



# 价格战蔓延至苏宁国美实体店

## 国美称全国线上线下同价,苏宁称苏宁易购网站访客数比去年同期增长了近10倍

新京报讯 (记者刘兰兰刘夏)昨日,苏宁国美均表示要以不同形式实现线上线下产品同价。电商价格战的战火由线上蔓延至线下。

### “战火烧到线下是好事”

此前,苏宁电器对电脑通信产品实行线上线下同价,传统家电并未纳入线上线下同价范围。

昨日苏宁电器宣布,除了电脑和通信类产品,北京地区的传统家电畅销品牌型号也将实行线上线下同价。

“战火已经从线上燃烧至线下了。”苏宁北京市场部相关

负责人表示,“这是好事。”

至于这场价格战是否对供应商有影响,苏宁电器北京市场部相关负责人表示,定价权还是在供应商手里。苏宁作出线上线下同价举措并不是临时的,在一个月前就与供应商沟通通过了,双方共同承担促销的返点。

根据苏宁电器提供的数据,截至15日18:00,苏宁易购网站访客数比去年同期增长了近10倍,页面浏览量增长了12倍,而整体销售规模则同比增长了10倍。

不过,销售额同比增10倍的战绩未能阻止苏宁电器股价下跌。

在前日大股东增持后,苏宁股价强势翻红。昨日又开始下跌,跌幅达4.48%,收于6.18元。

与之相对,国美电器股价则上涨2.985%,收于0.69港元。

### 国美:接受价格举报

北京国美总经理刘永刚对新京报记者表示,将采用“网上比价,店内下单”。全线产品都将参与与京东的大战,全国如此,线上线下将实现同价。

国美还称,接受价格举报,一旦举报店面价格高于京东商城属实,将对消费者奖励1000元。

### ■ 对战方

# 被指频缺货 京东称正补货

## 京东表示,未来价格战将成为常态;当当网跟进价格大战

新京报讯 (记者刘夏)在“雷声大雨点小”的质疑声中,电商价格战进入第二天。昨日,针对“送货迟缓,缺货频发”等网友质疑,京东向本报记者回复称,由于8月15日销量火爆,京东出现部分大家电商品缺货的情况,目前正在全力进行补货。

### 京东回应质疑

“价格战”以来,多方消费者在网上反映,京东和苏宁易购上相同产品很少,根本无法比价。还有送货迟缓、缺货现象发生。此外,不少消费者感觉网上大家电的价格其实并不便宜。

针对上述质疑,昨日京东

称,由于8月15日销量火爆,京东出现部分大家电商品缺货的情况,目前正在全力进行补货。

京东认为,未来,价格战将成为常态,线上渠道将成为消费者购买大家电的主流渠道,呼吁广大消费者去网上购买大家电,因为线上渠道价格更低,同时消费者无论在线上还是线下渠道购买大家电,配送、安装和售后都是由第三方公司承担,因此服务完全相同。

至于网上大家电便宜不便宜,京东称要用数据说话。

### 更多电商跟进

此外,昨日,京东CEO刘强东继续了之前积极攻势。一早,他就在微博上宣布,“没有

耐心陪着苏宁10元10元的降价了,今日上午11:00-12:00,直接发放2000-300和3000-500的大家电优惠券。”刘强东还表示,“已经在8·14之后下单的用户,无论是否付款,都将获得一定补偿。”

其他电商继续跟进。当当网CEO李国庆称,愿意配合国美将电子商务定位到零售业补充地位,期待“国美大家电采购价格优势转化为当当网的优势”,称“线上电商要甘心扮演为线下实体零售擦皮鞋的角色。”当当还以3C家电单品为主,打出低于京东价的口号迎战。

今年3月,当当和国美完成合作框架协议签署,当月末当当进驻国美开卖家电。

### ■ 价格大战多方喊话

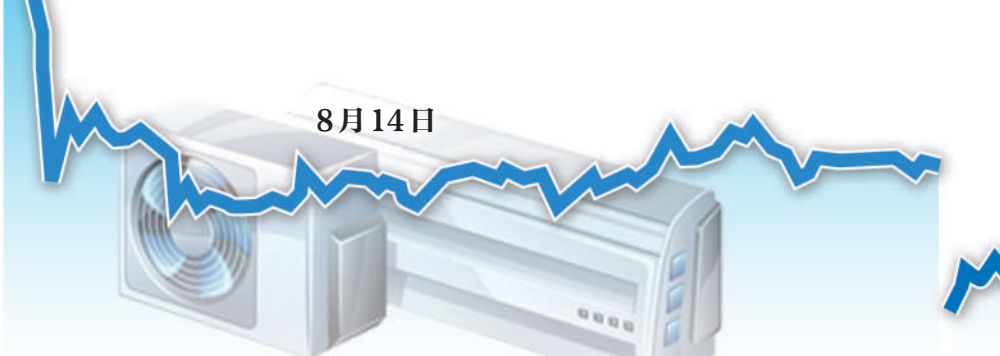
京东商城刘强东:没有耐心陪着苏宁10元10元的降价了,今日上午11:00-12:00,直接发放2000-300和3000-500的大家电优惠券,相当于每件便宜300-500元,一步到位!

苏宁易购李斌:促销活动不能靠玩噱头,只说不做,只有消费者认可的真正实惠才是根本,昨天的市场表现已经充分证明一切。

北京国美总经理刘永刚:这一次京东破坏了整个上下游的供应链,我们是师出有名,供货商没有无理理由。

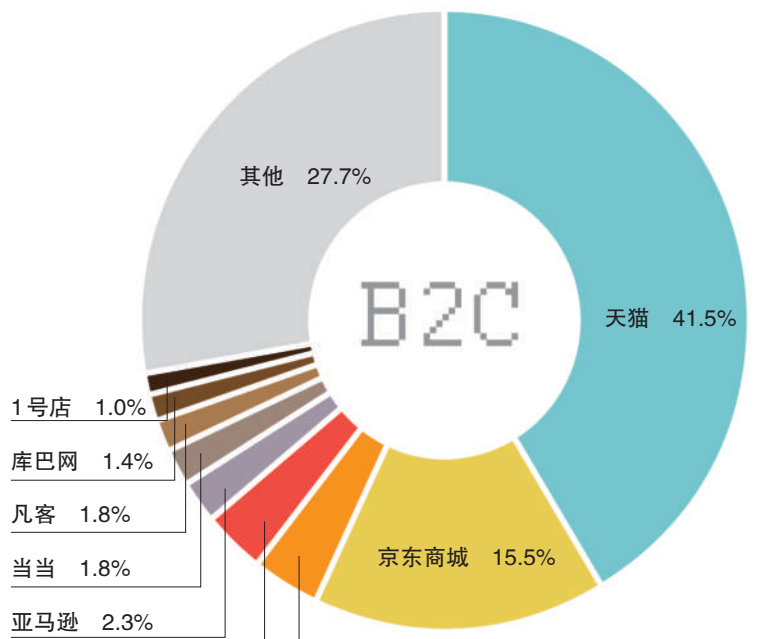
当当网李国庆:在大家电竞争中老刘嘲笑当当网是擦皮鞋的,有道理,战略合作,优惠顾客理念一致,国美大家电采购价格优势转化为当当网的优势!我愿意给国美擦皮鞋,只要这个理念共识不破裂,我甘愿在大家电领域擦皮鞋的钱。

### 苏宁最近三日股价走势



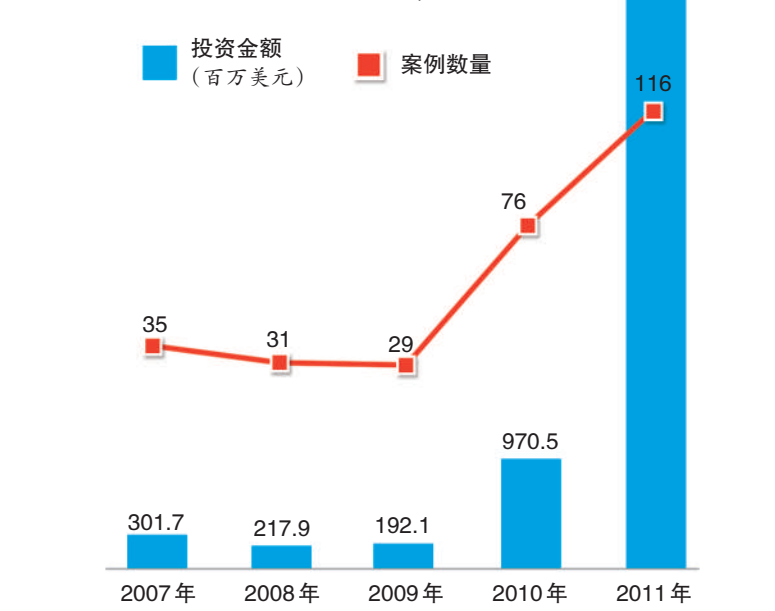
责编 吴适 李薇佳 美编 叶绿 责校 李立军

### 2012年第2季度B2C网上零售市场份额

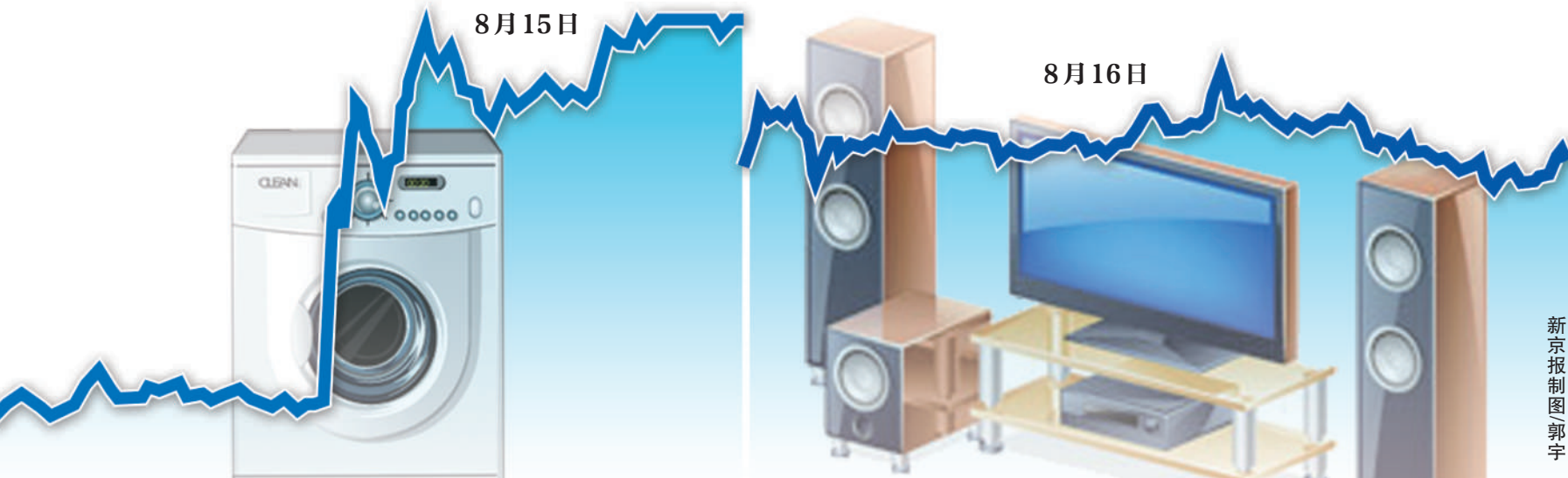


来源:易观国际·易观智库

### 2007-2011年电商行业VC/PE投资规模



来源:CVSource



新京报制图 郭宇

### ■ 分析

# “价格战是一场残酷淘汰赛”

## 中国连锁经营协会认为,价格战结果必然导致一大批企业淘汰

昨日,德勤和中国连锁经营协会联合发布《中国零售力量2012》报告,“电商价格战”成为当日发布会上的热议话题。

德勤中国消费与运输行业全国领导人龙永雄表示,电商价格战是在特别时期引发的特别事件。“家电零售行业太过辛苦,正处于被迫要通过价格而拉开竞争的时期。”

### 电商与传统企业困局

德勤中国消费与运输行业华北区领导人刘劲柏表示,如今摆在每个家电销售企业面前的现实问题就是,如何寻找新的利润增长点。

报告认为,销售额增幅回落已经成为家电行业面临的共同挑战。与此同时,以京东商城为代表的电子商务企业对传统家电零售企业构成威胁。

自2008年上线以来,京东商城家电零售业务始终保持高速增长,增速远超已趋成熟的家电连锁卖场,以互联网为代表的家

电行业新营销渠道在成本、效率和用户体验等方面的诸多优势正逐步得到体现。

和传统的家电连锁卖场相比,在线零售企业不需要实体店面和大量门店销售人员,因此在房租成本和人工成本两方面都占据了巨大优势。

龙永雄认为,“家电零售行业太过辛苦,正处于被迫要通过价格而拉开竞争的时期。”

不过,电商目前的日子也不好过。目前,网络零售全行业处于低毛利,亏损状态。中国连锁经营协会此前发布的《2012传统零售商开展网络零售研究报告》显示,中国电子商务的爆发性发展,主要来自资本推动,而非盈利驱动,主要策略是以低毛利、亏损抢占市场。

龙永雄认为,电商价格战是在特别时期引发的特别事件。“在亏损的情况下打价格战,对有些企业是‘危’,而对有些企业是‘机’。”龙永雄说,“电商希望通过价格战争打击对手,

再慢慢提升盈利空间。”

### 价格战不会成为常态

昨日,刘劲柏表示,电商打价格战不会成为常态,“打价格战需要有资本来支撑,在不盈利的情况下继续烧钱,这些钱从哪里来?”

龙永雄认为,“未来如何走向,很大程度上取决于资金来源,以及企业未来的成长空间。”

中国连锁经营协会相关负责人也认为,接二连三的价格战,大量烧钱运动不可避免,在VC集体降温的2012年,其结果必然导致一大批缺乏优势的企业因资金短缺而淘汰出局,退出市场。2012年将是一场残酷的淘汰赛。

有分析认为,正在进行的这轮价格战是“上半年电商行业总结式战役”,这轮价格战偃息鼓后,电商格局可能会重新洗牌,几大行业寡头决定市场的时代将来临。

新京报记者 范旭光

### ■ 观点

# “实体店好日子一去不复返”

中国商会副秘书长陆刃波表示,随着电子商务模式的成熟,家电连锁的商业模式也在发生着改变,但这种改变不会很快。未来的趋势是电商逐步上升,实体店功能发生改变,除了注重消费者体验,实体店也将向线上一样渐渐去电器化,引进更多品类的产品。对于供应商来说,渠道的多元化

也将使得其话语权更多,而不是随着价格战丧失话语权。

家电专家刘步尘认为,家电连锁实体店的发展在今年出现了转折,根据国美苏宁上半年财报,净利润出现了下滑,甚至亏损。这说明实体店快速发展的时代已经一去不复返了。一方面是因为电商分流了客户,另一方面是因为如

今的商业环境不好。

实体店大规模开店也不现实了,边际成本越来越高。在一二级市场,门店的覆盖率已经很高了,再开的话很多都是无效门店。而在三四级市场,消费者分散,消费半径大,连锁店进去的成本太高。“实体店跑马圈地的开店模式已经不现实了。”

(刘兰兰)

## 新京报传媒

奇妙的居家设计和欲罢不能的美家欲望

# 精致居家 优雅生活

李湘 家的快乐标准

8种元素让门口更养眼  
迷情印度  
酷夏家居降温法  
七夕5种甜蜜方案  
情调时刻酒器相伴

## Olympic Summer 运动狂欢

更舒服的观赏空间,最时尚的家庭运动风,8月,让我们一起跟着奥运节奏狂欢

**订阅方式:**

1.订阅居尚杂志一年240元,以下礼品可二选一  
(1) 欧莱雅复颜提拉紧致双重精华乳 价值220元  
(2) 品牌普洱茶一饼 价值268元

2.折扣订阅  
原价240元/年,折扣价144元,6折优惠

**付款方式:**

· 银行汇款: 北京新京报传媒有限责任公司  
· 开户行: 中国农业银行北京分行陶然路支行 账号: 170201040004671  
· 邮局汇款: 北京市东城区幸福大街37号新京报居尚杂志 张婧 邮编: 100061  
· 支付宝付款: jshome99@163.com 名称: 新京报传媒居尚杂志  
无论何种付款方式,请务必在附言(备注)栏写明你的固定电话与移动电话,以便我们联系。

订阅咨询电话: 010-67106762