

商业消费

电商大战到底伤了谁？现在这个答案正呼之欲出。9月5日牛仔服饰休闲品牌JASONWOOD宣布退出京东商城POP平台。随后两家打起了口水战，矛盾根源直指商战利器——“价格战”。

□现代快报记者 何冬蕾

JASONWOOD宣布不和京东玩了 价格战把品牌卖成地摊货

JASONWOOD退出京东

9月5日上午9:54,新浪微博网友“louisa小曦”发布微博称,“从今天开始,我们从京东撤柜。如果你喜欢我们,还请移步其他地方购买JASONWOOD。”该网友微博认证身份为“JASONWOOD电子商务运营负责人”。在当日诸多的微博中,这条微博直言“刘强东,我不玩了”。微博表示,继续下去的话,对于消费者不公平,因为消费者会发现商品很贵;对该品牌也不公平,因为没有办法便宜。该微博声称,“退出的想法从进入的那天就有,这次压迫只是一个导火索。”

矛盾爆发的导火索源于9月3日京东举办“买300送1000券”活动,据悉,此次活动中所赠送的购物券“均由商家承担”,JASONWOOD拒绝参加活动,“如果谁还能这么扛下去,要么就是去卖次品,要么去卖库存,或者,就跟上次一样,再玩一次消费者。”

在JASONWOOD拒绝参加活动后,系统后台即被京东锁死。“我们登录不了,毫无办法,才发现这家店归根结底还是京东的……京东别过分了!……谁会在流氓史上留名?”网友“louisa小曦”直言警告。

截至记者发稿前,在京东商城页面上多次搜索“JASONWOOD”关键词,显示出的商品页面皆是不相关产品。

聊天截图是否被PS?

“你打价格战一分钱不出要我们埋单,请问刘总,这就是您所谓的豪气吗?”“louisa小曦”说。

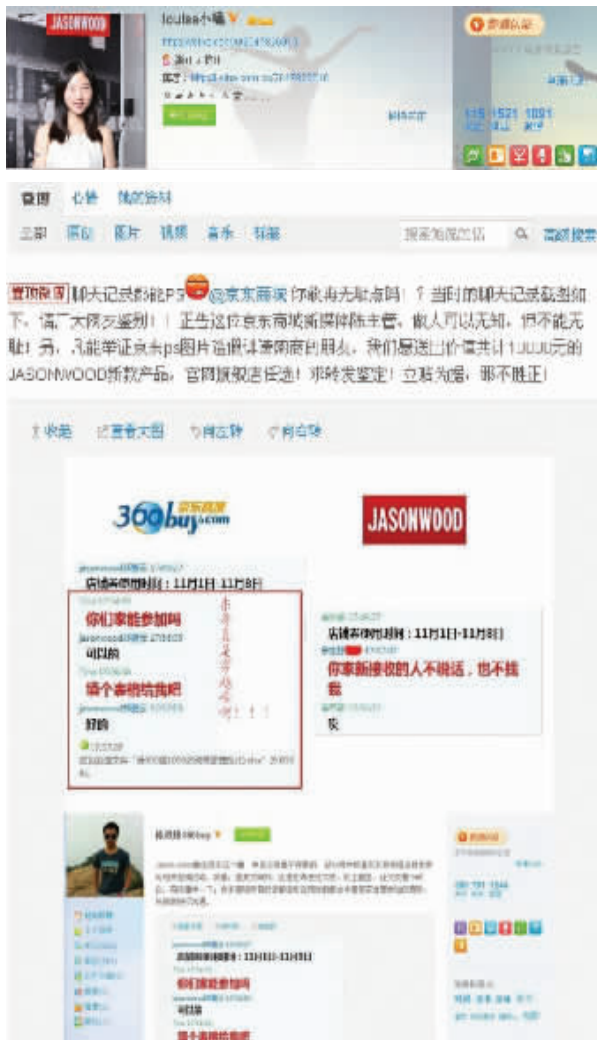
面对商家的质问,京东的表态

则有些低调,在微博上活跃的刘强东未回应此事。9月5日20:19,新浪微博认证为“京东商城新媒体主管”的“陈战锋360buy”发微博称:JASONWOOD撤出京东这个事,弄的还有鼻子有眼的,部分媒体报道京东商城强迫商家参与相关促销活动……附上截图,让大家看个明白。再次重申一下:京东商城所有的促销活动在策划前都会本着商家自愿参加的原则,与商家进行沟通。

该图片显示了一段网络对话截图,表示京东的促销活动已经与商家进行沟通。微博发出后,网友“louisa小曦”立即进行了反击:“聊天记录都能PS@京东商城你敢再无耻点吗!?”并在图片旁边附了另一张对话图片,“当时的聊天记录截图如下,请广大网友鉴别!!”同时,该网友还开出了高价“悬赏令”:“凡能举证京东PS图片造假诽谤网商的朋友,我们愿送出价值共计10000元的JASONWOOD新款产品,官网旗舰店任选!求转发鉴定!立贴为据,邪不胜正!”

价格战或是矛盾根源

“公司入驻了多个平台,基本都有盈利,只有在京东是亏损的。”JASONWOOD有关人士向媒体表示,通常网购平台举办送券活动,成本都由平台自己承担,且事先都会征得商家同意。从今年6·18促销开始,京东开始要求商家承担一半成本。“要求商家承担全部成本,且未经同意就将店铺拉入促销活动,这是第一次遇到。”JASONWOOD相关负责人还向媒体透露,京东商城账期最短也要45天。



JASONWOOD和京东掰了,对话记录被PS?

事实上,价格战或正成为零供关系紧张的“根源”。一位不愿署名的供货商表示:“现在电商争天下,我们也只能尽量配合。等到市场份额瓜分差不多了,那就稳定了。”但对于价格战,他颇有想法,“我们一直执行的价格体系,太低了我们接受不了。”另一位品牌总部的电商相关人士透露已经在考虑撤出部分电商网站,“价格太低就影响品牌形象了,考虑到要维护线下的销售渠道和经销商利益,价格太低不值得。”

多渠道发展改变弱势地位

“粗暴的价格战,破坏了供应商产业链,也影响了消费者的服务保障。”上海交大EMBA客座教授周宏明表示,“价格战的本质,应该是用实实在在的低价和优质服务来抢市场,但只靠价格战是无法持续的模式。”济南深蓝软件公司CEO朱凯说,电商应该利用整合技术优势,比如多元化商品组合+开放平台+云服务,并且整合优质的买家和供应商建立起在线健康的商业生态系统。

有业内观察人士表示,以家电制造商为例,改变“弱势”地位,可自建销售渠道、与小连锁合作,或是与百货商场合作,尽量分散渠道销售网络。“比如格力、创维等品牌就做得很好。”该人士说。

价格战是否真的让消费者受益了呢?提起8月的电商大战,网购族小祝还有些义愤难平,“明明承诺低价出售商品,但实际上呢,不是网页打不开,就是网店上标明无货。”小祝吐槽说,不少促销品都是独家经营,其他商家根本没有,因此也无从比较其此前承诺价格究竟是否为最低价。

主编:杨坤 责编:何冬蕾 美编:张晓雅 组版:杜敏

感恩 表心意

Warm thoughts of love and regards to our loving teachers.



苏宁环球购物中心

活动时间: 9月7日 - 9月13日

SUNING UNIVERSAL SHOPPING CENTER

VIP卡正常积分

感恩心意礼

温馨礼: 9/8-9/10 教师任意消费后可凭教师证领取“温馨礼”一份。(每天限100份,赠完为止。)

换购礼: 9/8-9/10 教师凭教师证现金消费满488元加5元换购雪花啤酒6听装。(每天限50份,换完为止)

美丽礼: 9/10 当天女教师凭教师证可至一楼美伊娜多专柜领取中样一支。

尊贵礼: 活动期间,凭教师证可至6楼客服中心免费办理VIP金卡一张。

秋装惊艳亮相

时尚商品,秋装新品
满200抵100 现金

儿童商品
满100抵50 现金

非凡韵律
运动商品
满100减25 现金

魅力时分

化妆品
满299减50 现金

包藏心意 COBO FION
满300抵60 现金

银行活动
周末刷民生银行女人花卡可享受7倍信用卡积分。

TOREAD 夏款5折

全场一件5折 两件4折

NORTHLAND 部分4-7折