



电商价格战之复盘



“前不久我们的业绩快报说,易购上半年的增速是120%,有个投行马上发报告说,他们(指京东)的增速是130%多,如果他们的增速比苏宁易购快,我就把苏宁送给他。”

——8月26日,苏宁董事长张近东在接受媒体采访时表示。

京东“死磕”苏宁始末

价格战背后是资本战,上市之前京东选择苏宁做对手有利可提高估值

“这一战是不可避免的。如果我们不主动发起对国美苏宁的进攻,我相信早晚有一天他们两家会联合起来,对我们进攻。”8月29日,京东CEO刘强东在优酷的脱口秀节目中表示,这次价格战有“必然性”。

但消费者并不这么看。对于这次价格战,多数人认为这是一次“忽悠”。高调发起此次价格战的刘强东,则信用大幅受损。

向苏宁宣战

刘强东称这是“最后一场恶战”。他以隔空喊话的形式挑起了“最后一战”。

时间回到8月15日。

“老刘说的你们都看见了?”8月15日上午10点,在京东商城位于北辰西路的办公大楼前,几名京东员工闲聊着进门。一个小时前,刘强东挑起的电商混战已正式上演。

将本次电商价格战称作“最后一场恶战”的刘强东,在当日面对记者时,以超快的语速,试图传达一种坚定的迎战气势。他将后来参战的

国美等比作“擦皮鞋”的。这次,他眼中只有苏宁。

在刘强东放话“零毛利”后,8月14日,苏宁电器的股价创下今年以来的第二大跌幅,暴跌7.11%。

次日午间,苏宁出招护盘,宣布第二大股东苏宁电器集团未来的三个月内,计划增持不超过十亿元。午后,其股价急升,尾盘冲上6.47元涨停板。

实际上,“战前”苏宁刚实施完55亿元增发不久,8月14日再决定发债融资80亿元。

尚未成功上市的京东,主要倚靠背后今日资本、红杉、老虎基金等股东。他们也要相应承担此次“价格战”的部分费用。

突围寒冬

近两年行业热情正急速冷却。这无疑在考验投资者的耐心。

让刘强东“憋不住”跳出来一决胜负的,是已经持续一段时间的2012年电商寒冬。在经历了2010年底的电商上市,2011年初产业资本参与收购、投资电商的热

潮后,近两年行业热情正急速冷却。这无疑在考验投资者的耐心。

所以,尽管在平时的竞争中“口水”不断,但当有人制造出一个兴奋点,苏宁、国美、易讯、当当等其他家电商还是愿意趁势加入。

“对各大电商而言,这种‘价格战’无论是流量还是销量,结果是共赢的。”易观国际分析师陈寿送称。

刘强东会选择与苏宁“单挑”也有其讲究。“今年逢电商寒冬,资本态度大都比较冷漠。而京东此前流露出想在2013年上市的意向,那么,现在的估值情况就很紧要。”IT评论家贾敬华表示,“苏宁作为传统家电连锁商又已经上市,与这样一个重量级对手竞争,有利于京东自抬身价。”

今年4月,京东的股东之一曾透露公司估值达到100亿元,刘强东随后称这与自己的理想估值仍有距离。另有消息称,100亿元后来又遭投行打折。

贾敬华分析,京东想提升估值就需要提升销售额,做出增速来,于是刘强东在3C之外开辟新战场。“这也是战火烧到大家电的原因。”

战后“一地鸡毛”

无论是流量还是口碑,刘强东都没占到便宜,反而陷入麻烦之中。

电商大战进行到一周后,便低调“熄火”。

战后,京东等电商的口碑未能提升,反而暴露了供应链的诸多弱点,甚至危及诚信度。消费者在购物过程中,发现商品缺货、送货迟缓、价格偷涨、型号不同无从比价等问题。

流量方面,京东虽有斩获,但受益更大的是此前在网购方面知名度不如京东的“美苏”。网易有道的数据显示,价格战首日苏宁易购的流量涨幅达706%,国美达463%,而京东为132%。

同时,刘强东高调宣战后,即遭到业内及媒体的集体揭底,整个过程中被冠以“忽悠”、“雷声大雨点小”的头衔。其信誉也大幅下滑。

现在,更大的麻烦来了。发改委调查初步认为,价格战中有电商涉嫌虚构原价、欺诈消费者。

新京报记者 刘夏



“刚刚和各位股东开完会,几个主要股东全部参加了!我说这场战争是要消耗很多现金的,你们什么态度?一个股东说:我们除了有钱什么都没有!你就放心打吧,往死里打!”

——8月14日,京东CEO刘强东在微博上表示。

责编 韩笑 图编 李冬 美编 叶绿 责校 薛京宁



阳澄品尚品
YANGCHENGPINSHANGPIN

中秋国庆蟹礼

正宗阳澄湖大闸蟹

产地直销

订购热线

400-026-5581

团购

李小姐 18610495581

赵小姐 18862695581

【阳澄品尚品官网: www.ycsp.net】

精美礼品蟹卡 200份时尚大礼等您拿, 送完为止

火爆热销中



多种规格蟹卡馈赠福利上选

阳澄品尚品 品质有保证

质保: 阳澄湖养殖基地自产自销, 品牌防伪新鲜, 夜间捕捞, 清晨空运北京、免费送到家; 体面: 包装高档精美, 送礼尝鲜两相宜; 正宗: 每只蟹都配有唯一的防伪标志。

阳澄品尚品礼盒蟹卡表

价格	礼品盒名称	雄蟹	雌蟹
¥388	感恩礼盒蟹卡	3.8两*4只	2.8两*4只
¥588	传情礼盒蟹卡	4.0两*5只	3.0两*5只
¥888	浓情礼盒蟹卡	4.5两*5只	3.5两*5只
¥1088	至情礼盒蟹卡	4.8两*5只	3.8两*5只
¥1288	畅享礼盒蟹卡	5.0两*5只	4.0两*5只
¥1588	醇享礼盒蟹卡	5.0两*6只	4.0两*6只
¥1988	臻享礼盒蟹卡	5.2两*6只	4.0两*6只
¥2588	韵享礼盒蟹卡	5.5两*6只	4.5两*6只

满29999元 送Ipad3一部

满49999元 送Iphone4s一部

最终解释权归北京阳澄品尚品商贸有限公司

十日内购买任何同款蟹卡满十送一!

礼品卡定制服务 可为企业添加LOGO名称、问候语, 传递您独特的企业文化与祝福!

每盒赠: 品蟹专用蟹醋一瓶、食蟹工具一套。

本公司在阳澄湖有养殖基地

旗舰实体店: 广安门外南街57号楼底商

银联 欢迎使用银联卡/支票付款

大宗客户提现需提前一天预订, 五环以内免费送货, 本地购买异地取货

广安门店: 63365581

紫竹桥店 88400769