

“谁抓住了‘十一’，谁就将赢得下半年。”“8·15”电商价格战余温尚未散尽，国庆中秋结伴而来。面对即将到来的传统销售旺季，电商们在摩拳擦掌的同时，也纷纷调整自身促销节奏和价格策略，以期在“金九银十”销售旺季率先抢占市场。

电商价格战 消费者拒“诈”弹

黄金周电商促销三大疑问待解



资料图片

电商促销 4大猫腻

猫腻一： 改名换姓难比价

随着各大电商网站价格PK的升级，很多家电品牌针对不同的电商推出不同的“特供”型号，比如订制机、包销机、新产品试销等，这种机型在不同电商平台上的叫法不同，但是不少外观设计以及参数配置上几乎毫无差异，这就导致了消费者无法比价，货比三家只能沦落为一句空话！

猫腻二： 特价产品总无货

消费者在电商网站选购产品时，有的电商承诺低价出售商品，但在网店上却标明无货，缺货断供的商品也引发用户的质疑。从整体看，电视、冰箱、空调等榜单中，有相当数量的商品缺货，而调查结果显示商家仓库实际有存货。

猫腻三： 先提价后降价

据发改委调查显示，在近期爆发的“史上最惨烈价格战”中，三大电商在“价格战”中存在的主要问题就包括了虚构原价即促销价高于原价。

猫腻四： 有货但是无法送达

在刚刚过去的三大电商的价格战引起了众多消费者的关注。网友高女士表示，自己想趁价格战期间买两台空调和一台电视。谁想到，京东的商品都不往海口送。“我已经选好了商品，正要买的时候，发现京东的都不往海口送。上面显示：很抱歉，该商品无法送至您选择的区域。”这让高女士非常郁闷。 据人民网

疑问1： 促销价格是不是真低？

中秋国庆长达8天的假期已进入倒计时，作为常规策略，电商低价促销的宣言早已通过网站或媒体全面传递。

国美电器网上商城CEO韩德鹏9月初表示：“在口水与价格之间，国美网上商城坚决不做游泳教练，而且耍玩就玩到最后。”

库巴网CEO丁东华近日也通过微博称，库巴要在“哭吧！33天！”下半程促销活动中“拿出更多低价和畅销的商品，让对手也不得不哭”。

苏宁易购市场部负责人在接受记者采访时表示：“除了价格的切实让利外，在双节促销期间，比如苏宁易购付宝冲100返100等活动都是实实在在的优惠，绝不是虚假宣传。”

除此之外，卓越、1号店、乐酷天、凡客诚品、好乐买、乐淘等

多家B2C网站也推出了不同主题的促销活动。记者在京东商城网站上的焦点图板块看到，“直降”“返利”已经成为最引人注目的词汇。

“目前各大电商促销战的竞争点还是价格，这是吸引用户消费最直接的因素。”行业分析师指出，相比传统零售商，电商拥有3%-5%的价格优势。但消费者对电商的双节促销活动似乎不买账，他们普遍对今年双节促销价格产生质疑。

不少消费者表示，都曾被电商价格战的噱头吸引过，但是“低价无货”“先涨价再降价”“独有机型无法比价”“一天内价格数次波动”等真相让他们很受伤。

此外，来自购物搜索网站一淘网的监测数据显示，在电商9月促销活动的商品中依然存在“涨价”的情况，目前许多商家促销商品的价格都“高于近三个月的平均价格”。

疑问2： 线上比价实体店购买？

南京市民张女士最近想买一台微波炉，在网上搜索了一下，了解了价格，看清楚了产品描述，却最终决定去实体店买。“在网上买家电，还是觉得心里不踏实，感觉电商的猫腻太多。”

五星电器9月中旬发布的《2012年国庆家电消费需求调研报告》称：今年黄金周的3C消费，消费者更趋向于“线上比价，实体店购买”。

但细心的消费者发现，线上线下融合性有限。在实际比价过程中，不少品牌在网上买得到的产品，线下卖场却没有。记者向一些品牌供应商了解情况获悉，大部分3C品牌都采取了“线上线下一分开走”的策略，线上、线下业务相对独立。这就意味着，消费者希望“线上比价、线下购买”的想法实际操作性不强。

疑问3： 要商誉还是要人气？

“金九银十”本身就是传统的消费旺季。往年这个时间点也会进行一些相应的促销活动，只是今年似乎更为理性些。”江苏省商务厅相关人士表示，对于消费者来说，其实更愿意看到电商之间打一场实实在在的“服务战”，用价廉质优的服务较量形成良性竞争，这才是给消费者的最大福利。

“价格竞争是市场竞争永恒的主题。”苏州大学商学院教授沈健表示，但频繁的、只为赚人气的“伪价格战”，只会不断打破理性的边缘，只会将企业的信誉、质量与服务一起摧毁，难以持续发展。

沈健认为，透明的价格，周到的服务，才是电商较之传统零售业“野蛮生长”的最大优势之一。 据新华社

9月30日来苏宁商茂超级店 体验苏宁新一代门店的“逆袭”风暴

苏宁商茂超级店系列报道之⑥

9月30日，期待已久的苏宁新一代门店“样板间”——苏宁商茂超级店将华丽揭幕。突破原有家电实体店经营模式，改造升级后的苏宁商茂超级店将以“超电器化”电器卖场的定位，为消费者带来全新的购物体验。

据了解，苏宁商茂超级店涵盖了17大经营品类，在3C、传统家电的基础上新增百货、日用、图书、金融、虚拟产品等品类，汇集了众多高精专品牌，花大力气打造的顶级体验区，开业后的苏宁商茂超级店将带给市民意想不到的“云”体验服务，共享智慧苏宁的科技成果。

零距离触摸高精尖新品

“高端产品的引进是此次商茂超级店的亮点之一，店内装修及产品的经营紧紧围绕‘科技、便捷、丰富、时尚’四大关键词打造。”苏宁商茂超级店店长凌静介绍，三星、苹果、西门子、Alienware外星人、Monster、魔声、罗技、摩恩、Alienware外星人、徕卡、等全球1000大高端品牌全进驻。同时，苏宁商茂超级店也将成为众多高端新品的首销平台，全球“零时差”首发，确保消费者第一时间掌握潮流新品的最新资讯动态。

据了解，在苏宁商茂超级店20多万会员中，20岁到29岁年轻会员的占比高达53.3%，众多高精尖品牌、时尚精品齐聚苏宁商茂超级店，让大牌的拥趸者能够“零距离”感触高端新品的魅力。在品牌强大的数码产品专区，数码发烧友



苏宁商茂超级店 效果图

可以领略到有着相机中的“劳斯莱斯”之称的徕卡相机的风采。“此次苏宁商茂超级店的徕卡相机有10多款，全部是真机出样。”凌店长告诉记者，作为相机中的“贵族”，徕卡相机的价格不菲，最便宜的一款价格也得7000元以上，还有一款“M7辛亥革命版”的徕卡标价高达12.8万元。

除了精品，那些“遥不可及”的专业产品在苏宁商茂超级店也可以选购到。位于二楼的天文望远镜专区，天文爱好者们可以选购到博冠、星特朗等世界级天文望远镜，并有工作人员现场进行培训。“店内规划的面积为28平方米的全新Alienware体验专区开业之际将亮相，8台笔记本电脑和2台台式机主机将集中出样，平均价格在15000元左右，其中标价为2.8万元的最新款是M18X游戏笔记本，玩家们可以零距离试玩、体验。

180英寸高清大屏震撼视听体验

作为苏宁全新一代实体门店，苏宁商茂超级店意在带给消费者全新的体验感。据了解，商茂超级店在彩电专区将会打造一块180英寸的超大拼接电视屏，总价接近70万元的6块纯进口高清大屏无缝对接，展现给消费者极具视听感的超强体验。此外，全新打造的XBOX游戏专区，游戏画面将由4块46英寸专业游戏屏拼接而成的超大屏幕进行输出，配合游戏画面的动感性，带给游戏发烧友们极强的震撼力。

以时尚、极度纤薄等功能为一体的超极本在今年大行其道，而南京规模最大的Intel超极本专区将落户苏宁商茂超级店，为消费者带来最多、最全的超极本出样；作为操作系统的垄断者，微软在软件方

面的强势产品奠定了其高端、时尚、号召力，想了解即将面市的surface平板产品及win8系统的最新资讯，微软专区不容错过；在苹果授权的核心店面——苹果APPLESHOP体验店，iPad、iPhone、iMac全系列产品真机出样，让您玩得开心，购得放心。

三星NOTE10.1让平板电脑也可以打电话，拥有WIFI链接功能的三星NX210让即时拍照随时发微博成为可能，最前沿彩电让身体变为遥控器，通过手势实现换台、声音控制，并实现人机互动游戏。此外，Music Max家庭影院体验区、BOSE、Docking、芝士等体验区全方位打造出影院级视听感受，不出国门同样可享受世界级奢华生活。

当“十一”遇上“开业”

据了解，苏宁商茂超级店将在9月29日17点开门迎接第一批顾客，当天晚上苏宁商茂超级店团购盛宴也将开启，并拿出三星彩电、西门子冰箱、AO史密斯热水器、

呱呱落地

9月30日，苏宁商茂超级店如同呱呱落地的婴儿，象征着新时代的来临。

这是一个什么时代？也许很多人要去问，答案不如自己去寻找。在整个家电行业，对于超级店的好奇心，引发了一轮思考。按照苏宁超级店的规划，未来家电行业要怎么走？这个科技家电、人文家电时代的到来，对整个中国家电制造业提出一个棘手的问题：想迎合未来一代中国消费者，科技

惠普笔记本等十款畅销单品，喊你来砍价，只要参与砍价的人越多，就有机会以超低价将心爱的商品买走。同时，还将设立特惠机抽奖环节，9元的电饭煲、99元的手机、929元42英寸的液晶都将冲破消费者的心理底线，购物之余还有双重好礼加赠。

9月30日正式开业期间，苏宁商茂超级店将拿出千万资源和百万礼品回馈消费者。有家装套购需求的消费者除可享受十一与开业力度叠加带来的超划算商品外，商茂超级店还准备了运动版自行车、32英寸液晶等好礼，还可以享受建设银行、工商银行、中国银行、农业银行、光大银行、中信银行、广发银行、交通银行、零分期优惠，及30天超长双倍价格保障。值得一提的是，此次商茂超级店开业，除了每天的超低价特价单品外，每天上午、下午、晚上三个时间段每楼层都有品牌1小时特惠专享。此外，购物后到红包墙参与抽奖，就有机会获得钻石吊坠、哈根达斯券、电影票等深受年轻消费者喜爱的奖品。

含量将成为决定性的因素。透过超级店的这个窗口，消费者可以切实感到虚拟空间和现实空间的融合；而中国家电制造业也将透过这个窗口，寻找变革的力量。

9月29日，苏宁商茂超级店将开门迎来第一批好奇者，并且和苏宁一起见证这个时代的开始。一切的猜疑将在这一天被扔在角落里，因为这是未来流通业变革的第一步，亦是新生活的开始。 杨坤