

【事件进展】 供应商成压垮京东的“稻草”？

刘强东为何“喊停”？是赚够了就走，还是迫不得已？随着这场越来越像闹剧的“电商大战”落幕，有消息人士透露称，多个国内电器品牌商家已开始对京东紧缩供货，这或许成为逼迫其低调退场的“最后一根稻草”。

尽管一再坚称“有70%的经销商支持，少部分反对”，刘强东还是在8月21日坦言“受到很多方面的压力”。他表示，和国美、苏宁比，京东体量还比较小，压力自然也更大。“比如来自经销商的压力，他们对国美、苏宁施压没办法，但可以对京东施压。各式

各样的压力吧，导致我们在个别品牌、个别款式要有所照顾。”

同时，史无前例的“电商大战”对各家电器企业高层震动极大。电器生产商普遍对京东炒作很反感，加上苏宁、国美的施压，开始收缩对京东的供货。“供应商和渠道是绑在一条绳上的蚂蚱，谁也离不开谁。”家电专家罗清启指出，“8·15”后，各大电器品牌商在高层的推动下，供给京东的商品型号进一步减少。另有内人士预计，在接下来的第四季度销售旺季，京东或将面临大面积缺货的尴尬。

三国杀变三国“刹”

价格战凸显技术之困 线下线上融合迫在眉睫

【线下反应】 实体店开始PK

线上打得火热，郑州本地的实体店销售情况如何？在走访时了解到，郑州本地销售目前保持有序正常进行，电商大战没有对本地造成大的影响。相反，更多有购物需要的消费者开始频繁关注实体店价格。

本周三下午，在永乐二七广场店，记者遇到了购买平板电视的吕先生。一提起网购，他果断地说：“网购便宜的小家电还可以，但我再也不会在网上买彩电等大家电了，很不靠谱。有些商品虽然价格低，但排除了质量差或中途换货的可能性，我就上过当。”

“本次商战对河南市场影响不是很大，我们将以此次大惠战为契机，线下门店打破传统的周末促销的模式，推行周中促销、夜市促销，进一步方便消费者。”河南国美总经理张峰说，从昨日开始，

国美二七新活馆开始提前让利。

“从2009年开始，家电和迪信通、乐语等手机3C数码卖场都会不约而同地在距离8月28日最近的周末启动大规模的促销战，而今年则选择在8月24日到26日。”河南永乐市场部经理李波说：“本次8·28活动恰逢永乐二七店12周年庆，我们率先推出E快服务站，永乐在销售现场第一时间为消费者提供全面的现场安装调试、检测、维修、保养、美容等一系列产品售后服务。”

“自从8月17日，苏宁、国美两大家电连锁品牌纷纷宣布，其旗下所有门店电器价格保持线上线下下一个价后，五星实体店的销售同样冲至开战以来的顶峰。”河南五星总经理陶永这样评价实体店的销售业绩。而河南苏宁总经理钱成建则认为，物流配送是战胜京东的关键法宝。

【发展趋势】 线上线下加速融合是不争的事实

“从长远看来，消费者购买家电时，主要选择的渠道仍然是线下实体店，线上电商是一种补充。”陶永说，从美国、日本这些相对于中国更成熟的市场看，消费者购买电器的主要渠道还是实体店，约占总份额的80%，而线上销售渠道作为差异化需求的补充渠道约占市场份额的20%，美国最大的家电连锁企业百思买其实体店的销售规模占整体销售规模的95%，其线上电商占5%。实体店之所以成为消费者购买电器的最核心主渠道，就是因为消费者购买时有四方面考虑：价格、体验、推荐和售后服务。

“电商价格战阶段性结束，而长期性的斗争开始了。”苏宁电器副董事长孙为民在评说京东罢兵时说。据陶永介绍，五星也加入了“8·28”促

销战，和电商经常上演的“有价无货”、“许多区域无法配送”、“页面打不开”的戏不同，五星实体店让消费者有着更好的购物体验。

“目前看来，谁是谁的补充已经不重要。”家电网主编李韬分析说，“不论此次电商与实体大战有多少口水和诟病，其积极之处仍很明显。首先商务部出台了相关的电商管理办法，变没有规矩为有章有法，此后的市场竞争将更为健康。其次，必然更加坚定几家企业走电商道路的决心，加速网上与实体价格统一的步伐。随之而来的国庆，将是对各实体与电商线上线下能否尽快同步的一次考验节点。最后，将使得各自为营的单品牌电商快速向几家大电商集结。这是一次综合类网站洗牌的过程，最后形成两三家大电商将是趋势。”

【社会效应】

恶评如潮，收益或难抵信用透支

从刘强东8月13日晚的一条微博引发空前的“京东苏宁”大战开始。原以为会受到消费者追捧，最后却落得“人人喊打”，这场电商大战，让刘强东成为“公敌”。

“刘强东太会演戏了，刘强东利用微博营销，‘过度透支’了自己的信用。让消费者愤怒，甚至感到‘被愚弄’，是此次电商大战中，无论是价格幅度还是价格范围，都远没有消费者预想中那么猛烈，要么型号不同，要么显示无货，甚至还有部分产品出现涨价。”

处于漩涡中心的刘强东谈起刚刚过去的这场大战说：“这时候打价格战是最划算的，我们账上资金充足，也没有IPO的压力，如果我们年底就要IPO，投资者会说，都难成这样了，还怎么上市？如果我们上市后再打，我更不敢打。”

事态的发展大都在刘强东的掌控中，但让他没想到的也并非消费者的恶评如潮。“收益或难抵信用透支。”据知情人士透露，价格战后有多个电器商开始控制供应京东的库存压货量，并增加了现金结款量，缩短放款周期，开始鸣金收兵的京东因手头钱紧可能会造成第四季度面临大面积缺货。

8月15日，京东商城CEO刘强东挑起电商价格混战，这一举措不仅搅动了家电行业，也引发了社会各界对于家电线上线下销售的关注。然而，继国美发倡议书称“捣架没意义”后，不仅刘强东承诺的“全品类低价”并未如期而至。

8月22日上午，有细心的消费者登录京东商城发现，此前网页上方最显眼处有关“价格战”的宣传语已不见，这标志着本次“电商大战”的另一主角京东也表态战事“暂告一段落”。但“常规战”不会停止，在郑州，苏宁、永乐、国美、五星等卖场的实体店将发动大规模的促销战。

记者 樊无敌

永乐二七店12周年庆今天开启

推出E快服务站，3C产品售后有保障

买指定产品送食用油

本周末，永乐总店庆的促销风暴将以二七广场店为主力店，全市所有门店全面爆发，促销范围遍及全城。除了公司统一拨付的巨额促销费外，二七广场店还会在门店利润中拿出极大一部分来补充自己门店的促销活动，在他们眼里，12年店王的称谓是消费者给予的，消费者是这场店庆的贵宾，款待贵宾当然要用最好的！

从今天到周日，为庆祝永乐二七店12周年店庆，永乐联合家电厂家都早已准备了总价值超过1000万的特价机型。此外，来该店买指定产品送福临门食用油1桶，购节能产品享受国家节能补贴，购厨卫、小家电产品独家享受惠民补贴。

店庆期间手机三折起

从今天到周日到永乐二七店购买家电产品，都能享受到力超“黄金周”的巨额优惠。

永乐二七店庆期间，彩电将作为重点让利产品之一，特别是针对市场上反响比较好的40英寸以上的大尺寸LED、3D彩电，彩电七折起。冰箱洗衣机类，永乐将主推全部品牌的中高端产品。其中，节能电脑冰箱、对开门冰箱和三门冰箱以及滚筒洗衣机，最高可优惠20%，品牌涵盖海尔、西门子、小天鹅、松下、海信、LG、三菱等百余种不同型号的产品。此次店庆，永乐将所拥有空调和厨卫的储备货源扩充了2倍。在折扣力度上，冰箱、洗衣机八折起，厨卫六折起。小家电七折起。针对即将开学的学生消费群体，店庆期间手机三折起，数码七折起，电脑八折起。

作为全国十佳家电卖场，永乐二七店12000平方米的超大面积堪称家电巨无霸，特别是该店率先推出针对3C服务的快捷服务站——E快服务站，更是让消费者在销售现场第一时间享受到全面的现场安装调试、检测、维修、保养、美容等一系列的3C产品售后服务。

记者 樊无敌

