

# 民生 快递

●动态

## 烟台国美苏宁：网店实体店17日起一个价

本报8月16日讯 电商“三国杀”从线上蔓延到线下。16日，记者了解到，烟台国美和苏宁将于17日上午，实现实体店和网上商城的价格统一。

16日下午，记者从国美电器烟台分公司市场部了解到，从17日9时开始，为配合烟台国美店成立7周年，烟台地区国美店将调低实体店的价格，具体售价会与国美网上商城的销售价格一致。

烟台苏宁电器有限公司市场策划部部长王增宝介绍，17日上午9点，烟台全部苏宁电器店的电器销售价格会与苏宁易购价格保持一致。而且，如果京东商城跟进降价的话，苏宁电器会再次降价，力求在价格上显出优势。

本报8月16日讯 京东商城，苏宁易购、国美电器网上商城三大电商价格战愈演愈烈。其中的降价幅度到底有多大？16日，记者选取烟台苏宁电器与国美电器实体店销售排行榜的19种家电，与各自网店以及京东商城做价格对比（具体参见右部表格），发现要么部分商品实体店中有，网店和京东都买不着，相比价都没得比；要么实体店跟网店、京东价格相差寥寥无几。除了个别家电型号，消费者想得到实惠很难。

16日下午，记者从烟台苏宁电器拿到了最近一段时间销售量靠前的10种家电商品，通过价格对比发现，苏宁易购与京东商城价格基本一致，实体店相关产品价格与二者相比，差别也不是很大。

举例来说，记者在烟台苏宁电器选取的10种商品中，宏基笔记本-E1-471G-32352G50MnKS，实体店2799元，苏宁易购2799元，京东2899元。创维32寸超薄LED节能型号，实体店，苏宁易购、京东商城均为1499元。海尔冰箱BCD-649WADV，实体店6590元，苏宁易购和京东均为6398元。

有些型号网店并没有消费者。如果想在苏宁买康佳40寸网络超薄LED节能补贴型号，想看看苏宁易购和京东是否更便宜，结果是，两家都没有找到相关产品，类似的还有德尔浦6公斤波轮三维立体水流洗衣机。

便宜与否取决于是否为同一个品牌、同一种产品，该产品具体参数是否相同，但是如果产品不相同，价格的高低就没有实际意义。

记者又从国美电器烟台百盛店获悉了9种畅销家电的价格，通过对比发现，除了售货员口中“价格可以再商量”的夏普电视，别的商品价格与国美电器网上商城、京东商城相差无几。

同样，想在国美实体店买海尔冰箱BCD-220，想看看网店或京东便不便宜，结果发现二者均没找到。

采访中，很多市民说，如果买大型家电，在价格相差不大的情况下，会选择去实体店购买。

另外，记者在16日上午点开京东商城官方网站发现，很多促销的低价商品都宣告无货，而据本报提供的表格可以看出，很多商品的实体店价格与网店价格相差并不是不大。

苏宁电器烟台店销售榜	实体店	网店	京东商城
<b>电脑类</b>			
宏基笔记本-E1-471G-32352G50MnKS	2799元	2799元	2899元
联想超级本U410	5288元	5288元	5389元
<b>彩电类</b>			
创维42寸3D超薄LED节能补贴后价格	2888元	2846元	3082元
创维32寸超薄LED节能补贴后价格	1499元	1499元	1499元
康佳32寸超薄LED节能补贴后价格	1499元	1399元	1399元
康佳40寸网络超薄LED节能补贴后价格	2699元	无此产品	无此产品
<b>冰箱类</b>			
海尔冰箱BCD-649WADV	6590元	6398元	6398元
伊莱克斯三门冰箱192升	1799元	1599元	1599元
<b>洗衣机类</b>			
伊莱克斯波轮6公斤全自动智能洗涤	1199元	1099元	1099元
德尔浦6公斤波轮三维立体水流	1299元	无此产品	无此产品

国美电器烟台店商品排行榜	实体店	网店	京东商城
<b>彩电类</b>			
夏普彩电LCD-46LX440A	8199元	5678元	5899元
海信彩电LED26K316	1999元	1699元	无此产品
海信彩电LED26K310	1899元	1699元	无此产品
夏普彩电LCD-40LX330A	5599元	3458元	3466元
<b>冰箱类</b>			
海尔冰箱BCD-220	2259元	无此产品	无此产品
海尔冰箱BCD-225H/AXI	2799元	无此产品	无此产品
<b>洗衣机类</b>			
海尔洗衣机XQG60-1000	1999元	1799元	1799元
海尔滚筒洗衣机XQG70-1000	2299元	1979元	1979元
<b>手机类</b>			
IPHONE4S 16G	4899元	4649元	4799元

## 港城家电实体店：

# 嘴上说没事 其实很忐忑

随着京东商城、苏宁易购、国美网上电器商城三家网上“拍架”的持续酝酿，“三国杀”的硝烟逐渐从线上开始向线下弥漫。16日，记者了解到，烟台国美和苏宁将于17日上午，实现实体店和网上商城的价格统一。价格战从线上打到了线下，烟台其他的电器商场有何反应？

## 三联家电>>店长碰头应对变化

“总部还没有政策下来，但昨晚我们几个店长碰了下手，只要国美和苏宁的线下商场有动静，我们会及时跟进。”16日，三联家电商场青年路店店长闫洪晨说，他一直在关注电商价格战，为此他和其他店

长有过一次碰头交流，大家认为如今最好的策略就是先观望再行动。

“线上的电器销售肯定对实体店有一定影响，但影响不大，目前在大家电领域仍然是实体店的销售额占

了绝大多数。”闫洪晨认为，线上销售对实体店的冲击主要停留在小家电上，大家电的销售目前并没有受到实质影响，因此大家都在观望苏宁国美实体店动向。

## 五星电器>>线下主要拼服务

“我们会采取相应的应对措施，促销、服务我们都会跟上。”五星电器烟台青年路店商管办经理赵文丽介绍，随着三家网上竞争的持续，他们公司也考虑到了波及到实体店

的可能，不过有信心迎接这种挑战。

“作为实体店，同一商品的价格不会出现明显差距，线下主要还是要拼服务。”赵文丽介绍，目前各家实体店的供

应商基本相同，因此未来不会在价格上出现大的分歧，未来实体店间的竞争主要是靠服务赢得顾客。“作为实体店，我们的售后服务及其他特色服务都是我们的优势。”

## 日日顺电器>>网上“打价”不算数

“都是炒作噱头，不会对实体店产生影响。”烟台日日顺电器门店总监顾卫卫介绍，公司目前并没有针对此次网上电器价格大战制定相应措

施，从网上获得的消息看来，网上的这一场风波不会对实体店经营造成冲击。

“如果对方的实体店降价，我们也会降价，但现在还

停留在网上，我们不会跟进。”顾卫卫认为，苏宁和国美的实体店不会真的出现大规模降价活动，因此目前商场仍然在正常营业中。

## 振华家电>>坚持原有销售策略

“不管他们打成什么样，我们还是会坚持自己的销售策略。”振华家电经理程丽娜对这场电商大战并不关注，振华家电有自己的

销售模式和经营理念，不会因此改变原有策略。

“线上是线上，线下是线下，网购兴起这么多年了，实体店依然没有因此消

失。”程丽娜认为，苏宁和国美的实体店不可能完全和网上价格实现同步，实体店不会卷入这场“价格战”。

风行'菱智' 风行汽车

**“东风菱智杯”第29届横渡芝罘湾游泳赛**

时间：2012年8月26日 地点：第一海水浴场烟台市冬泳俱乐部门前海域

# 菱智1.6L

全能商务车

黄金小排量 体面大空间

## 首款1.6L小排量大空间MPV 大气登场

菱智全新小排量MPV，搭载1.6L三菱发动机、2.8M超长轴距，融合小排量低油耗、大空间多功能、外观高安全的黄金组合，将整车实用性推向全新高度，开创全能城市商务新境界！



超值心动价 **5.68万起**

**8月21日“全能商务，黄金升级”菱智1.6L升级置换购车试驾会火热报名中...**

高价收购任一微客/轻客车型；免费评估；提供简单高效的一站式置换服务；为置换者提供最大限度的便利！期待您的参与！

**东风汽车公司**  
DONGFENG MOTOR CORPORATION

**烟台大渝汽车销售有限公司**

地址：烟台市芝罘区机场路188号（东风雪铁龙南200米）  
莱州直营店：2465798 龙口直营店：8526000 海阳直营店：3209797 栖霞直营店：18306458723 牟平直营店：4265555

**诚邀各县市经销商**

莱阳直营店：7339267 招远直营店：8089995

# 想得实惠很难

要么价钱很接近



在苏宁店青年路店，一位市民在选购冰箱。 本报记者 齐金钊 摄

●专家说法

## 电商“三国杀”供应商买单

从15日开始的电商“三国杀”愈演愈烈。这场价格战的背后戴着怎样的秘密？

电商价格战，销售商们忙下忙下，网络上却罕见供应商的身影，更很少发出声音。在采访中，家电供应商要么简单回答：“价格战尚无影响”，要么称有原则性要求不作评论。

从网上浏览不难发现，空调界的老大格力空调，并没有参与这场乱战。“珠海总部严格控制产品价格，发现有低于规定价格销售的要按规定处理。”格力空调烟台办事处负责与媒体对接的经理透露，格力空调没参与这次价格战。她说，目前格力在烟台的市场比较稳固，销售形势也是以专卖店为主，苏宁、国美实体店和网站的价格战没有影响到他们企业。

山东大学商学院副院长刘良忠认为，目前家电市场是买方市场，销售商更有话语权，供应商处于劣势。“很明显这次价格战，不符合市场经济发展的高效分工原则。”刘良忠说，从供应商的角度讲，偶尔促销拉动业务上涨是营

销策略，但并不是长久之计，供应商因为资金问题可能会支撑不住。电器销售商们即使恋战，供应商们也撑不了太久。

“现在大力度的价格战无疑是在透支未来。”山东工商学院经济学专家白建磊支持这种观点。果真如商家所称长久如此打下去，只能有两种结果，要么死掉，要么在以后的经营中，把前期透支的赚回来。

16日上午，记者又致电美国芝加哥大学经济学博士、现就职于世界著名投资银行的姜先生。

姜先生认为，国美苏宁电器可以通过自身所占的强大市场份额，以及和国内大型电器供应商之间的良好关系，压低进货价格。大型电器供应商又能通过自身的强大市场份额，压低二三级供应商的价格。所以“三国杀”买单的不是销售商，也不是大型供应商，而是和国美苏宁以及大型生产商捆绑在一起的中小型下层供应商。

## 家电产品定制 货比三家失效

家电供求之间的关系已经发生变化。以前，传统方式制造商生产什么型号的产品，家电卖场就卖什么样的产品。而如今，商场开始定制特有型号的产品，包销包售。

“定制产品避免了商家之间的正面竞争，同时也给消费者造成错觉。”山东大学商学院副院长刘良忠说，现在苏宁、国美等都会采取定制包销的形式与生产供货商谈合作，进行差异化生产。定制产品之间的细小差别，型号和功能的微异，给老百姓的感觉可能是产品琳琅满目，却加大了比较的难度，到底什么是真实惠难以衡量。

专家认为，定制产品虽然销量大，但只能通过专一渠道销售，存在局限性。这种局限性让家电生产厂家往往受经销商的制约，在销售环节处于弱势，而渠道商往往利用终端优势，压缩厂家利润。

山东工商学院经济学专家白建磊说，销售商定制产品增加，消费者在网上购买电器的时候，型号上的差别造成比较无法一目了然。也就是说，对于不知情的消费者，传统上的“货比三家”失效了。

2011年烟台房地产开发信用AAA企业排名第一

20年，过百万平米开发建设体量，载誉无数

桦林·颐和苑，传承企业品质精髓，继紫郡城后，又一品质标杆



**桦林集团**  
HUA LIN GROUP



**桦林·颐和苑**  
This place is a royal garden with spectacular scenery

# 20年 好品质始终如一

**特推出『城市精英优居计划』**

5280元/平米起，高品质低价格；

21#、22#楼新品加推。88-120m<sup>2</sup>，稀缺小高层，南北通透，一梯两户，舒适两居，精致三居。

**颐和之约：+86 535 6876666**

项目地址：芝罘区魁玉路傅家 发展商：山东桦林建设集团 营销策划：世联怡高 全城推广：上华企划

本案 青年南路 机场路 魁玉路