

家电连锁征战二七商圈系列报道之五

6000万的销量,突破一亿大关,单店销售刷新中原家电市场新纪录,22日下午,国美、苏宁、永乐和五星在中原二七商圈第一次面对面碰撞后几乎同时向媒体发布消息,然而,在这诱人业绩的背后,记者隐隐约约地发现,家电连锁难以做大,因为同质化、浮夸数字、厂商关系恶化现象严重,这说明中原家电连锁业还处在低级的竞争时代而难以走远。

# 血战后的甜果?苦果?

策划:朱江华 晚报记者:吴绍超/文

## 同质化竞争惨烈?

6月21日,伴随着苏宁二七广场3C+旗舰店正式开业、国美七周年华诞、永乐二七旗舰店以及五星二七亚细亚店重新开业,号称虎狼之师的四大连锁终于相约在二七商圈,展开进入中原家电市场以来第一次大规模、面对面相互博弈。没有人知道谁是二七商圈大战的胜利者,只知道国美、苏宁、永乐和五星想出各种方法争夺客源、竞争日趋白热化。卖场里人满为患,价格你8折、我7折,相互杀价,一来一往贴身肉搏战,仿佛二七广场天空中都弥漫着血腥的气味。尽管在中原具有3年经验的同城兄弟苏宁

和五星攻坚战做得比较细腻,拥有总部和供应商的支持而火力十足;但经验老到的新国美集团旗下的国美与永乐品牌以防守严密、伺机反击为其制敌利器。然而,二七商圈同质化竞争日趋惨烈是一个不争的事实!记者在国美、苏宁、永乐和五星卖场中观察到,这四家的结构近乎相似,尚处于低水平经营状态。另外就是恶性竞争现象严重,很多卖场为争夺消费者,想尽办法斗实力、斗价格,不惜以零利润保住客源。因此,家电连锁目前并没有摆脱同质化竞争的“阴影”,这表明连锁的发展还处在初级阶段,而过度竞争和盲目

价格泛滥的结果,就是卖场负担的高成本最终会转嫁给消费者,造成恶性循环。河南永乐总经理丁宁认为二七商圈同质化竞争是不可避免的,但这种竞争也会刺激家电企业更好地发展。大商电器河南大区总经理房福京则表示,价格战还会持续,同质化竞争不可避免,供应商非常难受在所难免。河南国美总经理刘昆和河南苏宁总经理李志刚的观点一致,都否认二七商圈存在同质化竞争一说。认为各家在经营的理念、操作手法、运营方式上均有差异。

## 为什么受伤总是我?

“销售得越多,赔得越惨!”一位空调老总无可奈何地评价自己在这场四大连锁纷争中的结果,这也许他的言语代表着众多家电企业老总们的心声。的确,在这场二七商战中,家电企业在连锁卖场面前显得多么苍白无力!某连锁因某知名彩电厂家的价格在对手那里比自己低,公开将其价格以7折的方式销售以示抗议!23日,该彩电负责人向记者表示:他们没有理由打折!我们根本不认,也不可能

替他买单,再卖就断货,对于已经低价销出的3台产品,亏空费用自然由他们承担,否则拒绝送货。做生意和为贵,这是一把双刃剑,但原则性问题决不让步。国美就是破着卖不过别人,也不会伤害厂家的利益。河南国美总经理刘昆表示,这充分体现了国美电器行业领航者的风范。厂商关系肯定会进一步恶化!但河南苏宁总经理李志刚坚定地表示:通过苏宁电器二七3C+旗舰店的成功开业,会从根本上改良目前

厂商关系,并让供应商看到了希望。对此,大商电器河南大区总经理房福京一句非常精辟的台词也许概括了厂商关系的现状:厂商关系一直都在恶化着,就像婆媳之间的矛盾,需找到一个平衡点。值得深思的是,尽管这些叱咤在中原市场的家电精英们面对连锁如此“霸道”,既恨,又怕,但又不愿意当“炮灰”,再三嘱咐记者在报道中不要透露他们的名字,着实让记者感叹道,这就是中原家电业的悲哀!

经过中原二七商圈第一轮的搏杀,国美、苏宁、永乐和五星在河南的掌门人在接受记者采访时都显得疲惫不堪,高烧、休克、喉咙发炎等也成为他们最多的词汇。但是,这只是整个中原家电业升级前、重生前的痛苦。因此,国美、苏宁、永乐和五星在中原二七商圈必须再接再厉缩短和减轻分娩的阵痛,为各自团队的纪录翻开新的一页;假如不能一剑封喉,反被对方摆倒,如同刺牛不成反被牛角所伤;假如拖到四家都筋疲力尽后再来决胜负,那么,国美、苏宁、永乐和五星很可能都将要面对惨败的结局。

## 谁在创造数字的“神话”?

简直不敢相信中国家电连锁不但同质化竞争严重,而且广告轰炸是天文数字,对“亩产高效”更是情有独钟,得心应手。6月21~22日,五星宣布销售有6000万的进账;国美、永乐也同时宣称,各自突破一亿销量大关;苏宁则告诉记者,创下“2008年全国家电连锁行业单店单日产值最高”纪录,以及“开店当日销售额超过河南家电连锁单店单日销售额的两倍。”并“100%保证超过同日开业的伙伴当日销售额的两倍及周围几家销售额的总和。”记者从中国家电第一品牌海尔了解到,6月21~22日,在郑州市场销量实际上只有2000万。按照海尔占四大卖场18%计算,并没有达到海尔的要求。至于四大卖场是否存在浮夸数字,海尔方面不愿意多加评论。“吹吧!反正吹牛又不纳税!这说明家电业比较喜欢高产和放卫星。”一位家电企业老总讽刺道,实际上现在对于连锁销售数字的比较完全是一种病态。如果连锁卖场还不赶快认识到这一点的话,那么在未来的竞争中将深陷争夺“标王”的战斗,而重蹈“秦池”的覆辙!河南苏宁总经理李志刚针对“如何看待本周各家发布的销售天价数字”?问题的观点是,两天店内客流量的接待能力的大小决定着销售额的多少;一个收款台一天收银最大能力约为50万元,由此可以推算出单日销售额过亿需要有多少配套收银台作保障。国美对新闻报道的数据很谨慎。河南国美总经理刘昆认为国美的数字源自于一是广大顾客的满意度;二是厂家的认可;三是员工的信心、自信。“不理智,因为你的数字只有将销售系统展示在世人面前,才能经得起考验。”大商电器河南大区总经理房福京反驳说,就是按每个平方营业面积,收款员不停地开票、收款,一天收100万元也就到顶了,不知道上亿、数千万的数字从哪儿得来的。

郑州晚报分类部  
夏季健康减肥团购大行动

**减肥团购开始啦!**

由郑州晚报分类部和女人街网站(www.278.cc)联合发起的夏季健康减肥团购大行动正式开始啦!  
用最少的钱做最适合自己的减肥方法  
参与方式:1个电话+1份报纸

健康减肥随你挑  
各店仅限10名 想要减肥的朋友们快快就近报名吧!!

<p><b>品味女人</b> 电话: 61599991 地址: 紫荆山百货大楼(华欣商务1408号)</p> <p><b>凭此广告优惠200元</b></p>	<p><b>于氏纤体</b> 电话: 68970700 地址: 郑州市工人路与汝河路交叉口向南100米路东</p> <p><b>暑期团购卡: 880元</b></p>
<p><b>唯美修身堂</b> 电话: 67089217 地址: 嵩山路与建设路交叉口天龙大厦701室</p> <p><b>减肥大行动300元减10斤</b></p>	<p><b>凤欣颜美容美体会所</b> 电话: 63976268 地址: 文化路省体育馆东门南奥宝中心四楼全层</p> <p><b>修身堂神奇减肥咖啡 活动特价100元/10天</b></p>

另: 诚邀参与机构 咨询电话: 13523593423 66600700

中国南方航空 CHINA SOUTHERN

24小时订票热线:

**96677**  
省内直拨/市话收费  
**400-65-96677**  
国内直拨/市话收费  
国际航协代码: 08310702

中国南方航空精品航线推荐

郑州-深圳 280元起	郑州-广州 200元起
郑州-上海 240元起	郑州-北京 170元起
郑州-新加坡 1400元起	郑州-悉尼 3300元起
郑州-首尔 800元起	郑州-釜山 900元起

另有多条国内航线提前15天购票可享受2-5折优惠  
郑州机场增加郑州-北京, 郑州-大连, 郑州-南宁航班次  
温馨提示: 上述航线优惠均需提前定购  
以上价格不含机场建设费和燃油费等税费

河南梅苑航空服务有限公司  
Http://www.65622222.com