



从占比来说,我个人认为到2015年,电商业能占到社会零售总额的10%以上,2020年能达到30%。这意味着电商将成为中国的重要支柱产业。现在美国的占比已经达到10%了。这说明了电商作为一种新模式,能在如此短的时间内占到这么大的比例,说明它对消费者的意义和它的社会价值巨大。

——刘强东,京东商城集团董事局主席兼CEO

电商“逼宫”,亿元赌局,竞争进入白热化

电商PK传统商业 突围? 取代? 共存?



蛇年九问

传统商业:如何突围?

“电子商务的发展势不可当,传统零售业务不变革的话是死路一条。”

说这话的不是马云,而是年销售额400多亿、有着银泰百货等金字招牌、在传统百货商业江湖闻名的银泰集团董事长沈国军。

蛇年春节刚过,我们看到众多线下零售企业加码电商,万达集团电商平台悄然完成招兵买马,即将正式挂牌。而在我们河南,土生土长的商业明星企业丹尼斯正在热议“触电”。

一名商界人士说,2013年,电商已兵临城下,传统商业被革命还是自己革命,是一道选择题。

记者 程国平/文 马健/图

百货商场沦为电商“试衣间”,这怎能不让人心酸?

上周六,天晴日朗,是个逛街的好日子,时尚美女岩岩(化名)约了两个朋友一块到农业路一家百货商场闲逛。

最终岩岩相中了3款新上市的春装,价格近5000元,商场当日不打折。但岩岩并不急于买,而是趁营业员不备用手机拍下了3件衣服的品牌。

岩岩自有买到同款衣服的地方:那就是网购,在网上这家品牌的衣服通过代购她可以拿到6.5折到7折的价格。

“即便是上万元的大衣,在网上同样可以买到7折以下的价格。”岩岩说,她常常会和朋友们一起“商场试

穿,网上下单”,“省下大把银子,好有成就感”。

在郑州,有多少像岩岩一样在百货商场试穿却上网购买的时尚达人,我们无法统计。但从媒体上不断爆出的百货商场沦为电商“试衣间”这样的报道中,也可看出百货商们的无奈。

传统商企进军电商的号角已吹响

经过几年快速发展,中国网络购物市场2012年开始逐渐进入成熟期,传统商业向电子商务转型和融合也成为共识。

2012年,万达集团高调宣布进军电商,王健林要求高薪挖电商人才,现有的淘宝平台、苏宁平台等都是他挖人的目标。

比王健林更早意识到电子商务巨大能量的是银泰集团董事长沈国军,2011年,沈国军投资创办了银泰网,这个网购

平台在2012年的增长居然是380%。

新年前后,在郑州丹尼斯内部,一个话题也正在员工们中间热议,那就是自建网购平台。

3月4日,郑州丹尼斯百货新闻发言人徐祺表示,丹尼斯初步的设计是:在这个平台上,主营品牌服装类商品,一是品牌商销售刚刚过季的商品,二是当季的断码货品,三是当季商品,这一类商品与商场款式、价格同步,主要服务于外地、不方便

到商场试衣服的消费者。

作为闻名长江以北的服装综合批发市场,郑州银基商贸城在2012年加速了其电子商务的步伐,成立独立运营的电子商务公司,同时开放银基 BtoB 电商平台,方便各地批发商网上进货。

在古都洛阳,一家本地家电零售企业容威集团,2012年决定扩展电子商务,关闭其洛阳新区3000平方米实体卖场,董事长车炳恒说,今年7月份还将再关闭一家。

一亿约赌:传统商业真的会被电商干掉吗?

一个统计数据显示,2012年,全国百货零售业呈下降趋势。

传统商业真的会被电商干掉吗?

这对于普通消费者来说,是个根本不必思考的问题。然而,这个问题却在2012年成就了业界最大的一个约赌:传统商业领袖万达集团董事长王健林在公开场合向电商之王马云挑战,10年后电商份额如果占社会消费品的50%,他将输给马云1个亿,马云当即应战。

王健林的观点是:电商再厉害,但像洗澡、捏脚、掏耳朵这些业务,电商是取代不了的。而且零售商不会等死,如果能做到线上线下结合,一定会活得很好,美国前十大电商都是传统零售渠道做成功的案例。

马云则针锋相对:电商不可能完全取代零售行业,但能基本取代你们。重要的是电子商务今天不是模式的创新,

而是生活方式的变革。电子商务今天做到一万亿只是刚刚开始,现在所做的只是对传统零售渠道的变革,未来三年五年,将进入生产制造的变革,直到影响人们生活方式的变革。

马云还举了一个例子,2012年的某一天,聚划算只不过是做了一次小小的活动,海尔洗衣机一天卖出去了12000台,这一天拉断了海尔的几条流水线。“可以想见,电商平台对于今天的制造业意味着什么,可以想见,今后的商场会出现什么结局?”

毋庸置疑,无论是王健林,还是马云,都是今天中国当之无愧的商业领袖,如果他们如此认真地为了一个问题展开激烈辩论,并当众约赌,也足见电商与传统商业的较量已进入白热化。

换句话说,电商兵临城下,传统商业被革命还是自己革命,是一道选择题。

■ 记者观察

如何突围,考量传统百货智慧

除了万达、国美、银泰,据了解,SOHO、新世界、大连大商集团等传统企业也已纷纷试水电子商务。

这些商界巨头们都在变革自己,今天,你变了没?

在河南省商业经济学会副会长宋向清看来,面对电商的强劲攻势,如果传统商业企业不愿沦为各大电商的“试衣间”,那么变革势在必行。

然而,传统商业触网就一定赢吗?

宋向清向记者提供了一组数据:2012年6月底,全国共有59家传统零售百强企业开展了网络零售业务,经营超过70家网店,大多以百货业态为主。数据显示,这些传统商企建立的电商平台几乎家家不赚钱。

一方面是电商阵营的全品类围攻,一方面是传统百货自建平台的“鸡肋”局面,“传统百货要怎么突围,要建设什么样的电商平台,这考量着传统百货大佬们的智慧。”宋向清说。

2013年3月7日 星期四 统筹 卢培天 校对 一厂版式 宋笑娟