
[首页](#)

[推荐](#)

— [亚运会](#)

[关注](#)

[朋友](#)

[我的](#)

[直播](#)

[放映厅](#)

[知识](#)

[热点](#)

[游戏](#)

[娱乐](#)

[二次元](#)

[音乐](#)

[美食](#)

[体育](#)

[时尚](#)

业务合作

2023 © 抖音

[京ICP备16016397号-3](#)

[京公网安备 11000002002046号](#)

[广播电视节目制作经营许可证](#)

[京B2-20170846](#)

[网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#)

互联网宗教信息服务许可证 京(2022)0000057

药品医疗器械网络信息服务备案(京)网药械信息备(2023)第00318号

[网络谣言曝光台](#)

[网上有害信息举报](#)

违法和不良信息举报 400-140-2108

青少年守护专线 400-9922-556

算法推荐专项举报 sfjubao@bytedance.com

网络内容从业人员违法违规行为举报 feedback@douyin.com

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

搜索

投稿

- [发布视频](#)
- [视频管理](#)
- [作品数据](#)
- [直播数据](#)
- [创作者学习中心](#)
- [创作者服务平台](#)

登录

登录后即可观看喜欢、收藏的视频

■ 我的作品

■ 我的喜欢

■ 我的收藏

- 观看历史











0

0

0

分享

[音乐](#)



[愿你我皆安好 \(剪辑版\)](#)

----- [贾晓龙](#) -----

举报

发布时间：20260404 00:41:57

全部评论

请先登录 后发表评论

暂无评论

[梓恺佑信息咨询](#)

[梓恺佑信息咨询工作室官方账号](#)

关注

面对通胀压力与需求波动，雀巢集团“涨价”策略目前已触及顶点，在全球市场正面临“失灵”的窘境。这家拥有 160 年历史的知名国际食品和饮料品牌企业，这次似乎走到了一个“十字路口”。2 月 19 日，雀巢集团正式对外披露了 2025 年财报，报告显示，集团全年销售额达到 894.9 亿瑞士法郎（约合 7285.3 亿元人民币），同比下滑 2%，尽管下滑幅度看似并不明显，但细查之下，却藏着诸多隐患。据报道，2025 年上半年，由于咖啡豆和可可成本翻倍上涨，雀巢采取了激进的“涨价”策略，这种策略为全年销售额贡献了 2.8% 的增长，而反映真实销量的实际内部增长率仅为 0.8%。可以看出，定价驱动业绩增长的模式，让这个百年品牌承受了巨大的压力。在欧美市场，其糖果和咖啡业务的定价驱动分别高达 10.6% 和 6.0%，这种做法在通胀高企的欧美市场曾一度奏效。然而，消费市场的耐受度是有限的。当雀巢的巧克力棒和胶囊咖啡变得昂贵，精打细算的家庭今年开始流向超市自营的平替品牌，客户流失加剧。更让管理层头痛的是非经营性损失。2026 年 1 月，雀巢在发现源自全球行业供应商的某一原料含有蜡样芽孢杆菌呕吐毒素后，在全球范围内预防性召回相关批次婴幼儿配方奶粉。该事件不仅造成了约 1.1 亿瑞士法郎（约合 8.95 亿元人民币）的库存减值，还可能在 2026 年带来高达 12 亿瑞士法郎（约合 97.7 亿元人民币）的销售损失。在大中华区，雀巢也正经历着一些阵痛。当线下传统商超流量萎缩、消费趋于理性和防御时，推给经销商的货变成了沉重的包袱。为了回笼资金，经销商之间的价格踩踏和区域窜货屡见不鲜，这直接破坏了雀巢的价格体系和品牌溢价，暴露了这家大公司在质量控制和供应链管理上的结构性短板。数据显示，2025 年，大中华区有机增长率为 -6.4%，实际内部增长率为 -4.5%，定价贡献率为 -1.9%，成为“拖累”集团整体表现的主要因素。对此，集团首席财务官安娜·曼兹表示，中国市场正持续推进业务模式调整，这一调整在 2025 年大部分时间里对增长造成了影响，预计到 2026 年下半年，相关影响将逐步缓解。安娜·曼兹所提及的“业务模式调整”是指从分销驱动转变为拉动消费者需求为核心，这是雀巢集团高管在 2025 年第二季度财报电话会上所提及的策略变化。费耐睿在财报电话会上回应分析师提问时称，中国团队正在推进各项调整工作。一是逐步降低渠道库存水平；二是重建能力，包括营销能力、创新能力的重塑，以及渠道体系的重构，重新赢回经销商的信任。回顾 2025 年，在销售额小幅下滑的同时，其净利润同比下滑 17% 至 90 亿瑞士法郎，下滑幅度之大较为罕见。为了稳定局面，雀巢新管理团队试图通过缩减战线来换取更确定的增长逻辑。在 2 月 19 日的财报电话会上，雀巢明确了未来四大核心支柱：咖啡、宠物护理、营养品以及食品与零食。前三大业务占据了集团销售额的 70%，且具备更强的抗周期属性。同时，集团宣布了三个业务调整计划：一是整合营养品与雀巢健康科学业务单元，后者目前是被集团直接管理的业务单元，随着架构调整，雀巢健康科学的全球直管业务架构被撤销。在雀巢的战略转型清单上，冰淇淋业务的剥离是继饮用水之后最大的动作。2 月 19 日公布的细节显示，雀巢正处于出售剩余冰淇淋业务的“高级谈判阶段”。据报道，目前，雀巢正与合资伙伴 PAIPartners 旗下的 Froneri 进行高级谈判，计划将加拿大、拉美及亚洲等地的剩余冰淇淋资产注入该合资公司。Froneri 作为全球第二大冰淇淋制造商，其专业化运营能力有望承接这部分业务，而雀巢作为持股 50% 的股东。2025 年，Froneri 已向雀巢派发约 20 亿瑞士法郎特别股息，缓解其现金流压力。更为雪上加霜的是，作为雀巢的产品基石，咖啡业务在中国正遭遇前所未有的“围猎”。瑞幸和库迪不仅抢走了速溶咖啡的潜在受众，甚至影响到了雀巢的成本链。在云南咖啡豆产地，咖啡连锁品牌的扩张抬高了收购价，雀巢必须以更高的溢价才能保住供应链。2025 年 9 月，雀巢任命了新的咖啡业务负责人帕梅拉（Pamela Takai），试图通过冷萃 concentrate 等创新产品切入“宅家场景”，并加速布局即饮（RTD）赛道，聚焦产品力和场景渗透，效果如何还有待市场检验。不仅业务线收缩，雀巢对组织架构也进行“瘦身优化”。2025 年 10 月 16 日，雀巢宣布，计划在今后两年内削减约 1.6 万个工作岗位，相当于其员工总数的 6%，裁员将涉及约 1.2 万个白领职位，覆盖所有职能和地区。分析认为，业绩压力倒逼雀巢或将调整人力结构，不排

除出台更大力度的裁员计划。在咖啡赛道，雀巢正面临“瑞幸们”的速度冲击；在奶粉赛道，要重修信任长城；在零售终端，要面对中国品牌极致的性价比竞争……如今看来，雀巢确实走到了一个“十字路口”

”，向左还是向右？极致考验着这个百年品牌的底蕴，及对未来市场变化的深刻洞察力和战略执行力。

WhatsApp网页版全新升级，扫码上线，随时随地畅享即时通讯

随着移动互联网的不断发展，即时通讯工具在人们的生活中扮演着越来越重要的角色。WhatsApp作为全球最受欢迎的通讯应用之一，其用户数量已经超过20亿。为了满足用户随时随地沟通的需求，WhatsApp网页版全新升级，扫码上线，让用户在电脑端也能随时随地畅享即时通讯。

一、WhatsApp网页版升级，扫码即可使用 此次WhatsApp网页版升级，最大的亮点就是实现了扫码登录。用户只需在电脑端打开网页版WhatsApp，扫描手机端生成的二维码，即可快速登录，无需繁琐的账号密码输入。这一功能大大简化了用户的使用流程，提高了用户体验。

二、随时随地回复，畅享即时通讯 WhatsApp网页版的上线，让用户在电脑端也能随时随地与好友进行沟通。无论是工作还是生活，只要打开电脑，就可以轻松回复消息，不再受限于手机。以下是一些WhatsApp网页版的使用场景：1. 工作场景：在办公室，用户可以方便地使用WhatsApp网页版处理工作事宜，及时回复客户和同事的消息，提高工作效率。2. 家庭场景：在家庭聚会时，用户可以通过WhatsApp网页版与远在他乡的家人保持联系，随时随地分享生活中的点滴。3. 学习场景：在学习过程中，用户可以方便地使用WhatsApp网页版与同学、老师进行交流，共同探讨学习问题。

三、隐私保护，确保用户信息安全 WhatsApp一直以来都注重用户隐私保护。此次网页版升级，依然继承了这一优良传统。在电脑端使用WhatsApp网页版时，用户的信息安全同样得到保障。WhatsApp采用端到端加密技术，确保用户之间的通讯内容不被第三方窃取和篡改。

四、功能丰富，满足多样化需求 WhatsApp网页版不仅实现了扫码登录，还保留了手机端的大部分功能。用户可以发送文字、图片、视频、语音等多种消息，还能使用贴纸、表情等丰富表情包。此外，WhatsApp网页版还支持群聊、分享位置、语音通话等功能，满足用户多样化的沟通需求。总之，WhatsApp网页版的全新升级

，为用户带来了更加便捷、安全的即时通讯体验。无论是工作还是生活，用户都可以随时随地使用WhatsApp网页版，畅享沟通的乐趣。相信在未来的发展中，WhatsApp网页版会继续优化功能，为用户提供更加优质的服务。

TA的作品

[更多作品](#)

[广告投放](#)

[用户服务协议](#)

[隐私政策](#)

[账号找回](#)

[联系我们](#)

[加入我们](#)

[营业执照](#)

[友情链接](#)

[站点地图](#)

[下载抖音](#)

[抖音电商 《最准一肖一码开奖》](#) | [《2026精准爆料高手专用图解》](#) | [《内部香港三肖三码资料大全公式》](#) | [《最新免费资料大全高手专用图解》](#) | [《资料澳门六开彩高手专用查询》](#) | [《长期管家婆资料预测公开结果》](#) | [《新奥天天全年免费大全和2025年新澳门和香港期期准,全面释义、专家解析解释与落实与警惕虚假宣传 解析与释义》](#)

[网络谣言曝光台](#) |

[网上有害信息举报](#)

| 违法和不良信息举报：400-140-2108 | 青少年守护专线：400-9922-556 |
算法推荐专项举报：sfjubao@bytedance.com |
网络内容从业人员违法违规为举报：feedback@douyin.com

[京ICP备16016397号-3](#)

| [广播电视节目制作经营许可证](#)

| [京B2-20170846](#)

| [网络文化许可证-京网文-\(2022\)0938-030号](#) |

[京公网安备 11000002002046号](#)

