

京东 CEO 宣战: 苏宁敢卖 1 元京东就免费 苏宁、国美承诺不输价格

三大电商 8 月巨献“大决战”

部分商品缺货、价格先涨再折引质疑

核心提示

一夜之间, 家电卖成了白菜价。14 日, 京东商城 CEO 刘强东一条微博向苏宁、国美宣战: 京东大家电三年内零毛利, 且从 15 日起, 京东所有大家电将比国美、苏宁连锁店便宜至少 10% 以上。就此, 一场大战拉开帷幕。京东、苏宁易购、国美网上商城纷纷出“豪言”, 价格上绝不输对方。而这场战争也成为有史以来最吸引眼球的电商价格战。

网友成最犀利的价格监督员, 不时在网上贴出各种产品的比价, 甚至网上喊话“请刘强东安排降价。”

“宣战” 京东掀起价格战

14 日上午, 京东商城首席执行官刘强东在其新浪微博上连发 3 条消息。刘强东表示, 京东商城所有大家电将在未来三年内保持零毛利, 并保证比国美、苏宁连锁店便宜至少 10% 以上。此外, 京东将在全国招收 5000 名价格情报员, 驻店核实大家电价格。

由于 8 月是苏宁易购三周年庆典月, 苏宁将从 15 日到 20 日, 展开长达 6 天的万款商品超级零元购促销活动。因此, 刘强东的微博立刻引起了苏宁的反击, 苏宁易购在其微博上宣称, 包括家电在内的所有产品价格必然低于京东。

而国美稍后也应战说, 从 15 日 9 时开始,

国美电器网上商城全线商品价格将比京东商城低 5%, 并且从本周五开始, 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。

外界担心刘强东只是“光说不练”, 对此, 刘强东宣布, “如果苏宁敢卖 1 元, 那京东的价格一定是零元! 买大家电的人, 不关注京东必吃亏!” 面对三家的表态, 有网友称之为“三国杀”。而说到这次价格战的两个主角京东和苏宁, 其实, 这已经不是他们第一次过招。数据显示, 京东、天猫、苏宁易购等 7 家电商公司, 共投入 58 亿元火拼夏日家电价格大战。”

“实战” 网友督促刘强东安排降价

昨日上午 9 时, 京东、国美电器、苏宁易购三家电商网站全部开始对大家电进行降价促销。围观的消费者从来没有像昨天那样对价格“斤斤计较”, 纷纷开展比价大行动, 将各个网站的截图发到网上。

不过, 有围观的网友注意到, 打着价格比苏宁低 10% 的京东, 似乎并没有做到说话算话。网友观察到, 一款西门子消毒柜 HS244500W 京东价格为 3239 元, 苏宁价格为 2699 元, 这位“摇旗呐喊”的网友立刻支招称: “请刘强东安排降价。”

没想到不到 5 分钟, 京东的价格就降到了 2699 元, 随后, 苏宁价格又降到了 2653 元。“东哥, 赶紧安排继续降啊。”这位京东的“忠实”粉丝, 立刻开始继续为东哥加油鼓劲。

记者在三大电商出售的平板电视、洗衣

机、冰箱等产品比价后发现, 京东商城并未做到“所有大家电价格均比苏宁国美便宜 10%”, 苏宁易购部分产品价格未低于京东, 国美电器亦未信守“全线比京东低 5%”的承诺。

记者还注意到, 打着降价的幌子, 部分电商的商品处于无货状态。曾小姐看中的两款国美两款都缺货, 苏宁其中一款缺货。网友“佳佳 mummy”称, 在苏宁和京东花两小时注册下单, 结果没货, “这样忽悠消费者你们能走得长久吗?”

对于消费者关心的价格猫儿腻, 京东部分商品“先涨再折”的方式引起网友质疑。网友“某狄小别扭”发现京东一款索尼电视机的价格在 14 日 23 时 45 分提价千元, 15 日的促销价与促销前相差不大。网友“功夫骑兵”认为京东商城是借营销大法忽悠消费者, 以博取更多人的眼球。



京东成立“打苏宁指挥部”。

横幅的京东家电营销部门的现场办公图, 更令网友觉得啼笑皆非。

“主角” 微博频繁挑畔

作为这一次价格战发起者, 京东 CEO 刘强东从 15 日早上 7 时多开始, 就以每 10 分钟更新一次微博的速度为价格战“摇旗呐喊”, 同时也不愧为“大嘴”的称呼。

“家电部门同事联系苏宁负责人, 请苏宁务必在上午 8 点 50 分就开始, 这样京东好在 9 点给出更低价格, 结果苏宁不干, 那我们就先带头放出几件意思意思, 开个头。”

“郑重提醒: 大家千万不要着急下单, 因为价格是一轮一轮降的。”种种言论让各位看官看得不亦乐乎。

而刘强东贴出的一张挂着“打苏宁指挥部”

疑问

是心血来潮还是搞阴谋?

这场大战似乎是刘强东心血来潮的产物, 甚至让京东的员工也措手不及。一名京东相关业务人员颇感诧异称, 在 14 日上午看到刘强东微博后, 他第一时间与同事联系, 但得到的答案都是尚未听说京东内部要采取相关行动。相关的通知来自于 14 日下午 5 时以后, 他知道, 未来的日子免不了要加班。

刘强东这样解释他掀起价格战的原因: “造谣京东没钱, 卖给普罗我我没怒; 店庆来砸场我没怒; 枪文来黑京东我没怒; 阻挠供货商和京东合作我没怒; 但是动用个别地方政府关系来整我们, 我怒了! 我要用阳毒来打击你们的阴毒!”

但也有人从挑起价格战的时间节点上发现了某种“阴谋”。今年 6 月, 苏宁电器董事长张近东将所持合计 6.305 亿股苏宁电器股份先行质押给三家信托公司, 但由于随后苏宁股价持续下跌, 信托公司为保障信托资金的安全, 要求张近东追加质押担保。

14 日, 有网友分析认为, 只要苏宁股价低于 4 元, 会再次触发补充质押物要求。如果不能满足, 信托公司可能大量抛售股票, 进而幕后人士达到低价恶意收购目的。不过苏宁对此并未作出回应。



“观战” “中国电器行业最可怕的竞争开始了”

除了本次参加“三国杀”的国美、苏宁、京东三家激战正酣之外, 这场价格战也引来不少业内人士围观和调侃。

迈哲华投资管理公司合伙人郭凯分析说, 京东商城目前在网上市占率已接近饱和, 要继续高速增长必须把仍在国美、苏宁传统店铺中买电器的人拉到网上来。在易凯资本首席执行官王冉看来, 从长期来看, 这场比拼, 无论谁胜谁负, 畸形拼价的结果将会消灭竞争而不是促进竞争。

知名学者马光远在其微博上说, “中国电器行业最可怕的竞争开始了”。他说, 如果京东真的能战胜苏宁, 苏宁的累累白骨换来的将是中国电器告别廉价时代。

网友呆滞小猴说: “打得这么激烈, 到底有没有人下单啊? 还是下不下单无所谓, 股价大跌就行了?” (综合《京华时报》、《法制晚报》、新华网等消息)

建材领袖九大品牌 联合呈献 敬请于活动时间内到各品牌店内预订, 活动现场凭入场券入场

风水论道 道行天下

时间: 2012年8月17日下午4时 地址: 新区淇河宾馆一楼会议厅

1. 凭联盟订金卡现场订单, 各大品牌店均有超值大礼相送。
2. 特设尊贵产品展示区, 一站式购齐;
3. 超值团购, 订三家产品送挂烫机, 订六家产品送品牌自行车, 订八家产品送全自动洗衣机;
4. 签单顾客可抽取大奖: 一等奖42寸液晶电视, 二等奖全自动洗衣机, 三等奖自行车;
5. 签单嘉宾, 活动结束后3日内可无理由退单。

中国家居设计界专家: 老曹/曹竹学

诺贝爾磁磚 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	立邦漆 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	欧派整体橱柜 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	美域吊顶 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	煌家灯饰广场 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696
欧派整体衣柜 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	箭牌瓷砖 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	梦天木门 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	箭牌卫浴 地址: 鹤壁市淇河宾馆一楼会议厅 电话: 0392-336696	建材领袖8+1 活动咨询热线: 0392-336696