

“零佣金”高调入局！ 京东剑指外卖市场，意在即时零售？

羊城晚报记者 沈钊

互联网大厂的跨界已成常态。2月11日，京东官宣，京东外卖正式启动“品质堂食餐饮商家”招募，2025年5月1日前入驻的商家，全年免佣金。

实际上，京东对外卖的野心可以追溯到2022年。时至今日终于高调宣布零佣金入局，能否对如今外卖双寡头格局形成有效冲击？对此，行业人士分析认为，就目前市场环境来看，新一轮的外卖大战很难打响，而相比改变行业格局，京东剑指外卖市场，或意在即时零售。

京东做外卖早有想法

羊城晚报此前曾报道，2022年“618”前夕，时任京东零售首席执行官辛利军在接受媒体采访时透露，京东正在研究进军外卖领域的可能性，“公司已经考虑和研究推出按需外卖服务。至于什么时候开始做这个，这将取决于我们的能力，以及我们什么时候能够建立起一个人才团队。”

到了2024年年底，京东外卖已经悄然上线，彼时，京东外送页面上悄悄上线了咖啡奶茶与快餐外卖，以瑞幸、Tims、库迪等为代表的咖啡、奶茶品牌，以及以汉堡王等为代表的快餐连锁品牌最早开始入驻。

而此次京东高调宣布“零佣金”招募“品质堂食餐饮商家”后，市场也开始重新关注和审视京东在外卖业务上的新动作。与去年年底在外卖业务上的小试牛刀不同，如今“外卖”在京东外送页面下拥有单独的入口，且外卖专区下，除了此前入驻的奶茶咖啡及西式连锁快餐品牌外，新人驻一些烧烤、麻辣烫、面食类商家，品类较之前明显增多。

不过，就目前而言，京东上的外卖供给丰富度与行业中的两位老大哥——美团和饿了么还不具备可比性，这或许也是其打出“零佣金”旗号的重要原因：吸引更多商户入驻，建立自身的外卖合作伙伴生态。

有接近京东的人士表示，目前已签约的商户佣金从2月11日0时起，也按照全年免佣调整，对于“零佣金”政策中要求

的“品质堂食餐厅”，京东通过审核营业执照、审核门店照片、销售人员线下拜访核验等方式确保品质。

与此同时，有知情人士透露，京东外卖的“零佣金”只针对佣金部分，配送服务费则正常收取。此外，“零佣金”政策主要在北京、非北京商家可先提交入驻申请，待对应城市开通后会有客户经理联系。

能否打破现有格局

值得注意的是，在京东之前，抖音早已入局尝试撼动外卖市场的格局。但在经过数次调整之后，抖音外卖并未入本地生活板块，沦为美团核销的补充手段。而京东的加入能否改变现有格局？

在外卖领域，京东相比抖音有着不同的优势。首先，与抖音外卖苦于高峰期运力不足不同，京东拥有自身的末端配送能力。京东秒送本身便是达达集团整合原即时零售品牌京东小时达、京东到家之后对外亮相的全新品牌。有数据显示，京东达达秒送活跃骑手数量接近130万，可快速发力外卖业务。这与“去年在美团平台获得收入的骑手约745万”仍有较大差距，验证了仓配一体化的可行性。

不过，京东真正的优势或许还不在于末端配送速度，有分析认为，京东主站用户以一、二线城市中产为主，对品质和时效敏感。若外卖业务瞄准“高端化”（如高客单价餐厅、定制化服务），可能避开价格战泥潭，建立差异化壁垒。此外，京东拥有长期服务品牌商家的经验，或能吸引连锁餐饮品牌独家合作，甚至通过供应链金融、数字化工具绑定商家，形成“平台-商户-用户”闭环。

优势固然有，但要转化为胜势，或许还需更多努力。比如就“高端化”这件事儿在外卖场景是否行得通来说，“百度外卖”的前车之鉴已足够引人深思。更重要的是，外卖是典型的“高频刚需”场景，用户对点外卖早已形成稳定习惯。想要让用户从美团、饿了么切换到京东上去点外卖，高额补贴或许能够帮助实现短期破局，但长期来看必须依赖于用户使用体验

的升级。

真正目标在外卖之外

因此，在行业人士眼中，京东外卖的成败，不取决于能否在餐饮外卖市场上“分一杯羹”，而是借助这类“高频刚需”的场景，将战局从“送外卖”升级为“送一切”，这也是剑指外卖市场，意在即时零售。

外卖作为日均订单量超4000万笔的高频场景，是获取用户即时消费习惯的最佳入口。京东通过外卖业务吸引用户高频打开APP，顺势将流量导入商超日化、3C数码、美妆医药等即时零售品类，提升京东到家、小时购等业务的渗透率，形成“外卖引流”到“即时零售变现”的循环。

而在即时零售领域，京东在3C家电、快消品等标品的仓储管理和区域化供应链布局具备优势。若将外卖餐饮的即时配送网络与现有仓配体系打通，可实现对生鲜、快消品等即时零售品类的“区域仓+前置仓+即时运力”三级覆盖，降低履约成本。例如，北京亦庄的京东七鲜超市已试点“30分钟达”，验证了仓配一体化的可行性。

不过，即时零售的毛利率普遍偏低，而京东在供应链的投入和运力成本的增加，可能导致短期亏损的扩大。

但是，即时零售前景广阔。商务部国际贸易经济合作研究院相关报告显示，2018年以来，即时零售行业的年均增长速度超过50%，2023年我国即时零售规模达到6500亿元，同比增长近三成，预计2030年将超2万亿元。就目前行业发展来看，这场战役的终局，或许不是“谁吃掉谁”，而是共同做大一个万亿级市场。



京东做外卖，醉翁之意不在酒？
图/京东提供

大厂跨界成常态

羊城晚报记者 杭莹

京东开启“零佣金”外卖业务的动作，就像在刚过完新年的市场上丢了一颗不大不小的石子。让市场在被DeepSeek几乎抓住全部目光的同时，不得不分几缕心神出来。

2025年，难道除了AI，“送外卖”也是焦点？事实上，大厂集中发力“送外卖”业务并不是什么新鲜事。在大模型成为焦点话题时，抖音、京东等互联网大厂也在悄悄延展自己的业务线。外卖也好，打车也要，反正它私底下就是什么赚钱的都来。

抖音进军出行市场？只是丰富用户体验

这个春节，抖音打车业务似乎突然出现在大众视野。春节前夕，抖音正式将打车服务加入“我的钱包”当中，并与手机充值、抖音商城、生活缴费等入口放在同等级别。

点击进入后可以发现，当前抖音打车服务主要通过另一聚合平台高德打车来提供服务。有意思的是，虽然当前只有高德打车接入，但页面也显示着“更多品牌敬请期待”。羊城晚报记者



抖音端内的打车服务页面

闲钱理财“鑫”选择 摩根恒鑫债券型基金2月17日起正式发行

春节过后，投资者开始规划闲钱理财。其中，求稳求赢的“低波动固收+”策略产品成为不少投资者闲钱理财的选

择。据悉，摩根基金旗下摩根恒鑫债券型基金(A类：022842、C类：022843)将于2月17日起正式发行，投资者可通

过招商银行等各大机构及摩根资产管理官方直销平台等渠道认购。

据了解，摩根恒鑫债券基金金将在努力控制较低波动的前提下追求稳定收益，打造闲钱理财的“鑫”选择。

(广告)

送不了外卖的抖音， 能做好本地出行服务吗

者在同一时间段的同样一段路(以羊城晚报所在的羊城创意产业园至天河公园地铁站)进行打车测试发现，抖音打车略高于高德打车的价格(由于第一次使用，有相关优惠券可用)，而较滴滴打车要便宜几元。

由于是在春节前夕上线，抖音此举也被不少网友解读为是要借此机会抢占打车市场。但记者注意到，事实上，抖音开放平台对出行领域早在2019年就已开放了，2022年还曾被解读为抖音做打车，实际和出行公司做的微信小程序没有区别。这次的改变，是提高了打车服务在平台内的优先级，多了一个钱包的入口。

不过，其实，在抖音中如今已经包含诸多出行服务。在搜索框中搜索打车，不仅有高德打车服务，还包括曹操出行、阳光出行、小拉出行服务。结合高德打车本身已经聚合了许多打车服务，抖音如今在打车服务方面的多元化选择显然已十分丰富。想在抖音打车，可在搜索框里直接搜“打车”，也可以直接打开“钱包”进入打车界面。

知情人士分析称，抖音是提供小程序服务并做好平台监管，不是高德那种聚合模式，而是类似微信小程序服务，抖音要做的，也只是提供服务接口。

依托于短视频平台自身庞大的流量和用户资源，抖音在打车这项业务上显然还是专注已有优势，提升用户黏性。未来是否会开放打车业务和平台店铺信息聚合，是一个值得期待的方向。

做自己擅长的本地服务才行

自2018年布局本地生活服务以来，抖音这些年不断加码本地生活相关服务功能。根据其2024年年底发布的数据，2024年抖音本地生活服务覆盖370多个城市超610万家门店，年交易额同比提升81%。除了餐饮、外卖等业务之外，也逐步开放了洗车、汽车维修保养等

多个类目。

京东刚刚上线的送外卖服务，实际也是抖音“玩剩下的”。

2022年，抖音与饿了么携手合作，在南京率先试水外卖业务。2023年年初，又正式推出了“团购配送”服务，依赖顺丰同城、闪送和达达等第三方配送平台提供履约服务。

在经历了偏向更高价位的外卖订单经营策略调整、区域代理商模式变化等一系列变动后，外卖业务还是抖音手中拿不住的“烫手山芋”。去年10月底，抖音外卖业务再经调整。抖音生活服务学习中心发布公告称，原“团购配送”业务将于2024年11月1日起逐步向“随心团”业务迁移，即同一件团购商品既支持用户到店核销，也支持配送到家。

调整的原因不难猜想，外卖业务做起来没那么简单。将做得不理想的外卖归到了做得不错的团购业务中。对于抖音外卖没能做起来的主要原因，中国新餐饮产业联盟创始人贾英杰指出，抖音外卖没有跑通最关键的问题就在于骑手。“美团和饿了么在外卖行业的地位，正是因为他们在庞大的骑手队伍。”

还有一个有意思的现象是，2024年12月开始，抖音本地生活接入高德地图后，高德地图上的部分店铺上线了抖音团购套餐，点击“去抖音购买”，可直接跳转至抖音，交易订单在抖音内完成，高德会同步相应订单数据，核销也是在抖音完成。

相对应的，抖音也将高德的权重提高了，当用户在抖音团购页面选择商家地图导航时，高德地图位于首位，并标注为“推荐”。双方合作让本地生活服务一直不见起色的高德，似乎看到了另一种可能。

从外卖到打车，抖音这次“入局”的方式更进一步体现平台聚合优势、显得颇为心思。至于收购了达达的京东能否解决骑手这个外卖业务的核心问题，仍需拭目以待。

揭阳惠来仙庵镇：“数字”养虾赋能乡村振兴 产业发展有“智”更有“质”

乡村振兴 第一线

羊城晚报记者 陈锴跃 通讯员 蔡永刚

养殖基地内几乎看不到工人的身影，安装在虾池里的各种传感器、控制器，实现环境参数采集、数据自动分析、现场自动控制和疾病预警等功能，营造出最佳养殖环境；实时监测的数据通过网络上传到云平台，打开手机小程序，便可实现对虾养殖的远程智能监测管理……

当传统农业遇上数字化，会碰撞出什么奇妙的火花？近日，记者在揭阳市惠来县仙庵镇采访看到，数字化正在与农业深度融合，数字虾池的出现，使传统农业高质量发展有“智”更有“质”。

从“靠经验”到“靠数据”

走进位于惠来县仙庵镇四石村对虾智慧养殖基地，该基地为对虾筑起了“智慧池”，装上了“智慧脑”。在全数字南美白对虾养殖车间看到了一幅极具科技感的画面。这是惠来县首个全数字工厂化水产养殖项目，惠来由此开启智慧养殖时代。据惠来县公道镇养殖专业合作社负责人林洪豪介绍，希望通过打造这样一个全数字工厂化养殖项目样板，让更多的养殖户认识、了解数字农业，推动养殖模式转型升级。

南美白对虾，又名白对虾、凡纳滨对虾，原产于南太平洋沿岸的水域，是广温广盐性热带虾类，咸淡水皆宜。具有肉质鲜美、抗病力强、生长迅速、对饲料蛋白含量要求低、出肉率高、离水存活时间

长等优点，是集约化高产养殖的优良品种，因此受到了众多养殖户的青睐。

数字化水产养殖模式对水产养殖行业最直接也是最重要的改变就是对于养殖环境的实时监控。传统的养殖模式下，养殖户主要依靠经验来调控养殖环境，但这样的经验缺乏科学依据，受到环境的影响，一个地方的养殖经验复制到另一个地方也不一定成功。数字化水产养殖模式利用水质监测设备和智慧水产养殖监测系统，能够让养殖户轻松地完成养殖环境的科学调控，给养殖户生物提供最佳的生长环境，以提升产量。

“以前靠经验，天天盯着虾池，现在靠科技，既省力又精准。”林洪豪说。

传统农业搭乘“数字快车”

养殖场内，与智能控制系统相连的养殖池塘水面，水不断翻涌，林洪豪随手拿起放置在池中的网兜，只见对虾不停地在网兜扑腾。“刚才控制室里启动的就是循环水系统的部分环节，养殖池这个状态就是在运行了。”据林洪豪介绍，循环水系统一旦启动，养殖池的海水会经过沉淀、杂质过滤、生物处理等环节，最终再循环至养殖池，形成闭环。传统的养殖方式，南美白对虾一直存在抗病性弱等问题，因此对海水的要求相对较高，循环水系统则让虾的养殖环境更为稳定。

在养殖基地可以看到，工厂化养殖池还配备了自主研发获得发明专利的自动化养殖投料系统，能科学设计定时、定量、定点投喂，让养殖户对虾吃得好、吃得饱、长得快，而且个头更大、更均匀。

在偌大的虾棚里看不到几个人，一人动手手指，就能管好虾棚，让养虾不再“瞎养”。

数字化有力推动了传统农业向数字农业转变。“以前不敢放太多的虾苗，担心密度过大，现在能实时掌握指标，可以多投放。”林洪豪说，工厂化养殖对虾每年三季，通过数字化养殖，让水产养殖省时、省力、增效。每个养殖池36平方米，养殖密度已提升到2万尾，现在亩产量能达到1万多斤，产量增加了，效益也提高了。

发展数字农业，是推进乡村振兴、实现农业高质量发展的必由之路。谈及未来乡村振兴，仙庵镇党委书记林庆林表示，下一步，仙庵镇将不断优化产业结构，发挥番薯、胡萝卜、茶叶等特色种植优势，推动一二三产业高质量发展。

广东 A6

春节期间筑牢防毒安全网 观澜街道禁毒宣传不停歇

为深入推进禁毒宣传教育，深圳观澜街道利用春节假期开展了一系列形式新颖、内容丰富的禁毒宣传活动，将传统文化与禁毒教育有机结合，有效提升了辖区居民的识毒、防毒、拒毒意识，为构建平安和谐社区奠定了坚实基础。

元宵佳节猜灯谜 禁毒知识入人心

观澜街道将传统节日与禁毒宣传相结合，开展了别开生面的元宵猜灯谜活动。喜庆的红包福袋营造出浓厚的节日氛围，灯谜巧妙融入各类禁毒知识，吸引了众多居民踊跃参与，在猜谜过程中学习禁毒知识，深刻认识毒品的危害。

观影活动触人心 禁毒英雄铸丰碑

近日，观澜街道君子布社区组织开展了禁毒主题电影《非凡任务》观影活动。影片以禁毒工作真人真事改编，真实展现了缉毒警察的无畏牺牲精神，深刻揭示了毒品的危害性。观影后，社区工作人员通过触目惊心的故事画面，更加了解了毒品对人类社会的伤害，也深刻体会到禁毒英雄们为和平时代所作出的巨大贡献。

新春送福宣禁毒 平安祥和迎佳节

春节前，观澜街道平安法治办协同辖区社区开展了以“禁毒+春联”为主题的宣传活动。书法老师在书写春联和福字的同时创作了“远离毒品享平安，拒绝诱惑乐融融”等禁毒书法作品。活动通过仿真题词模型展示、发放禁毒宣传资料，向居民介绍常见毒品的种类和特征，普及了麻精药品滥用的危害以及新型毒品的伪装性和隐蔽性。现场还特别介绍了今年1月1日施行的《深圳经济特区禁毒条例》。

观澜街道相关负责人表示，通过开展系列禁毒宣传活动，有效提升了辖区居民的禁毒意识和防毒能力，营造了浓厚的禁毒宣传氛围。下一步，观澜街道将继续创新宣传形式，丰富宣传内容，深入推进禁毒宣传教育，为构建平安和谐社区贡献力量。

(李薇 邓舒云)

潮州溪口“穿蔗巷”民俗活动浪漫上演 正月十六穿蔗巷 秉灯同游祈兴旺

羊城晚报讯 记者曾柯权报道：鼓乐齐鸣、红旗簇拥、烟花璀璨，一盏盏用甘蔗挑着的灯笼在大街小巷中点亮了夜空……2月13日(农历正月十六)，潮州市湘桥区磷溪镇溪口村“穿蔗巷”民俗活动“浪漫”举行。

这一极具地域特色民俗活动，从清朝年间流传至今。可见当晚6时许，走进溪口村，当道路两旁站满了高举灯笼的村民，用甘蔗挑着的灯笼在夜空中星星点点，散发出迷人的光芒。撑着“蔗灯”的村民等待着巡游队伍的来到。巡游队伍奏响着潮州大锣鼓，沿着特定道路走遍全村。参与巡游祈福许愿的当地男子身着

蓝布长衫，腰系红绸，肩披毛巾，头戴金花礼帽，大多数脚上穿袜却不穿鞋；姑娘们则精心装扮，或抬花旗，或挑花篮，一路上，烟花与礼炮齐鸣，声势浩大。

巡游队伍经过时，村民们将手中的蔗灯高高举起，变成甘蔗林里的通道，巡游队伍便从中间的“蔗巷”穿过。不时有村民举着蔗灯跟随队伍一路前进，队伍一路壮大，直至凌晨。

记者了解到，由于当地盛产甘蔗，而在潮州方言中“灯”音同“丁”，村民们便以甘蔗挂灯笼，以此祈禱丁兴旺，寓意生活像吃甘蔗一样越吃越甜，日子如甘蔗一节一节高，事业似灯笼一样红红火火。

去年，“溪口穿蔗巷”入选湘桥区非物质文化遗产代表性项目名录，今年是“申遗”后的第一次“闹热”，活动现场更加热闹非凡，溪口各自然村的村民皆热情高涨。据悉，经过多年的发展，“穿蔗巷”活动已经成为溪口村团练乡亲和睦乡情的一种方式，展示了传统的风貌，每年都吸引了许多游客和群众前来观赏。



潮州市溪口村“穿蔗巷”民俗活动“浪漫”举行
羊城晚报记者 林桂炎 邓鼎园 摄

羊城晚报 祝福广场
爱的表白·幸福宣言·生日祝福·周年纪念·节日祝贺·毕业纪念
上门服务服务热线: 佛山广告 电话: 020-8756 6523, 136 2224 4208

结婚启事
2025年2月14日 农历正月十七



新娘 邱伟璇 新郎 林凌志
相识七年，相恋七年，于公历2025年2月14日正式结为夫妇。长路携手，岁月悠悠，百年琴瑟，共赴白头。特此登报，敬告亲友，亦作留念。

喜结良缘 同喜同贺

结婚启事
2025年2月14日 农历正月十七



新郎 何嘉浩 新娘 梁双双
相识七年，相恋七年，于公历2025年2月14日正式登记结婚。从今往后，你是人间理想；三餐四季，此生不负所望。特此登报，敬告亲友，同沐喜气。

喜结良缘 同喜同贺

纸短情长
小啦啦：在茫茫人海里，我们不是起眼一个，在历史苍茫的长河中，我们却是独一无二的因緣和合，人生很短稍纵即逝，像永不回头的奔流，但人生又很长，因为数千年的斗转星移后我们仍有机会作为金樽上的浪花再一次重逢！往后余生，在你的黄金时代里，我们能否共同经营悠游天地的扁舟？
——你帅气的安

结婚纪念
星河璀璨，人生须臾。岁月迁延，2025年2月14日，吾与卿结缡一十四载，迎娶牙之婚。岁聿云暮，纸短情长，谨留此念！
陈浩贤 吕玮