

# 从资本宠儿到深陷资金和信任危机



## 每日优鲜何以至此

7月的最后一个星期，每日优鲜平地起惊雷。7月28日，一份网传录音文件传出每日优鲜(MF.US)“就地解散”消息，每日优鲜APP和小程序也显示，原本30分钟送达的极速达业务已关闭，配送时间最快为次日达。

随后，有员工和供应商上门讨要工资和欠款，但至今未果。8月4日，北京某瓜果供应商张先生对红星资本局表示，被拖欠了160万货款，而这些钱都是合作社下农户的血汗钱。

作为生鲜电商“前置仓”模式的首创者，每日优鲜从融资超百亿、登陆美国纳斯达克上市，到如今失速坠落，不过才几年时间。这个入局最早、曾是创业明星的“生鲜电商第一股”为何深陷资金和信任危机？

## 每日优鲜为何走到今天？

### 12轮融资的资本宠儿如今债务缠身

一夜之间，每日优鲜兵败如山倒。

7月28日，每日优鲜方面就网传录音文件回复红星资本局称，公司没有解散，28日下午电话会为部分裁员，针对业务线和涉及人数待确认。现在关闭极速达是在实现盈利的大目标下，对前置仓业务进行了调整，次日达和其他业务不受影响。

爆雷之后，据多家媒体报道，有员工和供应商上门讨要工资和欠款，但至今未果。

8月4日，张先生对红星资本局表示，全国各地被拖欠货款的供应商们自发组织了两个微信群，目前群内人数合计超过850人，“我印象里最多的是有个人说自己被拖欠了8000万的货款，还有4000万，我还认识几个1000万的。”

张先生所在的供应商被拖欠了160万元的货款，他表示从今年5月份开始，每日优鲜就已有拖欠行为，“他们是每个月都结一点，结个七万八万的，但是大头先不结，就越拖越多。”

在去年的两次合作中，他分别被拖欠了210万元和130万元的货款，但好在最终货款都得到了结算，但今年的资金却很可能有去无回了，“采购是我多年的朋友，说我们是应季的品，所以账单比较短，一个月就结，然后我们就比较相信，结果现在在采购、采购的财务总监都给开除了。”

回忆起每日优鲜可能存在的隐疾，张先生表示，经常能够听到，有采购人员或引荐人从供应商处采购后，再加价卖给每日优鲜的事，其中甚至包括每日优鲜的内部员工，“但我没有遇见过，不好评价。”

“别的平台好一点的采购制度是，采购是采购、选品是选品，各管各的，不会因为个人关系就随便调整选品标准。每日优鲜是有点乱，但是具体乱在哪，咱也说不出来。”张先生说道。

对于每日优鲜拖欠货款的行为，张先生表示非常愤怒，他认为资金链不可能是突然出问题的，连员工工资都拖了两三个月，但每日优鲜依然佯装无事发生，还要让供应商继续供货。

作为曾获12轮融资的资本宠儿，每日优鲜是如何走向倾覆的？

### 如何在生鲜赛道中走远？

每日优鲜败走前置仓，并不意味着该模式已被市场遗弃。红星资本局注意到，这一赛道中，除了亏损减少的叮咚买菜，也有在福州、厦门等城市已经实现盈利的朴朴超市。

通过深耕供应链以及提高配送效率，在永辉超市总部的地盘——福州，朴朴碾压了永辉和盒马。公开资料显示，2021年7月，朴朴在福州共计大约有80个前置仓，配置了近5000名店员或骑手，盘踞着福建线上

2015年11月，每日优鲜在北京设立第一个前置仓，并逐步在全国推广。前置仓，指的是在靠近社区的地方建立中小型仓储配送中心，再从中心向外提供最快30分钟配送到家的一种仓配模式。

因配送效率高，能满足消费者对于即时需求的满足，生鲜前置仓模式被认为满足填补了市场需求空白。这一模式也一度被资本看好，2014年-2018年，每日优鲜获7轮融资，金额合计超57亿元，投资方包括腾讯、联想、高盛、老虎基金等。

但另一面，前置仓也面临着高昂的履约成本。

### 死结何在？赛道毛利低 履约成本高

据了解，在前置仓的计算公式中，全链条的履约成本包含仓库租金、员工费用、配送成本、物流成本、折旧费用、水电费等六项。东北证券研报统计，前置仓模式的履约费用约为10-13元/单，为所有生鲜电商模式里最高。因生鲜行业普遍毛利率低，加上一度被履约成本仅为一两元的社区团购模式相比，生鲜前置仓的模式开始被看衰。

但若考察多个行业，可以发现，生鲜前置仓的履约成本虽然高，但并非“高不可及”。浙商证券最近的一份研究表明，同样主打1个小时内送达，美团饿了么的单均履约成本在7-8元之间。

因此，前置仓模式的履约成本处于整个零售行业的中游水平。

但每日优鲜的履约成本却远高于行业水平。据东吴证券数据显示，2020年每日优鲜平均每单履约成本为19.6元。

每日优鲜招股书也披露，履约成本是其运营费用的最大占比。2018-2020年，每日优鲜的履约费用分别为12.39亿元、18.33亿元、15.77亿元，占总净收入的比重分别为34.94%、30.54%、25.72%，净亏损分别为22.32亿元、29.09亿元和16.49亿元。

同行业对比来看，京东到家的履约成本在26元左右，但京东的数码3C商品居多，客单价和利润更高，而每日优鲜身处低毛利的生鲜赛道，履约成本却与3C数码差不多。

成本，成为每日优鲜的死结。

### 选择失误？提高客单价 失去订单量

既然履约成本难以降低，“开源节流”就只剩“开源”了，但扩大营收的选项十分有限——让用户买更多次，或是让用户一次花更多钱。换言之，要么改造供应链，创造更好产品和体验来提高复购率，要么想办法提高客单价扩大营收。

在这个岔口，每日优鲜选择了后者，而竞争对手叮咚买菜(DDL.US)选择了前者。正是这个选项，让每日优鲜被指陷入战略性失误。

2020年之后，资本对于每日优鲜更加谨慎，这也使得它对盈利更为渴望。上市后，每日优鲜不断大幅削减需要重投入的前置仓数量，从高峰期的1500个缩减到2021年二季度末的625个，并大幅缩减一线运营人员，以及部分毛利率不高但却是用户刚需的品类，同时切入零售云和智慧菜场，发力无人零售等平台型业务，试图增加收入来源。

到2021年末，叮咚买菜的前置仓数量则从700个增加到1400个，超过前3年总和。对前置仓的不同布局直接影响了营收：2020年叮咚买菜营收增长192%，而每日优鲜增长了2%。此外，叮咚买菜还开设了10个食品研发加工工厂，关注品控和研发；签署了近120家种植基地，探索产地直采与订单农业。

失去了订单量，每日优鲜在客单价上更加下功夫，“次日

### 管理不足？拔苗助长 埋下隐疾

采访称，每日优鲜屡屡在资本市场成功融资，融资之后迅速扩张，在精细化打磨供应链、内部管理生态上缺乏苦功。

据媒体报道，每日优鲜员工很早就享受了免费咖啡、水果等福利，已经超越了沃尔玛、美团等规模更大的企业。

控制成本是企业必修的内功。前易初莲花高管黄若曾在书中回忆，传统商超过去对于企业成本控制很严，就连开会也必须关灯也要严格规定，究其原因，正是因为零售行业利润率低，更需要精细运营。

种种迹象显示，每日优鲜并没有来得及打磨自己的内功。在2020年感受到巨大成本压力后，每日优鲜又急切地通

## 生鲜电商是门苦生意，需久久为功

生鲜市场三分之二的份额，是永辉到家的两倍。

业内人士分析认为，朴朴超市在福州的成功，主要归因于精细化运营带来的高复购率。而比每日优鲜晚登陆资本市场的叮咚买菜，依靠精细化运营和供应链管理，也已经逐步接近盈亏平衡。

生鲜电商的高投入、低毛利、长链条，决定了这是门需要长期精细化运营的苦生意，要从供应链、配送到履约全链条进行投入和升级。

根据艾媒咨询数据，2021年中国生鲜电商行业市场规模为3117.4亿元，同比上升18.2%。疫情期间消费者线上购买生鲜需求较强，且用户对生鲜电商行业的信任度加深，预计2023年中国生鲜市场规模达4198.3亿元。

数千亿生鲜市场的故事还将继续，每日优鲜的溃败或许只是证明：苦生意需久久为功。

成都商报-红星新闻记者 俞瑶 谢雨桐

### 北京海淀查处18家餐饮店：三分之一是必胜客 涉嫌用过期原料

在必胜客北京的两家门店因食品安全问题被立案查处后，近期又有多家包括必胜客在内的餐饮门店被查处。

据北京市海淀区市场监管局通报，7月10日至27日持续开展了餐饮食品安全大检查，对18家餐饮门店进行了依法查处，包括必胜客、醉虎传、粥皇港式茶餐厅、骆驼烧烤、京麦龙、虾享蟹逅等知名餐饮门店，其中骆驼烧烤存在“直接在地面进行原材料粗加工和厨具清洗”问题，虾享蟹逅存在未及时处理超过保质期的食品的问题。

这18家门店中三分之一都是必胜客，包括魏公村、五道口、双清路、白石桥、航天桥和必迈必拓(北京)餐饮管理有限公司海淀分公司。海淀区市场监管局已立即停止这6家门店的线上订餐。据通报，必胜客这6家门店存在涉嫌使用超过保质期的食品原料、后厨环境不洁，以及存放垃圾(废弃边角料)的容器与食品容器无区分标识等问题。其中，必胜客魏公村餐厅因存在涉嫌使用超过保质期的食品原料的问题，已被立案查处。

早在7月下旬，北京通州区就有2家必胜客门店被依法查处。据通州区市场监管局通报，必胜客梨园南街店和必胜客乔庄店分别存在后厨脏乱差、垃圾桶未加盖、及厨房未及时清洗餐具、食品原料堆放不整洁行为，被责令整改、给予警告，并立即停止其在订餐平台的线上经营活动。

红星资本局就8家门店的查处情况询问必胜客中国的母公司百胜中国方面，截至发稿未获回复。

成都商报-红星新闻记者 俞瑶 实习记者 程璐洋

### 粉丝量超过230万 格力直播间中 孟羽童淡出 董明珠成主角

一则头像的变更，再次引发网友热议。

8月4日，红星资本局注意到，格力电器(000651.SZ)旗下“明珠羽童精选”抖音账号头像变更为董明珠照片，而此前身为主角的孟羽童也渐渐淡出直播间，董明珠出现的频率越来越高。

截至发稿，“明珠羽童精选”抖音账号粉丝量超过230万，在格力众多账号中粉丝量位居前列。红星资本局注意到，孟羽童虽淡出“明珠羽童精选”直播间，但仍活跃在网络上，其小红书个人账号时常更新关于生活和工作的视频及笔记，而其抖音个人账号7月更新的三条视频点赞量均已破万。

孟羽童淡出直播间 董明珠成主角

近日，格力的“明珠羽童精选”抖音账号更换头像，由董明珠和孟羽童的合照更换为董明珠单人照片。

抖音平台上，“明珠羽童精选”在格力众多账号中粉丝量位居前列。目前，“明珠羽童精选”有234.1万粉丝，橱窗中有175件商品，主要是格力的家电产品。“明珠羽童空中直播间”则有48万粉丝，“明珠羽童冰洗直播间”有5.2万粉丝。

红星资本局浏览“明珠羽童精选”抖音账号发布的直播截选视频发现，有关孟羽童的直播截选视频，4月约有18条，5月约有15条，6月约有6条。同时，董明珠出现在直播间的频率越来越高，3月31日，董明珠曾参与直播间互动，而到6月，有关董明珠的直播截选视频已达20条左右，7月则约有11条。

7月23日，在“明珠羽童精选”抖音账号上，孟羽童曾发布视频表示，因为作为董事长秘书，日常还有其他工作需要处

理，所以没办法经常在这个直播间跟大家见面，但会在幕后陪伴大家。此前，孟羽童曾于6月15日在其抖音个人账号上发布工作视频日志，视频中介绍孟羽童参与了诸如竞品分析和电商复盘等后台工作。红星资本局注意到，在入职格力后，作为董事长秘书的孟羽童经常在“明珠羽童精选”账号上直播带货。

据央视财经，董明珠在今年5月对此回应称，让孟羽童直播带货是为了让她全面了解市场，一个连市场都不了解的人不可能成为一个好的管理者。

上电视录节目 孟羽童并未淡出网络

2021年，孟羽童因参加《初入职场》而被董明珠招聘为董事长秘书，董明珠称其符合接班人的标准。孟羽童逐渐走红，更是被网友贴上了“第二个董明珠”“董明珠接班人”的标签。

到今年5月初，网传孟羽童因带货能力差被解雇，随后孟羽童在小红书个人账号上发文对此否认。对于接班人的问题，孟羽童表示，其实一直都是大家的过度美化。没有人可以成为第二个董明珠，“我也从来都不是什么接班人，我和大家一样从零开始，从最基础的工作做起，不断学习和实践。”

红星资本局注意到，孟羽童淡出“明珠羽童直播间”，但并未淡出网络。其在小红书上拥有89.7万粉丝，时常发布关于生活和工作的视频及笔记，也在个人抖音账号上发布了视频。

此外，孟羽童8月初发布了与京东合作的相关微博，还在7月初参加央视《周末新花young》节目。6月16日，她还参与了时尚杂志《嘉人》的拍摄。

成都商报-红星新闻记者 俞瑶 实习记者 汤健

### 白象回应“面饼上满是蚂蚁”：问题很可能出在储存、物流等环节

红星资本局8月4日消息，据潇湘晨报报道，近日有消费者投诉称，自己购买的白象方便面面饼上满是蚂蚁。最终，消费者称已有白象工作人员与其联系，按照相关法律赔偿1000元。

8月4日，白象发布声明回应称，经核查，此事绝非本公司生产过程中出现的质量问题。

红星资本局致电白象方

面，白象方面回应称，消费者提供的照片和视频中有活的蚂蚁，但其产品出厂时会进行严格的消杀、检验，不会留有任何活体。因此，活体蚂蚁不太可能在生产环节出现。问题很可能在储存、物流等环节发生。

据了解，当事消费者是从京东超市购买的白象方便面。

成都商报-红星新闻记者 俞瑶 张露曦

### 兑彩票

体彩

中国体育彩票排列3第22207期开奖结果：465，直选：7897注，每注奖金1040元；组选6：31508注，每注奖金173元。(42648945.71元奖金滚入下期奖池)

中国体育彩票排列5第22207期开奖结果：46545，一等奖144注，每注奖金10万元。(364141633.94元奖金滚入下期奖池)

中国体育彩票7星彩第22089期开奖结果：987731+13，一等奖：0注；二等奖：7注，每注奖金107223元；三等奖：33注，每注奖金3000元。(305634466.40元奖金滚入下期奖池)

福彩

中国体育彩票足球胜负平第22083期：0013313330031

中国体育彩票足球胜负任选9场(四川)第22083期：0013313330031(以上奖期兑奖截止日为2022年10月8日)

中国福利彩票福彩3D第222207期开奖结果：097

中国福利彩票七乐彩第2022089期全国开奖结果：01 07 10 11 21 24 28，特别号码：23

(以上所有开奖信息以开奖现场公证后的结果为准)