



胖东来推企业开放日

同一企业最多预约五人,收费标准为一人2万元



客服表示会有官方员工带领大家参观

胖东来研学公司不受影响,受众层级不一样

“胖东来开放日”实施细则显示,开放时间自2025年11月1日起,每月10日、20日,开放对象为企业级学习参观。参访范围为“产业园+天使城+时代广场”,申请条件中包括希望做品质企业、幸福企业,有造福员工和社会的愿望。参与人数每批次小于等于15人,同一企业最多预约五人,收费标准为一人2万元。每年每个企业每人安排参访一次。预约方式为通过系统预约并填报信息,胖东来方面将对报名企业进行资质审核。不过,目前的实施细则,并未透露更多详情,例如是否会有机会与高管交流,时长多久等。

10月21日,记者致电胖东来发布信息中的咨询电话,但由于周二闭店,电话无法接通。随后,记者拨打了胖东来天使城商场联系电话,胖东来时代广场(七一路店)电话,但均未接通,记者最后联系到胖东来时代广场一楼,其工作人员介绍,胖东来开放日具体参访行程以官

方公布的为准,如果预约成功的话,胖东来会提前与预约人联系,具体的参访行程安排现在还未确定,至于于东来本人是否会出席参与交流的问题,她表示,“(开放日)是门店参观。”对于是否有胖东来商超高管参与开放日活动,工作人员表示,一切以官方公示为主。不过,在目前公布的实施细则中,并未看到相关内容。工作人员同时表示,“(开放日)是官方接待,会有官方员工带领大家进行参观”。开放日参访时间为一天,还会包含一顿午餐。

记者注意到,社交媒体上,对于胖东来设立开放日,也有不少网友发声,有网友表示参访竟然要花这么多钱,像景区卖门票一样,自学更实在。也有网友支持,认为去胖东来的人太多了,提高门槛可以少一点人。还有网友表示,如果报不上名也可以去被胖东来调改过的商店学习,效果也差不多。

去胖东来线下学习不是一个新鲜事,有很多商会或者研学公司,都做起了胖东来研学项目。在研学公司的带领下,参与者们穿梭于胖东来的旗舰店,仔细记录货品陈列、服务细节,试图从中破解这家企业吸引顾客的秘密。

记者搜索发现,不少胖东来线下研学项目,时间从一天到三天不等,按照参访天数,一次收费几百元到数千元不等,但这些研学项目都是第三方组织,胖东来官方一直没有出面组织过研学项目。10月21日,记者联系到了一家文化咨询公司,工作人员介绍,胖东来自行推出的开放日活动,对该公司的线下研学项目没有影响,该工作人员表示,“我们不是一个层级,他们那个估计都是老板去。”

该工作人员表示,公司推出的研学课程,包括线下参观及授课,讲师包括胖东来原高管及合作机构自有师资,每月

有三期,根据参观的时间收费不一,最低收费980元两天,还包含一顿午餐,会给参访者餐卡,去体验胖东来的服务。

胖东来的研学热,和其企业商业模式成功关系密切。作为零售行业的超级网红,胖东来优质独特的商业生态,使其超市一度形成了“6A级景区”现象,也带来了极大的业绩增长。在刚过去的国庆、中秋“双节”假期,胖东来也展现出强大的吸金能力。10月9日,胖东来销售数据显示,国庆假期八天合计销售额8.2亿元。据了解,2024年胖东来全年销售额为169亿元,胖东来2025年仅用不到10个月时间,销售额便已超过去年。胖东来官网最新数据显示,今年集团合计销售额已超188亿元,10月集团合计销售额已突破15亿元。胖东来创始人于东来近日在2025中国超市调改大会上透露,胖东来目前没有贷款,账上有41亿元资金。

复杂的优惠机制让不少消费者陷入迷茫

“又是付定金,又是充值金,又是领券,又是掐点抢。然后抢完随便点开一看,凑单的价格还不如直拍价!”在此之前,各大平台早已按捺不住,提前拉开了预热序幕,不少消费者也积极参与其中。据天猫官方战报,在10月15日开启的预售首小时,已有35个品牌成交额迅速突破1亿元,1802个品牌实现成交翻倍,多项核心数据超去年。

然而预售时干脆上交定金的消费者们却发现,费尽心思预售凑单买的价格还不如现货优惠。社交媒体平台上,不少消费者晒出了付完尾款后的最终价格与商品现货价格的对比图,记者发现,多个品牌产品都出现了预售比现货更贵的情况。

“付尾款时,好奇心驱使我把这个商

品单加购物车里,结果发现同样是李佳琦直播间的链接,我付完定金的链接价格就是比现货的最终价要贵。”小蘑菇(化名)向记者展示了两张付款截图,截图显示,付尾款后的售价与现货最终价分别为131元和116元,两者之间出现了十几元的差距。“经过仔细对比,我才发现是少用了一张券导致,但我支付尾款时明明把所有优惠都勾选了。”

复杂的优惠机制也让不少消费者陷入了迷茫,连道辨别价差的来源都需要费上不少心思,“我一个打工仔天天打工累得要死,完了‘双十一’回家还要做算数,实在是太费精力了。还不如去隔壁平台直接买,价格也差不了太多。”小蘑菇吐槽道,最终,她选择退掉了此前支付定金的订单。

叠加规则的机制发生了一些变化

此次天猫淘宝“双十一”的机制又发生了一些变化,满减、品类券、直播间红包等叠加规则被批堪比数学竞赛,用户若想购买一件美妆类单品,需将“满1000减140美妆券+跨店满减+直播间红包+平台九折券+主播直播间9折券+淘金币抵扣”等一长串优惠项目同时叠加,才可能获得一个“不算花冤枉钱”的价格。

除了过于复杂的满减机制,随机出现的“限时补贴”也给不少消费者造成了“背刺”的体验。“昨天晚上薇诺娜突然发了68/58元的限时补贴,直接突破了李佳琦的价格,那我们早早支付了尾款的人算倒霉吗?”10月21日凌晨,社交媒体平台上陆续出现了多个吐槽帖,有网友发现,薇诺娜等品牌旗舰店多个现货链接在晚上十一点左右出现了“限时补贴”,领取完后,消费者可以在原有的价格上直接便宜超50元,而这也意味着不少此

沪指重返3900点,近百股涨停

本报长沙讯 10月21日,A股再度迎来普涨行情。

截至收盘,上证指数重返3900点,收涨1.36%,深证成指涨2.06%,创业板指涨3.02%,北证50涨2.04%。沪深两市全天成交额18927亿元,较上日放量1414亿元。全市场超4600只个股上涨,近百股涨停。

从盘面来看,资金风格延续轮动,题材股表现亮眼。页岩气、苹果概念、工程机械、CPO、房地产、存储芯片等板块涨幅居前;煤炭、燃气、贵金属等防御板块相对承压。

具体来看,页岩气概念成为当日焦点板块,中裕科技30cm涨停,德石股份20cm涨停,石化油服、山河智能、神开股份等股强势封板。CPO方向午后爆发,新易盛、源杰科技、中际旭创盘中大涨超10%。苹果产业链同样走强,环旭电子封死涨停,东山精密、立讯精密、蓝思科技等纷纷跟涨。

当日盘面之外,消息层面也再度释放积极信号。10月20日,学习时报刊文称,努力稳股市让老百姓的消费底气更足。股市是经济发展的晴雨表,关乎亿万家庭的财富增减与消费底气。今年3月,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》强调,“多措并举稳住股市,加强战略性力量储备和稳市机制建设”,凸显稳股市在拓宽城乡居民财产性收入渠道、夯实老百姓消费底气方面的重要性。

业内人士认为,从政策导向来看,稳市场、稳信心仍是当前重要目标。随着宏观经济企稳信号逐步增强,叠加流动性保持宽松,市场整体风险偏好有望持续回暖。

在市场情绪回升的同时,机构对于成长板块的乐观预期也再度升温。瑞银证券称,中国股市中成长股的重大调整可能都会提供逢低买入的机会。其在报告中指出,近期股市风格转换的原因包括投资者再平衡投资组合以抵御全球贸易摩擦升级的风险,投资者对科技股止盈、担心杠杆资金流入高贝塔股票可能放缓等,上述短期因素不会导致中期的重大风格转变,因贸易冲击基本被市场消化,科技股的回调降低了拥挤风险,当成长风格占优时,投资创业板指数可能提供更好的风险回报。

(以上内容不构成投资建议)

记者郝咏琪

宁德时代公布三季度业绩

日均净赚约2.05亿元,盈利能力极强

本报记者胡雄 长沙报道

10月20日晚间,宁德时代披露了2025年第三季度业绩报告,单季营收1042亿元,同比增长12.90%,净利润185亿元,同比大增41.21%,利润增速达营收增速的三倍以上,按三季度91天测算,日均净赚约2.05亿元,盈利能力极强。

得益于技术创新与市场份额的双重保障

今年前三季度业绩亮眼,宁德时代累计营收2831亿元,同比增长9.28%;归母净利润490亿元,同比增幅36.20%;扣非净利润436亿元,增长35.56%,盈利质量持续优化。

截至9月末,宁德时代总资产达8960.8亿元,较上年末增长13.91%;其中,存货同比增长34.05%至802.1亿元,公司称主要系业务规模增加所致。现金流表现尤为强劲,前三季度经营活动产生的现金流量净额高达806.6亿元,同比增长19.6%,为研发投入与产能建设提供坚实支撑。

在下半年这个时间段,动力电池价格已经不在高位,宁德时代依然能保持着如此高业绩表现,得益于技术创新与市场份额的双重保障。

刚刚过去的9月,多家新势力车企取得了历史新高的月度销量成绩。其中,零跑汽车9月交付量达66657辆,同比增长97%,首次突破6万辆大关,创下中国新势力单月销量新纪录;小鹏汽车交付41581辆,同比增长95%,首次突破4万辆,创品牌历史新高;小米汽车首次突破4万辆交付量,创品牌历史新高;蔚来汽车交付34749辆,创历史新高。

除乘用车的高端车型,商用车领域也有部分市场

除了上述月销过4万的新势力车企,深蓝汽车、岚图汽车、极狐汽车、智己汽车均实现了月度最佳销量成绩。

月度销量成绩不断突破新高的新势力车企们,也基本装备了宁德时代的动力电池。除了乘用车的高端车型,宁德时代在商用车领域也有部分市场。

以市场表现来看,在动力电池领域,中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示,1—9月国内装车量493.9GWh,同比增长42.5%,宁德时代以210.67GWh装车量、42.75%市场份额稳居榜首。9月,宁德时代单月装车量达32.51GWh,其中磷酸铁锂电池占22.86GWh,三元电池9.64GWh,在乘用车领域贡献25.23GWh,纯电与插混车型均实现深度渗透。

获得如此高市场份额,与宁德时代一直保持着技术不断迭代相关。宁德时代披露的数据显示,三季度宁德时代的神行、麒麟电池等新产品系列出货量占比达六成,NP3.0技术实现能量密度与刚度双重提升。

如今,宁德时代已深度渗透新势力车企的产品矩阵,从主流车型到高端旗舰均有覆盖。其技术优势(如超快充、高安全性)与供应链稳定性,成为新势力品牌提升竞争力的关键。伴随着中国新能源汽车渗透率的不断提升,新技术电池的普及也将有机会推动新能源汽车行业向更高效率、更低成本的方向发展。

天猫“双十一”预售价比直接买更贵?

付款最积极的一批人表示被“背刺”了

本报记者陈樱芷 长沙报道

10月20日晚8点,淘宝天猫、京东等平台均开启“双十一”现货售卖,一年一度的“双十一”购物狂欢正式启幕。然而一个多小时后,“双十一 没便宜”话题便冲上

了微博热搜,社交媒体平台也不乏消费者们的声讨,甚至直接晒出退款截图。

怎么闹得如此不愉快?据记者了解,不如现货便宜的预售价、忽上忽下的标价、抢不到的满减券等都成为了影响消费者们购物体验的核心问题。

天猫 OffRelax官方旗舰店			
【优惠价】【李佳琦直播间】¥116.49>			
主推-【油头推荐】蓬松洗发水			
大促价保 退货宝 假一赔四>			
加入购物车 退换			
商品总价 ¥308			
运费 运费(快递) ¥0			
店铺优惠 减¥73			
官方立减 减¥47			
美妆惊喜购物券 减¥40.15			
淘金币抵扣 减¥3.08			
红包(部分使用500元9折券) 减¥13.5>			
主播折扣券 减¥14.78			
实付款 < ¥116.49			
申请售后			
定金 已关闭 ¥40			
尾款 已关闭 ¥91.08			
尾款(优惠前) ¥268			
官方立减 -¥47			
美妆惊喜购物券 -¥39.27			
店铺优惠 -¥73			
淘金币抵扣 -¥3.08			
红包(部分使用500元9折券) -¥14.57			
若与商家预估价存在差异,可能因为优惠已使用/过期、合并下单优惠分摊等情况发生变化。			
实付款(包含定金实付款) < ¥131.08			

小蘑菇向记者提供的订单截图显示,同一商品预付定金的最终价要高于直接购买现货的价格。