

模式不对? 战略失误? 管理问题? 每日优鲜踏上“穷途”末路

本报7月28日曾报道,生鲜电商“每日优鲜”当日早上意外传出“全国关闭30分钟极速达业务”的消息,到了下午再传内部突发通知员工公司已破产,即时原地解散。每日优鲜公司公关人士当时回应本报记者称,“在实现盈利的大目标下,公司对业务及组织进行调整。次日达、智慧菜场、零售云等业务不受影响。由于业务调整,部分员工离职,公司目前正积极寻求一切可能的方案,最大限度保障员工权益。”

在此之后,到昨日截稿时止,每日优鲜的状况还在进一步恶化:原本商谈的山西东辉集团战略投资款没有如期到账;超过900名员工正维权讨薪;北京、上海、成都等多城居民发现在官方小程序和APP下单时显示“在当前地址下无货”;一些供应商也在联合起来追讨欠款,总欠款金额据说超过6500万元;7月29日,公司创始人之一徐正回复媒体称自己以及公司所有的高管都在北京。

8月1日,市场再传每日优鲜发通知称“无法正常经营,资金断链”,公司随即否认,但没有提及遭遇损失的消费者、员工、供应商将如何处理。

截至发稿时,每日优鲜盘前股价报0.108美元,市值缩水至不足2400万美元,与峰值相比暴跌99%。

■新快报记者 郑志辉



上市首日即遭破发

2014年,联想中国区最年轻的事业部总经理徐正选择辞职,创办了每日优鲜。根据此前负责联想农业项目的经验,徐正以一手打造的“城市分选中心+社区前置仓”模式杀入生鲜电商这个让巨头纷纷落马的赛道,而该模式的关键在于提前将生鲜货物从大仓转入位于市内社区附近的小仓内,致力于在最短时间内将货物配送给消费者。

2015年5月,前置仓模式正式推行,每日优鲜推出了2小时极速达业务,随着仓库数量增多,配送时间还在不断缩减,2小时、1小时……最后,每日优鲜打出了“30分钟极速达”的口号。

极速配送承诺的兑现,以及当时融资的顺利,让每日优鲜短短两三年间快

速完成了全品类的精选生鲜布局,在20个城市建立冷链物流体系。2018年,每日优鲜在生鲜电商行业的用户规模已经占据行业半壁江山。

经历10轮融资后,每日优鲜2021年6月在美国敲钟上市,成为“生鲜电商第一股”,不过上市首日即遭破发,之后股价持续低迷,更因股价长期低于1美元收到纳斯达克警告。截至7月29日美股收盘,每日优鲜股价已跌至0.100美元,与峰值相比暴跌99%。

根据财报,2018年至2020年,每日优鲜分别净亏损22.32亿元、29.09亿元、16.49亿元,加上2021年末披露的亏损数据,有机构预测,每日优鲜4年累计亏损或超过100亿元。

损失惨重的不止投资人

有供应商近日透露,从去年底开始,每日优鲜开始出现拖延付款一到两个月的现象。今年7月上旬,亦即“原地解散”消息传出前两周,天眼查平台的信息变更提示,包括每日优鲜便利购CEO李漾,创始人、董事长兼CEO徐正,联合创始人、总裁曾斌等退出主要人员行列,联合创始人曾斌卸任法定代表人、董事长,新增孙玉英为法定代表人、执行董事、经理。

为此,有部分供应商称徐正、曾斌等

等退出是“早有预谋”,其目的在于逃避据称已累积至20亿元的欠款偿还责任。

7月28日之后,受害人群又增加了欠薪的员工和购买了充值卡又未用完的消费者。

最新消息显示,徐正向媒体否认跑路传言,称一直在寻找新的融资,也在试图寻找买家,努力寻找出路。融资失败的话,不排除走破产流程。每日优鲜也并不是一无所有,其实还有价值两亿元的菜场经营权、零售云的客户等核心资产。

反思: 模式不对? 战略失误? 管理问题?

在业界密切关注每日优鲜会如何解决用户、员工、供应商应付问题的同时,也在深刻反思这么一家曾经的资本宠儿是如何落得今天的收场,而其中最热烈的话题之一就是前置仓模式的对与错。

资深电商专家、投资人李成东梳理此案例时认为,直接原因是互联网监管后不再有风险资本看好生鲜赛道,导致在二级市场不被看好,无法继续增发融资维持亏损模式。到达临界点后被银行锁了资金,不向上游供应商付款,导致供应商断货,又导致消费订单持续下降、营业收入下滑,现金流进一步恶化。而根本原因则在于,行业长期的恶性竞争、价格战,导致企业长期亏损,亏损总额超过了融资总额。

具体到前置仓模式,李成东认为,这个模式能不能跑通,需要一个订单平衡点。比如说一个站点需要1000单,但随着叮咚买菜、盒马鲜生、美团买菜等玩家以及传统商超转做线上加入,稀释了订单,每日优鲜主打的“30分钟极速达”用户心智优势就没有了,模型就被破坏掉了。

网经社特约研究员、百联咨询创始人庄帅更认为,每日优鲜走到今天的内因正是战略不清楚,没有专注前置仓(投入有限的资金去做无人货架货柜、菜市场改造、开放平台等)所致,“并且在前置仓模式没有印证是否适合全国市场就大肆扩张。前置仓显然更适合一二线城市的用户生活方式和消费需求,每日优鲜有太多位于低线城市的前置仓,在订单数据未能规模增长的情况下,没有及时止损关仓撤城导致持续亏损。”

也有不少评论谈到了“人”的因素,李成东表示,据他和机构投资人沟通,从一开始融资到IPO,都没怎么退出,总的来说还是看好每日优鲜,说到徐正的话,相对而言,“叮咚买菜创始人是军人出身,做事专注,执行力强,成本控制比每日优鲜做得好。”

还有知情人士称,早在一年多之前已发现其内部存在严重的管理问题,不但各部门山头林立,而且不同级别的人都在薅公司的羊毛,刷单、虚报预算,把公司的钱装进自己的口袋。战略失误、成本控制、管理问题日积月累,当资金链断裂的导火线被点燃,就让每日优鲜彻底出局。

每日优鲜近日“行踪”

- 7月28日 10:14 每日优鲜极速达业务关闭,平台称因前置仓业务调整
- 7月28日 18:33 网传每日优鲜破产,大部分员工解散
- 7月28日 18:46 每日优鲜美股盘前跳水跌超40%
- 7月28日 18:48 每日优鲜回应解散:由于业务调整,部分员工离职
- 7月28日 23:39 每日优鲜北京总部人去楼空:保安称明天不用上班了
- 7月29日 11:17 每日优鲜解散 922名员工组团走上维权之路
- 7月29日 18:09 每日优鲜徐正回应“跑路”传闻:我一直在国内
- 7月30日 04:33 每日优鲜员工已在申请劳动仲裁
- 8月1日 17:10 网传每日优鲜正式宣布无法正常经营
- 8月1日 22:01 每日优鲜否认“资金断链”:虚假信息 不要上当

每日优鲜日K线图(20220403-20220801)



一起了解更多3C前沿资讯