

欧洲杯将在7月初落幕,伦敦奥运会接踵而至。这个暑期,激烈的体育竞技让看客肾上腺素快速飙升,同样处在“满血竞技”状态的还有各大网商。为了争夺家电市场的网络话语权,各家正不惜血本地打造自己行业大佬的形象。曾经专属家电门店的价格战如今网战正酣,但在用价格战密集“轰炸”市场的同时,各家仍然声称“这并非电商未来”。

电商拼筹码

烧钱堆出“红暑季”

6月起,网商家电品类攻势格外紧迫。打造“红暑季”成为各大电商共识,其中各家在家电品类的“血拼”称得上刀刀见血。

6月18日,京东14周年店庆投入10亿元巨款让利消费者。天猫则直接拿出4000万元现金红包送给消费者。苏宁易购推出“零元购”计划,宣布拿出2亿元比价基金,用于网友比价补贴。

“血拼”催生了一连串风光数字。6月18日当天各家电商销售纷纷破纪录,如京东商城宣称其单日成交额超过10亿元,创下最新销售纪录,该数据很快被质疑:一份自称来自京东内部即将离职高管的数据显示,京东当日实际销售额约为2.4亿元,订单数在80万左右。

天猫宣称其销售额当日同比增长了400%。数据显示,苏宁易购在618促销日当天,单秒订单峰值过万单。腾讯电商数据显示,3天促销让QQ网购平台总下单金额达到8.2亿元。已经纳入国美电器麾下的库巴网称当日销售额达1.5亿。据悉,国内已经至少有8家网商巨头共投入75亿元,易观国际市场数据显示,以上8家网站中有5家名列前十,整体市场占比超六成。

围猎京东争夺主动权

电商的“血拼”,动辄亿元起步,消耗资本,意在市场份额,谁能在留住客户的基础上率先盈利,谁就能坚持得更长久,直到把其他实力不足的同行拖垮。有业内观察人士表示,选在6月18日京东周年庆,各家不计成本打出“一脸血”,其目的在于“围猎”京东。

来自艾瑞咨询的数据显示,

截止到2011年末,京东商城在自主销售为主的B2C电商中排名第一,市场份额为36.8%。在2011年中国含平台式B2C购物网站前三名中,天猫市场份额为53.3%,京东商城为17.2%,苏宁易购为3.3%。但在艾瑞咨询最近数据中,2012年第一季度,京东商城在自主式B2C市场中已占有50.1%的

服务竞争是立本之力

虽然价格战硝烟正浓,但各家却纷纷表示,以价格战为主导并非电商未来。“我认为京东模式是对电商的曲解,”天猫电器城总经理谭颀称,京东的运营模式是靠烧钱投的钱,用低价把规模打起来。但是,随着服务的边际成本越来越高,整体运营成本都在往上涨,这时候变成要往两头扩展:一是挤压上游供货商和品牌商;二就是对消费者提价。

“电商的未来并不是价格战,电商之间除了价格竞争,更有模式竞争以及服务竞争等。”谭颀说,天猫跟其他B2C不太一样,商家在天猫电器城平台经营,天猫

并不进货。一般情况下,天猫家电城只对平台商家收取2%的交易佣金,作为维持运营的收入来源。“资源整合能力、服务的能力,信息化的能力,这是我们未来看到真正意义上渗透到电商不是表面的竞争,而是全面竞争的关键。”谭颀说。

“价格战不会主导电商的未来,但没有核心竞争优势的电商企业将会受到价格战的冲击。”苏宁易购执行副总裁李斌称,在相同的让利幅度下,电商企业比拼的是采购成本和经营成本的控制能力。

从长远来看,苏宁易购致力

市场份额,较去年同期大涨13.3%,几乎占据了半壁江山。

而对于对于京东和天猫来说,除市场份额外,更重要的是IPO先机。虽然刘强东多次对外强调2013年之前不上市,阿里巴巴集团也将整体上市计划模糊地定位在2015年之前,但两家早已开始在相关方面进行铺路和筹备。

于做中国电商最好的服务和购物体验,主张“价值战”。苏宁易购基于优越的采购链和自有物流配送体系的低成本优势将给苏宁易购的低价战略带来长久可靠的支撑。

苏宁易购方面负责人日前透露,将加大平台开放力度,于7月初面向全国进行开放平台的品牌招商,据了解非电器类产品将是本次招商的重点。据了解,苏宁易购本次招商主要集中在百货日用品、图书、3C配件等品类,未来苏宁将通过苏宁易购实现“去电器化”,涉入百货、金融、虚拟服务等多元化领域。

打得起也要能打得赢

对于价格战,网商和研究人士的观点同样褒贬不一。“如果千篇一律打价格战,卖标准化产品,这个的确最容易走量,因为市场需求也最大,看起来似乎也很容易做大,但是竞争很残酷,增值服务很少。今天大家普遍能做到价格低,是以牺牲利润点为前提,而不是有本事将性价比做高,并在一些服务中做出创新,这就是没有很好地利用互联网的特质,去重新挖掘真正的消费需求,做出一家真正具有新商业价值的公司来。”库巴网创始人王治全对媒体直言不讳。

但也有专业人士持支持观点,认为零售业都要经历价格战来达到规模化成长过程。“当年美国沃尔玛也是凭借everyday low price击败当时零售老大凯马特。”中国电子商务协会高级专家、艾瑞学院核心讲师庄帅表示,价格战最终体现供应链管理水平和规模化管理水平,“是技术活,不是人人都打得起打得赢。”

现代快报记者 何冬蕾


南京店

活动时间: 6.29(五)-7.1(日)

全场主力 95元当200元花

男女装/男女鞋 儿童/家居床用

运动 100元减25元现金 **化妆品 100元减20元现金**

镶嵌珠宝 400元减200元现金

带着爱去旅行

第二季报名即将截止6.30
现场报名即送桌面地球仪一个!

报名时间: 6.9-6.30 报名地点: 南京店会员沙龙
报名方式: 在指定区域合影留念,填写报名信息即可获赠地球仪一个,名额有限送完即止,每日限量100份,送完即止!

晋级赛时间: 7.1 14:00
比赛地点: B1F中庭

7.1 现场晋级赛精彩上演

以爱之名,万福而来,赢取百元购物卡,向大福前进,向幸福迈进,期待您的参与! (所有参赛选手均能获得精美礼物一份)

Van's 夏日乐悠悠 Summer

 **广发银行 卡友尊享礼 6.30-7.1**

