

阿里发布2019财年业绩,净利润934亿

一年用户增长一亿,为商家带来9000亿增量生意

本报记者 朱银玲

阿里巴巴昨天发布了截至2019年3月31日的2019财年第四财季及全年财报。数据显示,阿里巴巴第四财季营收为人民币934.98亿元,同比增长51%;净利润为人民币200.56亿元,较上年同期增长42%。2019财年营收为人民币3768.44亿元(约合561.52亿美元),同比增长51%。2019财年净利润为人民币934.07亿元(约合139.18亿美元),较上年同期增长12%。



浙江24小时APP

扫一扫二维码
了解财经大事

淘宝天猫过去一财年新增超1亿用户,为品牌和商家带来超过9000亿增量生意。

超预期的强劲增长,显示出阿里巴巴同时服务企业 and 消费者的造风能力,创新带来增长,增长引领创新。

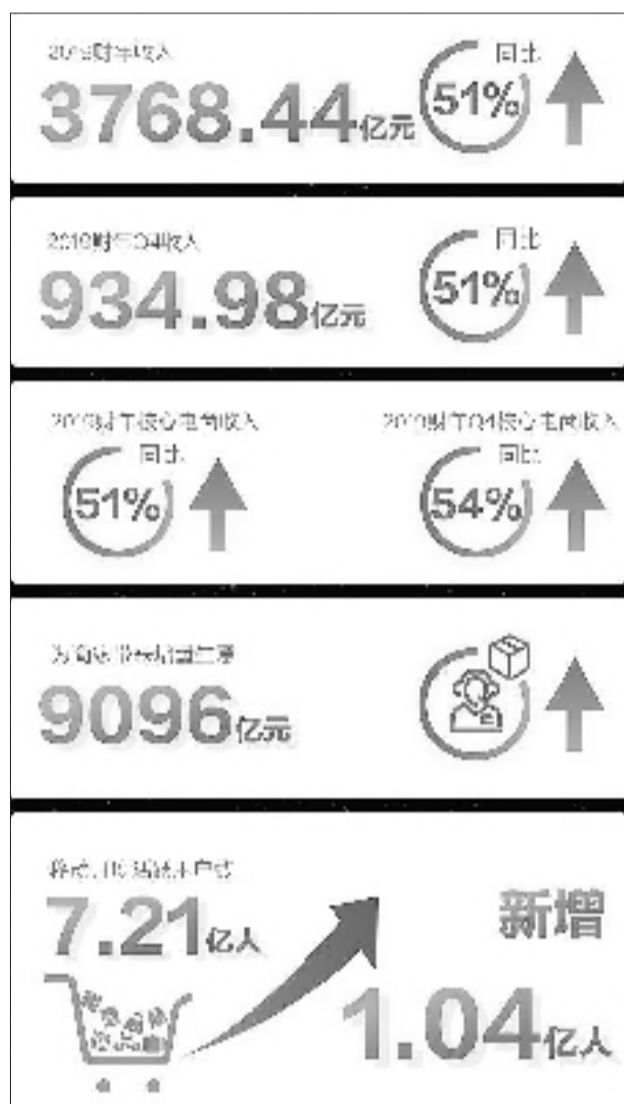
财报同时显示,过去一年阿里巴巴中国零售平台用户增长强劲。截至2019年3月底,淘宝天猫移动月度活跃用户达到7.21亿,比去年同期和上一季度上涨1.04亿和2200万。截至三月底,年度活跃消费者达6.54亿,比去年同期增长1.02亿。天猫实物商品交易额2019财年同比增长31%,第四季度同比增长33%,增速超过同业增长,更领先国家统计局公布的实物商品网上零售额全年25.4%和一季度21%的同期增速。

这也意味着,过去一年,从购物、本地生

活、出行、精神娱乐,阿里巴巴数字经济体引领着全球超7亿消费者每一天的生活。作为中国最大、最完整的消费生活社区,淘宝上千万商家贡献了数十亿款商品。超过1.2亿的活跃消费者在Lazada和全球速卖通上购物。每7个中国人就有一个在饿了么上点过外卖,在优酷上看过俄罗斯世界杯。盒马进入中国135个城市,预计超3000万人住上盒区房。菜鸟驿站日均处理超10%的阿里中国零售平台包裹,也就是说,每10个包裹中就有1个通过菜鸟驿站送达消费者。菜鸟还服务了超过75%的全球速卖通订单和超过90%的天猫国际订单,全球物流网络持续领先。高德成为国内首个月活用户破亿的出行平台,将互联网深度根植于真实世界。

一年增长超一亿的新消费者当中,77%来自下沉市场。在广阔的三线城市及以下地区,淘宝正在改变小城生活。财报称,淘宝对下沉市场的加速渗透,是阿里核心电商业务高速增长的重要引擎。淘宝天猫即将开启史上最多品牌参与、最大规模让利的618狂欢,带领品牌商家加速下沉,让低线城市、县域和农村的消费者能获得更丰富的产品和体验。

“阿里巴巴正日益成为中国消费的日常代名词,全年活跃消费者达到6.54亿,并不断扩大我们在下沉市场的渗透率。”阿里巴巴集团CEO张勇表示,“我们的云、数据技术以及新零售的巨大拉动作用,使得我们能够持续变革企业在中国和其他新兴市场的运营方式,这将有利于我们的长期增长。”



淘宝天猫将开启618狂欢 加速带领品牌商家下沉

本报讯 天猫618(电商大促)前夕,阿里巴巴发布最新一季财报及2019财年业绩,显示淘宝天猫的年度活跃消费者在过去一财年增长超1亿,其中77%的新增用户都来自三四线城市及农村地区。通过聚划算、天天特卖、淘宝直播等全方位的创新,淘宝在广阔的下沉市场实现了强劲增长,更给今年天猫618加速品牌、商家下沉带来巨大驱动力。

就在财报发布的同时,众多品牌商家获悉,今年淘宝天猫将携手开启史上最大资源投入、最多品牌参与、最大规模让利的618狂欢。据悉,今年天猫618将带领更多品牌和商家加速下沉,让“小镇青年”们享受到和城市消费者一样的品质好货。

过去一年,淘宝已成越来越多“小镇青年”的生活方式,而这一切都将在今年的天猫618上有更大表现:已成品牌下沉第一平台的聚划算,将把更多品牌和商家带到“小镇”;天天特卖将给产业集群带去超过3亿订单;淘宝直播则成为商家“标配”,预计带动成交突破130亿。

当前,品牌消费正快速从一二线城市向三四线及以下地区渗透。数据表明,2018年以来参加聚划算的品牌,平均有80%的成交都来自新购买用户,而新购买用户中的近一半来自下沉市场。今年3月,知名母婴品牌babycare就借助聚划算,仅用三天订单就遍及全国全部省市区,其中四线城市成交增长489%,五线城市成交增长更是达到507%。

即将到来的天猫618,将开启史上最多

品牌参与、最大规模让利的狂欢,作为淘宝天猫最重要的营销平台,聚划算就是品牌商家下沉的最大利器。通过“千万单品打CALL团”、超级单品、周末吾折天、品牌清仓、狂欢日等系列玩法,带领更多品牌商家下沉,为“小镇青年”持续带来优质优价的消费体验,进一步改变鱼龙混杂的市场现状。

天天特卖将在天猫618期间为产业集群和优质工厂带来3亿笔订单。天猫618期间,天天特卖将陆续精选出10万款击穿行业价格底线的单品,为超万家优质工厂和江苏、浙江、广东、福建多地的传统制造业和地方特色产业带来3亿笔订单,中国制造业C2M模式将得到进一步提升。

而开启电商直播新模式的淘宝直播,则将在今年天猫618成为品牌、商家“标配”。数据显示,2018年以来淘宝上新增的开播商家数增长近3倍,除了传统的女装、饰品、美容护肤外,童装、珠宝、水产肉类、鲜花绿植、零食等行业的商家也纷纷拿起“直播工具”。

此外,今年天猫618还将打造更多的“播品牌”,商品将成为618期间主播和商家的核心竞争力。无论是货品品类的丰富度,还是针对下沉市场的细分,淘宝直播都将为每个人找到适合自己的商品。预计618期间直播带动的成交将突破130亿元。

在阿里新一季财报的强劲增长数字之后,天猫618将成为平台上品牌商家实现更快下沉、更大增长的最佳动力。

本报记者 朱银玲

情绪回暖 A股又见百股涨停

本报讯 在外围股市普涨的影响下,A股市场投资者的情绪也开始转晴,个股活跃度大幅提升,昨天涨停股又达到100家以上。大盘涨1.91%,回到了2900点上方。而之前净卖出的北上资金,昨天也净流入13亿元。

“今年以来,北上资金的动向一直是市场的风向标。”私募程先生表示,目前来看,北上资金4月开始的减持潮,并非外资不看好后市,而是阶段性兑现利润。MSCI扩容在月底就要正式开始,后面A股还有纳入富时罗素指数、纳入标准普尔指数等利好,数千亿元的海外增量资金在等着进入A股市场,聪明的北上资金不可能对此视而不见。数据显示,昨天北上资金净流入13亿元,其中净买入的对象主要为金融股和消费股。

“白酒股再现大涨,是今天市场走强的一大功臣。”杭州乾通易嘉的王志强表示,白酒股的超级强势,也激活了其他消费股,双塔食品和天宝食品涨停。

“近段时间,指数在多重利空的夹击下,阶段低点2838点周二依旧稳固,足以证明短期下跌的动能衰竭,这里就是阶段低点。”王志强认为,后市如想要进一步带动市场做多激情,科技股将成为扛大旗的板块,他建议投资者观察科技板块中会否涌现新的龙头。

“指数短期无忧,操作上短线继续看多做多,但目前依旧只适合轻仓打猎,还不到重拳出击的时候。”王志强认为,指数至少会低位横盘整理一个月才可能发动新一波行情。

本报记者 刘莞信