

NOVA Adult Day Care Center & Home Care

4-088



乐园日间护理中心

我们的宗旨：老有所依、老有所乐。让您享受家一般的温暖。

维州唯一
华人创办老年活动中心

- 健康管理：**专业医生定期会诊并提供理疗服务、专业护理人员每日基础健康检查
- 生活辅助：**专车上门接送、预约医生、陪同就诊、外出购物
- 营养膳食：**提供中餐西餐、品种丰富、营养均衡
- 康娱活动：**日常锻炼、设施齐全、定期开展丰富多彩的文娱活动
- 居家护理：**专业护理人员上门照顾日常起居、亲情陪伴
- 福利咨询：**Medicaid(白卡)和Medicare(红蓝卡)相关事宜
- 倾情服务：**专业护理, 亲情式融入



招聘 诚邀您加入我们的团队：
司机、办公室人员 RN注册护士, PCA护理人员

办公室: 703-433-8888 传真号: 703-433-1111

地址: 44675 Cape Ct, Suite 130, Ashburn, VA 20147 Email: bartel@novaleyuan.com



真善美日间保健中心

4-068

12910 Cloverleaf Center Drive, Suite 100, Germantown, MD 20874 Web: www.jasminecenter.com



欢迎致电查询

邹秉雄 240-683-0033
吕思慧 240-386-7882
中心电话 240-232-2288

中心特色

- 精国、粤、台语的专业医护及护佐
- 专业社工协助申请各类社会福利
- 舒适安全的交通车到府接送
- 营养丰富的早、午餐及点心

中心宗旨

We are an equal opportunity employer

- ♥ 最真诚的贴心照料
- ♥ 最完善的保健设施
- ♥ 最美丽的场地环境

邹秉雄、吕思慧主理
华人最优秀的保健服务团队
至诚为您提供最专业的服务

真诚 善良 美丽
Truth Goodness Beauty

外卖当作快递用？为啥现在外卖市场比快递电商还要红火？

在中国的消费市场上，电商快递和外卖无疑是大家最熟悉的两种消费方式，在过往一般家庭的生活用品大多数都是依赖电商快递来进行供应，而外卖大多数时候都是买食物、鲜花等即时消费的商品，然而就在最近外卖当作快递用的现象却开始日益显著，很多人都在问为啥现在的外卖市场快递电商还要红火？

一、外卖当作快递用？

据界面新闻的报道，“准备做饭时发现酱油用完了，在外卖平台上点了一瓶，骑手很快就从附近的一家杂货店取货送了过来”，北京丰台区居民赵锋表示，“以前我都不知道那里还有一家杂货店”。

在不少市民因防疫需要居家办公期间，通过外卖从附近的商超便利店选购日用品，成为了他们的新生活消费方式，也成为了实体百货零售店铺的的稳定订单来源。

什么是即时零售？招商证券在其研究报告中指出，即时零售是线下就近配送，一小时内快速送达的O2O零售模式，主要为用户提供“快”和便利的价值。也就是说，即时零售主要是连接本地居民和实体商户门店，服务本地供给，本地商户和本地居民从中受益。

美团平台数据显示，美团的超市便利店的线上订单额在2022年6月上半月同比增长近45%。2022年1月至5月，平台上的超市便利店线上订单额也连续保持约70%的增速。

“以前只是看到外卖小哥们在饭点聚集在餐厅门口，现在，几乎随时都可以看到外卖小哥们穿梭在各个超市百货店”，北京通州一位社区便利店店主表示。

外卖当作快递用？为啥现在外卖市场比快递电商还要红火？

据新华网的报道，美团数据显示1-5月，商超百货等各类实体零售门店线上订单额增长了70%，社区百货店6月上半月线上同比增长约45%，正在进入稳步增长阶段。

埃森哲发布的《聚焦中国95后消费群

体》报告显示，年轻一代消费者更关注“速度”，超过50%的95后消费者希望在购物当天就能收货，他们会因为配送时间模糊不清而取消订单。

今年一季度财报，各家纷纷突出即时零售相关业务成果。2022Q1财报显示，京东全平台新增年活跃买家约1000万，其中560万来自京东到家，成为主要拉新动力。根据达达集团的数据，今年一季度京东到家业务实现营收14亿元，同比增长80%；同时京东到家、京东小时购已有超15万家全品类门店上线。美团闪购在第一季度美团“新业务及其他”营收145亿元，同比增幅达到47%，同时在总营收中的占比中达到31.3%。其中，美团闪购的订单量和GTV（平台交易总额）分别同比增长了70%和80%，美团买菜订单量同比增长120%。

二、为啥外卖市场比快递电商还要红火？

其实，之前我们在疫情封控期间就曾经写过对于的当时的上海来说，以美团、饿了么为代表的外卖平台承担起了大量日常消费需求的作用，如今伴随着疫情防控的常态化，这些需求并没有出现大幅度的下降，反而呈现出难得的韧性，我们今天就不妨分析一下，为啥当前外卖市场比快递电商还要红火？

首先，快递时效性尚未完全恢复的情况下外卖的重要性依然存在。从市场短期发展的角度来说，当前虽然不少城市都已经逐渐恢复了正常，但是实际上不少地方的快递依然没有恢复到完全正常的水平。就以笔者所在的上海最近几天的亲身经历来说，我在网上电商平台买一件商品，原先京东可以实现次日达，其他的三通一达的快递也基本上可以实现两到三天就可以送达，然而现在买的商品京东的普遍送货时间需要3-4天，而三通一达的送货时间则往往超过一个星期甚至更久。

在这样的情况下，外卖平台所见即所得的优势无疑会更加吸引用户，就以笔者

最近的一次遭遇为例，本来笔者需要买一个烧水壶和一个保温瓶，看了四五家电商平台，基本上都显示需要3-4天才能送达，甚至有电商平台给出了预估要10天的夸张数据，由于是家庭急需的用品，笔者果断选择了在外卖平台下单，找到商品之后，不到2个小时所需要用的商品就已经送达，而且其配送费用基本上和电商平台的非自营商家所要的快递费不妨多让。因此，外卖平台的效果成为了最近一段时间非常吸引人的一种体验。

在短时间内，快递产业想要彻底恢复到之前的配送效率可能还需要一段时间，在这样的情况下，外卖产业的替代作用就显得非常明显。

其次，外卖当作快递用的背后是即时零售的兴起。这些年伴随着同城配送市场的不断红火，即时零售其实逐渐开始在市场上崭露头角，对于大多数的消费者来说，虽然电商可以满足很多人的长尾需求，但是实际上大多数人的日常生活需求依然是一种标准化的商品，在这一方面即时零售无疑就可以较好地满足市场的需要。根据浙商证券的研报数据显示，即时零售低渗透、高成长，可渗透空间约4万亿。浙商证券进一步表示疫情使得人们对于即时性确定性需求提升，即时零售客户增加，而这种需求的形成存在部分消费习惯的不可逆，发展出更多粘性客户。

如今，即时零售之所以开始红火，其优势在于以下几个方面：

一是生鲜消费市场给即时零售奠定了坚实的基础。这些年生鲜电商的高速发展，大家对于美团买菜、盒马、叮咚买菜、每日优鲜、多多买菜等生鲜电商已经非常熟悉，而最近一段时间受到疫情期间的市场再教育，大家对于如何使用生鲜电商购物已经成为了了一种习惯，从而给即时零售市场奠定了比较坚实的用户基础。

外卖当作快递用？为啥现在外卖市场比快递电商还要红火？

二是即时零售的供应链网络正在日益

完善。我们之前说电商市场的时候都是说从物流到仓储是电商市场发展的关键，而这些年以美团、饿了么为代表的即时零售企业其实也有了属于自己的优势逻辑，这就是把自己的自营前置仓与大量的线下商超、便利店、生鲜店形成了属于自己的整合供应链体系，在这个整合供应链体系之中，传统的线下商超逐渐成为了整合供应链的一个个节点，可以有效地扮演即时零售间接前置仓的角色，从而保证了即时零售市场的发展。

三是即时零售的价格优势正在日益形成。伴随着这些年电商市场的发展，原先电商和线下商超之间较大的价格差正在被市场逐渐磨平，比如说小米线下小米之家和小米线上商城的价格就是完全一致的，在这样的情况下，用美团等即时零售平台购物的成本也不会比线上更高，而时效性无疑强得多，在这样的情况下，即时零售无疑优势更加显著。

因此，即时零售当前正在一个蓬勃发展的状态之中，市场的空间无疑也非常广阔。

第三，外卖市场的红火还会持续多久？从当前市场发展的趋势来说，线上线下一体化整合正在成为大家关注的焦点，在这方面美团、京东无疑是市场上发展最快的两家企业，无论是美团零售消费还是京东的到家业务都能够给市场带来足够的优质体验。其实，伴随着同城配送市场的崛起，其实即时零售的网络已经日益完善，配送能力方面，美团覆盖县市区超2800+，日均活跃骑手超百万；蜂鸟、达达、顺丰同城覆盖2000上下县市区，骑手规模差距不大。可以说，对于当前的即时零售市场来说，万事俱备只欠东风，只要消费者的消费意愿得到有效地满足，市场的发展空间无疑会更加广阔。

如今，市场的竞争已经逐渐从电商的同质化竞争向多元化的跨次元竞争转化，外卖和快递的融合竞争发展才是市场最值得关注的焦点。