

今天给各位分享美团外卖股市暴跌的知识，其中也会对美团外卖股票走势进行解释，如果能碰巧解决你现在面临的问题，别忘了关注本站，现在开始吧！

本文目录

- [1. 今日美团市值跌去1400亿，春节后市值蒸发1.2万亿，原因何在？](#)
- [2. 携程暴跌19%背后，是什么原因？](#)
- [3. 市值暴跌万亿，接二连三摊上事儿的美团为何如此执着于社区团购？](#)
- [4. 美团千亿解禁股来袭。上市后股价不断寻底，该如何自救？](#)

今日美团市值跌去1400亿，春节后市值蒸发1.2万亿，原因何在？

不是实体经济，没有核心技术，通过资本用作，一个平台，连最基本的外卖员也是通过外包方式运作，榨取劳动者血汗，估值跌的合理，跌的痛快。

携程暴跌19%背后，是什么原因？

主要是因为携程由盈转亏的三季报。

11月8日，携程发布2018年三季度财报，净营收94亿元，同比上涨15%；归属股东的净亏损为11亿元，去年同期净利润为14亿元。

毛利率方面也不乐观。携程第三季度的毛利率为79%，2017年同期为84%，上一季度则是80%。

更为致命的是，携程还调低了自己对未来的预期——携程四季度的营收指引是同比增长15%~20%，低于市场预期。

在财报电话会上，携程首席财务官王肖璠表示，这首先是因为采用的新收入会计准则导致季节性的恶化，此外就是宏观经济放缓，影响了携程的收入同比增长。

除了宏观经济的大环境在，携程面对的残酷行业竞争环境这不容忽视。

根据《2018年Q2中国在线酒店预订行业发展分析报告》，在酒店方面，美团已经成为了毋庸置疑的在线酒店预订行业第一：二季度订单量6790万、间夜量7290万，两个数据都是行业第一。

阿里飞猪也发展迅速，今年内就已与万豪、天合联盟、小猪短租等全球酒店、航司、民宿短租公司等建立合作伙伴关系。

而酒店旅游业务正是携程的核心业务，这几年通过先发优势和资本运作，本以为不会再有对手出现。结果，一转身发现，到处是对手。

面对来势汹汹的新对手，携程CEO孙洁在财报电话会上说：“考虑到我们在低端市场的渗透率仍然很低，所以现阶段携程在这一领域的首要任务仍是更积极地获取市场份额。即便这意味着，携程需要在短期内以牺牲利润率为代价。”

战争就意味着消耗，在和美团、阿里的贴身肉搏中，携程的财报可能不会太好看。

市值暴跌万亿，接二连三摊上事儿的美团为何如此执着于社区团购？

美团最大的问题不在于外包和社保，而在于利用互联网计算平台随意乱改自己定的规则，1，随意克扣，罚款外卖员。这也是巨量的美团收入之一。2，随意缩短配送时间，缩短距离，以及虚假距离降低配送费变相压榨外卖员费用。3，既吃外卖员，又吃商家。二头吃。这与资本家剥削没有差别。4，任何订单出现问题，99%外卖员承担后果，白跑，空跑常有。5，通过巨量订单积累算法，虽然似乎提高了配送效率，而实际是无底线压制外卖员求快。但是没考虑到干活的是人。鉴于以上情况，外卖员的配送费美团公司通过互联网计算机平台想怎么给就怎么给，类似于用非人的手段不停的压榨再压榨。又因为国内人口众多，美团不停的淘汰旧人，找新人。可能大家不知道，新人配送出错率奇高，配送费和罚款也就奇高，最后都被美团收入自己腰包。以上问题，每一个外卖员，又无法维护自己合法权益，为了生存，被迫卷入生存的竞争。。。美团王兴就是典型的披着羊皮的剥削资本家。

美团千亿解禁股来袭。上市后股价不断寻底，该如何自救？

美团市值承压但市场份额和现金流依旧丰富。

美团3月11日公布了18年财报，18年全年亏损达1155亿元，除了包含1046亿元的可转换可赎回优先股之公允价值变动外，美团全年经营亏损为110.86亿元，同比上升189.7%。

其中美团收购摩拜，带来的是摩拜贡献的计入综合收益表的收入为15.07亿元，但同期亏损45.5亿元，相当于摩拜业务净亏30亿，占到经营亏损的近30%，不过由摩拜及美团餐饮等带来的巨大单量，美团目前仍持有现金及现金等价物和短期投资合计588.7亿元。现金流稳定使美团即便出现如此较大的亏损仍然健康存货的关键。

虽然有较大亏损，但美团主营业务餐饮外卖与到店及酒旅两大业务已实现盈利，在美团缩减补贴提高佣金之后，这部分收入会进一步扩大。

不过，资本市场对此反应过于激烈，3月11日，美团点评开盘盘初跌幅一度超10%，随后跌幅有所收窄。

如果你还想了解更多这方面的信息，记得收藏关注本站。