

青年报

服务大都会最活跃人群
YOUTH DAILY

C01-C12

消费周刊

2012年8月17日 星期五

联系我们 qnblhzm@163.com
责任编辑 姜卓 美术编辑 沈旖旎

CONSUMER · WEEKLY

3C · 教育 · 消费 · 旅游 · 家居

刘强东发微博 “约架” 苏宁 京东频频比价,被疑“作秀”

这一次,京东和苏宁“死磕”上了。

8月14日,京东商城CEO刘强东高调招募5000名“美苏情报员”,用于京东与国美、苏宁的产品比价。随后,苏宁执行副总裁李斌在微博上进行“反击”。8月15日9点,双方的“近身肉搏价格战”正式开始。

然而,本报随后接到多位想借机“淘便宜”的消费者反映,“被所谓价格战忽悠了”。“价格战的促销力度远达不到消费者的预期,必然导致成交量低。”易观国际分析师对此表示。

王霞文



京东、苏宁“近身肉搏”比低价

京东商城和苏宁电器,这对积怨已久的老对手,近日达到高点。

8月14日上午,京东商城CEO刘强东在微博上高调发布“战书”,称“即日起,京东在全国招收5000名‘美苏’价格情报员,每店派驻2名。任何客户到国美、苏宁购买大家电时,拿出手机用京东客户端比价,如果便宜不足10%,价格情报员现场核实属实,京东立即降价或者现场发券,确保便宜10%! 欢迎离退休人员报名,月薪不低于3000元”。

“在苏宁实行3C产品双线同价,以及针对京东的北京地区攻略之后,刘强东终于坐不住了,”一位业内人士对此调侃道。

然而,当当网联合创始人李国庆对刘强东的“付出”颇为“不屑”,“拿线上价格与人家线下价格比,算什么价格战?”

此言一出,立即引来业内外对刘强东的“围攻”。于是,“强哥”立即在微博上补充道,“从明天(8月15日)上午9点开始,京东商城所有大家电价格都比苏宁线上线下便宜!并且无底线的便宜,如果苏宁敢卖1元,那京东的价格一定是0元!买大家电的人,不关注京东必吃亏!”

而苏宁易购的回击速度也相当快。8月14日下午,苏宁易购执行副总裁李斌在微博上回应道,“保持价格优势是我们对消费者最基本的承诺,我重申:苏宁易购包括家电在内的所有产品价格必然低于京东,任何网友发现苏宁易购价格高于京东,我们都会即时调价,并给予已经购买反馈者两倍差价赔付。明天9:00开始,苏宁易购将启动史上最强力度的促销,我一定能够帮刘总提前、超额完成减员增效目标。一起努力”。

一番“隔空对喊”之后,双方开始在微博上相继“晒”出各自的备战细节,准备大干一场。

消费者多认为“被忽悠”

不过,双方的这种“造势”行为对于消费者而言,似乎并未有太多实惠可言。

8月15日中午,本报陆续接到消费者的来电,“我前天在京东买了台电视机,刚才一看,经过‘打折’后的价格,居然和我买的时候一模一样,”市民秦先生向本报反映了自己的经历,“难道京东商城打的是10折吗?”

而史小姐的经历更加“神奇”。“我在京东商城上选了2款产品,结算时先告诉我第一款没货,然后我去结算第二款,也告诉我没货。过了一段时间,当第一款有货时我再去购买,但结算时又没货了”,史小姐颇为无奈。

“我昨天在京东商城看中一款空调,本想等今天降价之后再买。结果早上9点半打开京东一看价格,居然涨价了!”家中正在装修急需购买空调的王小姐,经历了一番等待之后,却大为失望。

同一天,市民马小姐在接受本报采访时表示,“我最后还是在易迅上买了一台创维32寸的电视机,只要1399元,而同一款电视机今天在京东上的售价是1600多元。这叫什么价格战?”

准备在苏宁易购上淘便宜的市民陶小姐也觉得被“忽悠”了,“苏宁0元购也不靠谱,消费者要先购买其商品,然后再返相同价格的券,号称0元”。

“对消费者来说,从表面看,是在享受一场由价格战带来的低价盛宴。但实际上,本次的促销力度远远达不到消费者预期,因此,成交量也不会很高。并且,消费者在频繁价格战中,提前预支了消费需求,也会造成下半年的价格战效果会持续下降,”易观分析师陈寿送在接受本报采访时对此表示。

“看热闹的”变成“凑热闹的”

这场两大对手的“肉搏战”,让业内重新兴奋起来。原本“围观”的企业,纷纷以各种形式借机插足。

就在刘强东发布第二条比价微博后不久,本报随即收到来自易迅网方面的回应。

易迅在邮件中质疑道,“京东声称其大家电零毛利,是否只是进销差零毛利?众所周知,进销差毛利并不包括厂家的销售返点等,行业内称为‘后台毛利’,而家电行业的利润,恰好主要在后台毛利。我们建议相关企业不要刻意炒作,面对消费者一定要实事求是”,易迅质疑道。

值得注意的是,苏宁的“老对头”国美也迅速参战,但这次,国美将矛头直接指向京东。8月14日晚间,国美电器在微博上称,“废话不多说,明天9:00起,国美电器电子商城全线商品价格比京东商城低5%。”

面对电商企业的迅速壮大,国美和苏宁这对打闹了十几年的“冤家对头”,至此,终于首次结成临时统一战线。

随后,小米科技CEO雷军也来“凑热闹”,表示由于自己“莫名其妙的兴奋”,最后决定,“明早(8月15日)9点,小米一代手机直接降价到1299元。过去两周在小米网上购买的用户,返700元的现金券”。

不过,由于第二代小米手机即将在8月16日发布,雷军此举似乎更有“清理第一代库存”的嫌疑。

而当京东和苏宁肉搏正酣之时,阿里巴巴正“淡定”地召开电商座谈会,阿里巴巴集团秘书长邵晓锋大谈电商赚钱的核心,以示自身电商“巨头”的优势。

“这种价格战对各大平台而言,无论是流量还是销量,结果是共赢的。但是,这样的促销大战对整体市场格局,是没有任何影响的,”易观国际分析师陈寿送对此表示。

《国美回应

8月17日国美1700多家实体店与线上同价

京东“来者不善”,国美亦不会被被动挨打。上海国美总经理章卫兵第一时间对“价格战”作出回应:从8月15日9点开始,国美电器网上商城全线商品价格低于京东商城,并且从本周五(8月17日)开始,为方便不同消费群体购买,国美1700多家门店将保持线上线下一个价,全面让利,保证价格低于京东商城。消费者可以线上比价,线上下单,现场打样,放心购买。

另据一淘网比价网站系统监控价格结果显示:从8月15日9:00至今,国美商品的价格优势远优于京东商城。一淘网价格监测系统也显示,京东商城商品售价从8月14日24:00开始偷偷涨价,涨幅高达15%以上。据监测显示,京东商城至少超过100款家电及消费电子商品上调了价格:如“三星UA40EH5080R 40英寸全高清LED液晶电视从3999元上调至4599元,涨幅达15%,创维42E6BRN 42英寸互联网LED电视从2899元上调至3499元,涨幅达21%。”而且有近三成所谓低价商品显示“无货”,昨天刘先生所说的所谓商品价格比国美苏宁低10%,第一天就失效,企业的信誉度可想而知。像京东商城这种长期以亏损作为企业经营方式的电子商务,是否可持续本身就是一个问题。万一企业经营出现问题,消费者的权益谁来保证,售后服务谁来承担?

我们一向倡导良性竞争,只有竞争才能推进行业的发展,但国美更加注重诚信,更加注重言行一致。本周五起,国美电器1700多家门店直指京东,全面让利,保证价格低于京东。