

3????????LV????????????????????????????????

????????????????

1????????????????

2????????????

3????????????????

4?????

5?FA?

6?????

7????????????

8????????????

9????????????????????????????????????????????

10????????????????????

11????????????????????

12????????????????????

????????????

1.????????????????????????????????????????

2.????????????

3.??????—????????????????????/???

4.??—????????????????????

5.??—??????

6.??—????????????????????

7.??????????????

8.??——????????????????

9.??——????????????????

此段为非正文可忽略不看：经此大劫，张晔方才记住了那句投资不是公益更不是慈善的真谛——阿里没有永恒的朋友，只有永恒不变的利益。从京东到家到盒马鲜生，一直冲在新零售前沿的侯毅终于得到了一个所有阿里人甚至同僚都会羡慕的offer——阿里将盒马独立成军。这既是对老菜过去2年多努力的肯定，也是高层和组织摒弃一切内外的蜚语誓言要将这个项目一条道走到黑的态度与决心。低调而幸运的蒯佳祺，在度过自己38岁生日后或将回到美国迎接人生中又一次大考。

????????????????????;????????????????????????????????????????????????????????????
??????????????

????????????????????

????????/????????/????????/????????

????????,?????,?????

2010?,????????" ? ??????????????"????????????????????????????????????????????????????????,??
??????,??????????

?.?,???????????????????????????????????? ?

?????????,?“????????????????????”????????,????????????,????????????????,????????????????,??-

????“??????”?

???,??????????????????

此段为非正文可忽略不看：

属于应缴出口关税的货物，货主或报关代理应根据海关计算的出口税额及时足额缴纳税费 所见即得是的体验。从物流角度看，点对点的成本是的，老菜给我们下的重要的指标就是渗透率，所有渗透率围绕淘系用户展开，当然老菜强调的目的是想让我们的客户吃的好一点，类似云南松茸，大闸蟹的保质期很短，而这些产品的模式其实不是放到门店，而是B2C预订，因为我们发现门店里真正意向的客户非常少，假设1万用户里每天只有1个人想当天吃到的话，有个新问题是：他为什么要去盒马买，而不去美团点评解决？门店和线上两个场景存在很大的差异，我们门店在一线城市大概65个SKU，去掉1个散菜以后，至少5个SKU是盒马：PP上能搜到的，但是的问题是没人会在盒马：PP上完5个SKU，这个不开玩笑的说：你有这个时间干嘛不去干点其他事情呢？我们测算出数据是看完1%的人，也就是只关注5个SKU的人只占有获取的1%~2%以下，因此我们现在更关注盒马的搜索栏，根据搜索来和采销进行联动。