股要求退市，对优秀中概股的杀跌影响有多大？退市的话现有股东以什么形式存在，是否有可能转化为二次赴港上市的股东。

[答] qwer惠星：

影响会很大，但是同时也会产生很好的机会，现在规模大一点的公司都会寻求香港二次上市。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：美国亚马逊的对手玩的独立站模式，快速蚕食了电商市场份额，增长非常惊人，根本不是小程序电商。请对这种美国电商新的独立站模式，谈谈全球电商发展新的趋势和冲突。

[答] qwer惠星：

增长惊人是因为规模小。

[问] AnthonyFF：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生意模式上看美团是不是没有拼多多好

[答] qwer惠星：

不好说，两家公司都处于规模扩张阶段，生意模式优劣要等扩张减慢，公司重心放在利润上以后才能看出来。

[问] 顺义大D：

对@王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：美团几乎夭折，按照ps估目前是高还是低。

[答] qwer惠星：

我觉得目前还是有些高估。

[问] 大唐同学：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：美国亚马逊的对手玩的独立站模式，快速蚕食了电商市场份额，增长非常惊人，根本不是小程序电商。请对这种美国电商新的独立站模式，谈谈全球电商发展新的趋势和冲突。

[答] 走马财经：

回答 @大唐同学：同样的问题前面已经讨论过了，就不多说了，所谓的独立站/品牌官网/小程序电商——anyway，无非是把品牌的势能直接转化为订单，私域拓展。

越成熟的社会，信用基础越高的社会，这类电商比例会越高。但是仍然不会是最主流。亚马逊的物流护城河，够他们追十几年了。我知道你说的是

美国的shopify，他体量小些，增速快很正常。但是不觉得能伤及亚马逊。

[问] AnthonyFF:

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生意模式上看美团是不是没有拼多多好

[答] 走马财经:

回答 @AnthonyFF：其实团购生意模式很差的，看看美国团购鼻祖，groupon，才十几亿市值。但是美团还是团购网站吗？所以简单以生意模式判断公司价值的方法是过于偷懒的行为。

[问] 顺义大D:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：美团几乎夭折，按照ps估目前是高还是低。

[答] 走马财经:

回答 @顺义大D：反垄断完全不影响美团外卖竞争力，社保问题影响非常有限，因为一定是渐进式推进，从职工意外险开始，即时配送系统的韧性会使得这块业务的规模继续高速（30%以上cagr）10年以上。随着机器替代人工的进程，效率提升完全有能力消化社保压力。美团的故事是提升在社销总额中的占比，目前占比2%，十年后大概率能占社销总额的15%以上，大约9万亿GMV。以美团多数业务的变现率，对应的营收规模大概在1.3万亿以上，所以完全不觉得美团有高估。

[问] 顺义大D:

对 @王海天-中概互联网 @阿企 @qwer惠星 @走马财经 @雨枫 说：美团几乎夭折，按照ps估目前是高还是低。

[答] 走马财经:

回复 @顺义大D：我们公司的楼下已经有8台智能送餐机器人在送外卖啦，未来已来。不过他们只负责楼下到用户手上这段距离。//@顺义大D:回复@走马财经:美团的

机器替代人工的进程还早，绝对早。天天在我家门口测着。哪天他要是后面跟着机器的看守人工撤了，才能提上正式议程

[问] 熊牛兼赚：

对 @王海天-中概互联网，@阿企，@qwer惠星，@走马财经，@雨枫 说：生活领域绕不开美团的话，10年之内是不会有第二个美团，我这样理解对吗？另外目前的美团市值合理吗？

[答] 走马财经：

回复@riverfund: 不好意思，即时通讯说的应该是微信。因为微信有被新硬件诞生颠覆的风险，而即时配送是不受这些影响的。//@riverfund:回复@走马财经:为什么即时配送的确定性超过即时通讯呢？社交网络的网络效应是最强的，即时配送目前至少有两家，用户并不是那么在意用哪个，虽然可能有几分钟时效差别

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里