

苏宁“死掐”京东 低价战起码打三年

“双十一”还没正式开抢,电商大战已提前上演。2012年8月,京东刘强东突然发难,并针对苏宁等挑起了一场震撼的电商大战。三年过去了,这场电商大战并未结束,如今苏宁抢过进攻主动权,近期发动的“平京战役”或将这场大战带向另一个高潮。

现代快报记者 刘元媛

三年恩怨情仇 再掀电商大战

苏宁与京东之间的恩怨情仇起于2012年的“8·15”电商大战。三年前,京东突然向线下零售大佬苏宁发起电商大战,二者之间的恩怨情仇也由此展开。而经过三年的发展,国内电商格局已发生巨大改变,如今苏宁与阿里正式结盟,二者形成了跨越线上电商和线下零售的超级巨头。而京东也快速发展并成功上市,与另一互联网大佬腾讯进行合作。

提到近期发起的“平京战役”,苏宁云商副董事长孙为民毫不避讳地表示,“不喜欢这个对手的存在”,并且苏宁发起的低价战并不是仅限于今年的“双十一”期间,而是起码打三年。同时,孙为民也放出狠话,要死掐京东,“低价战先打三年看看,如果京东还在的话还会继续打。”

低价战先打三年 将天天比价

从发动“平京战役”到低价战战略部署,这一回由苏宁主动引燃的战火不仅更猛而且更持久。记者了解到,此次苏宁发起低价战的商品将涉及线上、线下以及海外购的所有苏宁自营产品。

而且苏宁方面表示,该战役初步计划第一阶段打三年。三年内,天天比价、款款低价,手机电脑产品对京东的价格优势持续保持10%以上。

此次大战,除了在产品价格上向京东下了战书,服务方面同样也会参与进来。昨日,孙为民对记者表示,在整个配送安装维修等服务方面也必须强过京东。比如说,用户下单都会有一个预计送达时间,如果超出这个时间客户可以提出赔付等。

不靠经销商差价 已建立新的盈利点

对于苏宁此次发起的针对京东的低价战,有观点认为与此前的价格战无异。但孙为民表示,苏宁此次发起的低价战将会让供应商和消费者都获利。由于近几年数据化营销应用增多,可以通过数据驱动解决工厂在订单资金、销售等多方面的后顾之忧。而苏宁也从过去单纯的渠道商转变为自下而上的驱动式销售。

另外,苏宁此次发动电商大战最重要的还是经过互联网转型已找到了O2O融合的最佳商业模式,同时已不再单靠赚取经销商差价。孙为民表示,目前苏宁可以提供商品展示体验服务、为供应商提供数据服务,还有为上游企业以及消费者提供金融服务等,这些都将成为企业的盈利模式。“我们也希望通过这样的方式,给供应商、合作商户来创造更大的合作价值。”

从群雄逐鹿转向联姻合并 中国互联网巨头闹哪样?

中国在线旅行商携程26日宣布与去哪儿网合并。数据显示,过去一年中涉及中国国内公司的互联网行业并购交易总额超过600亿美元。专家指出,在市场竞争及利益驱动下,中国互联网行业巨头正加速从“群雄逐鹿”转向“联姻合并”,行业洗牌趋势愈加明显。

在线旅游两巨头联姻

根据公告,此次携程与去哪儿合并的形式为百度把手中去哪儿的股份与携程进行换股。百度将拥有携程普通股可代表约25%的携程总投票权,携程将拥有约45%的去哪儿总投票权。此次收购在一定程度上改变了中国在线旅游行业格局。目前携程市值为53.35亿美元,去哪儿市值为104.51亿美元,两家公司去年营收总计达到18.5亿美元。

国家信息中心旅游规划研究中心主任石培华说,两个曾经激烈竞争的在线旅游对手,握手言和并实现“联姻”,好像是从“战国时代”向“帝国时代”迈进。这样的整合有利于避免之前的价格战,携程的专业能力和去哪儿网的技术搜索,可实现技术和产业的进一步融合,增强公司的核心竞争力。

烧钱被证明不是好模式

近年来,中国互联网细分领域龙头企业掀起联合潮,从分类信息领域58同城和赶集网以合并结束多年恶战,到滴滴打车和快的打车

达成战略同盟,及最近的团购领域美团网和大众点评网携手合作……互联网领域快速洗牌,加强整合,充分印证了商界“没有永远的朋友”也“没有永远的敌人”。

有专家指出,互联网领域行业公司之所以会走向合并,一个重要的原因是,双方的产品同质化严重,竞争太过激烈以至于双方损耗很大。烧钱已经在各个领域被证明不是一个很好的模式。

石培华说,互联网领域行业领先公司的合并,一方面可以抱团取暖减少两败俱伤的场面,另一方面也有利于打造行业龙头企业,通过相互持股,增强实力,吸引更多丰厚的资本入场。

辽宁大学经济学院院长谢地表示,目前中国经济进入新常态,外部环境的变化对于企业发展创新起到了促进作用,因此企业必须做好选择,通过并购重组,调节供求关系和产业与市场关系。

不过吉林大学经济学院副院长李政教授也提醒,应注意合并重组带来的垄断风险,有关监管部门和法律法规应当及时跟进,保障市场健康发展。据新华社新媒体专电

本活动由: 南京交通广播 102.4 南京快乐私家车 96.6 主办

南京雷迪欧 南京交通广播 呈现

南京家车超市

让你像淘宝一样淘汽车, 想买车想换车赶快行动!!

10月31日-11月1日 第2季

三重大礼:

订车礼	现场订车就送200元现金餐券和100元油卡	1
抽奖礼	每天抽取4个1024元加油卡和1个966升加油卡(价值5800元)	2
游戏礼	参加游戏赢取电饭煲,手机,彩电,1024元加油卡,966元加油卡	3

- ◆ 活动地址: 莫愁路329号,南京广电汽车文化体验园(朝天宫对面)
- ◆ 公交线路: 乘坐4路,47路,83路在莫愁路·朝天宫站下车,往北200米; 乘坐43路,312路在秣陵路站下车,往西走到路口,再往南走300米即到。
- ◆ 地铁路线: 乘坐2号线在上海路站下车,3号出口一直往南走500米即到。

微信二维码图标