

618



电商大战背后引发的行业思考

“哪里充满着商机,哪里就充斥着竞争。何况这是在电商消费日趋旺盛的今天,面对这么巨大的中国互联网消费市场?”6月18日,一场莫名其妙的电商促销大战在中国互联网上拉开帷幕,京东商城、天猫、当当网、卓越亚马逊、一号店等诸多电商巨头参与其中。为了吸引消费者捧场,它们都放出巨资让利促销,比如京东号称让利10亿元。

之所以“莫名其妙”,是因为6月18日原本没有什么特别的意义,只不过是京东商城的店庆日而已,但现在却变成了电商界的集体行动。背后有啥原因?值得诸多人士深思!

店庆日为何成行业网购节

纵观电商价格战,从来都是电商们你出你的招,我出我的招,各自使劲儿搞促销,但这次几大电商围绕6·18推出的价格举措,几乎“不约而同”地把炮口对准了京东,而且目标明确,公开点名叫阵京东,整个价格战,一改过去价格混战的格局,变成了一场联合狙击战。

中国电商竞争一向激烈,但像618这么直截了当、明目张胆的搅局式竞争还前所未有,如果在以前,其他竞争对手多半也要“狙击”京东店庆,但一般都会心照不宣,而不是像现在这样喊出口。618电商大战,体现的是中国电商竞争之越来越残酷,越来越赤裸裸,体现的是业界对价格屠夫京东商城同仇敌愾般的忌惮,但从另外一方面说,亦可看做中国电商界对京东的集体“致敬”,把一个公司的店庆日

做成全行业的“购物节”,不管对手们承认不承认,京东足可“引以为傲”。

为什么京东的店庆日居然会成为行业网购节?业内人士分析表示,其背后主要有三个原因,其一,电商市场竞争实在太激烈,以至于彼此之间很难容忍对方以任何借口打出的“促销牌”,而京东的影响力又比较大,结果,整个行业都被撬动起来;其二,电商有通过“造节”拉动市场需求的传统和原始冲动,这大概是从家电业和百货业流传下来的“陋习”;其三,如果最后把618营销造成中国电商的集体狂欢,那么京东店庆的色彩就会被淡化,这也是大家都愿意看到的结果。

促销常态化,疲劳了消费者

以公开向京东宣战的天猫为例,在6月18日之前,天猫通过各种促销手段发放4000万红包购物券,这4000万购物券仅限在京东店庆日一天使用,其用意不言而喻。电子商务观察员鲁振旺在微博中透露,天猫内部专门对京东制定了一个代号为“山林风火”的狙击计划;天猫的兄弟“一淘”在杭州各大公交车站打出以刘谦为形象代言的广告语就是:“东哥,你真不便宜”。

业内人士分析表示,面对促销的常态化,部分消费者已经出现了疲态化的态势。毕竟消费者的购买力是有限的,需求也是有限的。此外,正如消费者对促销的普遍态度,价格只是电商吸引消费者的一个重要因素,但不是最主要的。基于零售的电商行业,若把价格当作最主要手段,

恐怕其逃不了“其兴也勃焉,其亡也忽焉”的怪圈。

电商价格大战下,电商出路在何方

“价格战本身就是囚徒困境的显例,当天猫柳上京东,余下电商大佬们怎会不浑水摸鱼,以动制静?何况京东委实为破坏当下电商格局者,份额就那么多,每年3C消费者预算也有约束线,谁占据一份就是给对手少一份,于是乎价格战燎原之势已成,其他电商巨头不想打也要打,不能上也得上。”

对网民来说,618网购节确实很欢乐,各大电商的促销与一日数亿的成交额也确实很给力,但这并不能改变中国电商市场依旧处在寒冬中的现实,各自的资金链都很紧张,这个时候动辄数亿的巨额促销投入,怎么看都有点饮鸩止渴的味道。事实上,中国的电商已集体陷入困境,都希望对手能够先死去成为滋润自己的“化肥”,而自己则成为幸存的英雄。从个体来看,“烧钱”竞争似乎没有理智,但从全局看又似乎冥冥中早已注定。与国外相比,中国电商并非诞生于一个成熟的商业环境中,它们要发展,就必须偿还传统商业所欠下的旧账,除了培育市场,教育消费者之外,仓储、物流、配送、支付……这些原本早该传统商业完成的任务也只能由电商来补窟窿,于是,只能烧钱。

诸多的现象证明,当前电商市场还不成熟,企业同质化严重,而电商靠什么冲出重围仍然未知。

现代快报记者 徐勇 俞婷

e市动态

第三届“索尼杯”婚庆视频大赛南京站研讨会火热举办

周二,以“全城热恋”为主题的第三届“索尼杯”婚庆视频大赛技术研讨会在南京举行。

2012年,中国3D电视消费进入快速普及期。

作为享誉全球3D领域的全流程提供商,索尼于第三届“索尼杯”婚庆视频大赛引入业内新概念——3D婚庆视频。使用索尼

HXR-NX3D1C紧凑型3D摄录一体机,只需调整左右视差就能进行3D素材拍摄,无需花费大量时间调整左右摄像机的镜头。HXR-NX3D1C提供了一种快速、简单,成本低廉的3D视频制作方式,其中包括3D后期编辑解决方案非编软件Edius。

现代快报记者 俞婷

第二届3M光纤连接器操作全国大奖赛南京站开赛

本周二,以科技创新著称的多元化企业3M公司在南京上演第二届“3M千兆宽带入万家”光纤连接器操作全国大奖赛,这也是3M连续第二年与三大运营商携手在全国范围内举办如此大规模的光纤连接器操作大奖赛。3M利用先进的连接器产品成功帮助客户解决光纤到户方案“最后50米”的技术瓶颈并不断超越客户的需求。

3M光纤连接器操作全国大奖赛通过在全国范围内举行培训及

操作比赛,使电信工程师和一线技术人员深入掌握3M冷接技术,提升光纤连接操作技能,从而进一步推动“光纤入户”在全国范围内的普及。继成功举办了一届3M光纤连接大赛后,本次大赛将于6月至11月间陆续在北京、上海、天津、重庆、杭州、南京、广州、成都等32个城市举办分站比赛,并于年底汇集全国各城市分站赛的优胜者,在上海总决赛上角逐年度总冠军。

现代快报记者 俞婷

康佳携手奥运火炬手传递公益正能量

日前,云电视领先品牌康佳,通过聘任奥运火炬手为“留守儿童”关爱大使、邀请世界冠军全国巡回签署、上市冠军电视8100系列等行动,传递公益正能量、见证冠军风采、分享奥运精彩,将同步云电视“不同世界 同步精彩”的理念演绎得淋漓尽致,更是成为这个季节毫无争议的焦点。记者了解到,康佳正式聘任奥运火炬手、留守儿童守护天使吴兴芬为康佳“关爱大使”,并注资冠名“留守儿童之

家”。康佳还将正式启动“冠军康佳同步精彩”的奥运冠军签售促销活动,邀请21名前奥运冠军在全国100个重点城市巡回签署,康佳倾力准备优惠让利1个亿、礼品赠送5千万、启动百分关爱公益活动等内容;此活动与康佳156款液晶电视成功入围“节能惠民产品工程”后,在端午期间开展的国家、厂家、商家“三重补贴”,以及五大豪礼、百分关爱、千款应用相赠送优惠活动相互促进。

现代快报记者 徐勇

新品上架

敢想敢为 联想扬天V480助你实现梦想

此次全新推出的联想扬天笔记本产品扬天V480充分诠释了“敢想敢为”的品牌理念,该系列产品采用了英特尔全新 Ivy Bridge 处理器,同时配备了 nVidia 新一代升级显卡,强劲的性能和卓越的图像处理能力满足了使用者工作和生活上的全方位需求;再加上时尚动感的 KINK 外观,尖端智能的商务应用和体贴入微的人性化设计,“梦想之旅”因扬天V480而更加称心如意!联想扬天V480搭载了今年英特尔全新发布的 Ivy Bridge 第三代酷睿双核处理器,计算能力得到了大幅度的提升;该系列笔记本拥有两个 USB 3.0 接口,数据处理效率更高,可以完全满足中小企业、普通白领和



SOHO 人群在不同应用环境下的使用需求。在设计上延续了时尚动感的 KINK ID 设计理念,动感、硬朗、简约的风格,沉稳灰、拉菲红两种外观选择,加之圆弧的边角设计,兼顾了普通白领和 SOHO 人群对于时尚的追求,为商务办公增添了一丝个性炫目的色彩。

现代快报记者 俞婷

国产手机走个性化语音路线

源于安卓系统的功能性特点,以智能化和触控化为主的智能手机成为时代主流。6月,凭借着在语音操控方面的传统优势,金立智能语音王正式亮相各大卖场。据了解,基于对中文发音的超强识别能力,金立智能语音王 GN777 将语音操作发挥到了极致,同时配备的智能语音输入与原笔手写等功能,更是满足了最实用的商务需求,打造出更富智慧、更简单、更便捷的商务智能手机,延续了其在商务系列产品中的优势地位。“国产手机品牌更了解中国商务市场需求,在商务产品线上具有很强的传统优势,这其中最具代表性的便是金立语音王,其在商务手机产品市场的占有率相当高,是国产手机品牌精品

系列之一。”资深业内人士告诉记者,作为国产手机商务系列的标志性产品,语音王系列曾开创销售佳绩,并拥有相当一批忠实用户,将这批语音王用户平稳过渡到智能手机时代,正是 GN777 的市场意义所在。据官方调查显示,语音王作为金立最为成熟的商务系列产品,产品覆盖全国各级城市,“有近六成的语音王用户都保持着很高的忠诚度,很多人是从使用第一代语音王开始,一直交替更换到第四代,是真正的语音王粉丝”,金立市场销售人员表示,这样的人在调查中不在少数,他们最初都是看重了语音王在商务应用方面的人性化设计。

现代快报记者 徐勇

家电动态

格力首获空气能热水器财政补贴

日前,节能惠民工程补贴名单公示,格力静态式及循环式两种类型空气能热水器共计125个型号顺利入围节能惠民工程补贴名录,从而率先成为首批享受国家财政补贴的空气能热水器产品。6月4日,《节能产品惠民工程高效节能家用热水器推广实施细则》正式发布,空气能热水器首次被正式纳入到节能惠民补贴范畴。

而依据推广补贴标准,静态

加热式空气能热水器根据节能效率的不同,最高可享受550元/套财政补贴;一次加热式和循环加热式空气能热水器根据节能效率的不同,最高可享受600元/套财政补贴。与以往家电节能补贴政策的规定所不同的是,新一轮的家电节能惠民政策支持不再将范围扩大至包含所有的家电企业,而是更倾向于那些具有高效产品大规模生产能力的企业和品牌。

业内专家在解读这一补贴政策时表示:技术水平的高低将决定企业在此轮政策补贴中获益的程度。空气能热水器尽管首次受益于政策东风,但节能补贴政策从一开始就对空气能热水器的制造企业提出了比较高的要求。依据节能的最终效果来判定享受政策优惠的幅度,这就意味着,真正拥有技术优势的企业将成为政策支持的最大获益者。

现代快报记者 沙辰

新一轮家电补贴新政出台家电企业面临再洗牌



国家为拉动内需,促进消费,推动稳增长,出台了新一轮

“节能惠民”政策,针对五大类节能家电销售给予265亿元的中央财政补贴,相比去年,补贴种类和额度都加大了,最高补贴达到400元,而去年最高只有250元,显然,国家想通过优惠措施刺激节能家电消费、推动家电企业的升级转型。但是新政策规定,空调行业补贴范围仅限于变频一二级能效和定速一二级能效产品。据记者了解,此次惠民新政补贴的具体操作程序是厂家先

行垫付节能补助资金,然后由各部委审核通过再下拨补贴资金。现金流的压力,再加上审核标准较以往更加严格,一大批没有实力也没有技术的厂商可能会不敢冒险,被直接淘汰出局,这也使得加快了家电企业的洗牌。奥克斯空调经过多年发展,而且集团的多元化发展支撑下,储备资金充分,完全有能力引领新一轮的家电补贴政策。

现代快报记者 沙辰