

· 商讯 ·

三联商社下周一复牌

商报讯(记者 吴文治)因连续亏损停牌一年多的三联商社(600898)昨日发布公告称,将在本月25日(即下周一)起恢复上市,同时三联商社承诺将解决与国美电器的同业竞争问题。

三联商社方面公告称,恢复上市首日股票简称为“NST三联”,自第二个交易日起股票简称为“ST三联”。

三联商社在2007年起因连续亏损,于2010年5月25日起被暂停交易。国美电器在2008年2月通过上演收购神话成为三联商社第一大股东,但三联商社与前大股东三联集团在商标使用权等方面纠纷不断。

此前,国美电器通过三联商社发布公告,称会在三联商社恢复上市之日起五年内,解决与三联商社之间的同业竞争问题,对三联商社进行资产重组。

猪肉价格涨势趋缓

商报讯(记者 何衡柯)记者昨日从京城批零市场了解到,目前猪肉价格上涨已趋缓,价格开始有所松动,比6月份的峰值回落2-3个百分点。

新发地监测数据显示,昨日猪肉批发价格为12.2元/斤,比今年6月23日12.55元/斤的价格峰值下降了2.79%。水屯市场的猪肉价格也出现下降,目前该市场的猪肉批发价为12.5元/斤,环比下降2.34%。

新发地统计处负责人刘通分析,目前猪肉价格出现小幅跌落,主要原因还是由于夏季是猪肉消费淡季,加上价格过高,所以消费需求减少,从而导致价格降低。猪肉价格虽然趋稳,但是不会大幅降低。国家对于养殖户的补贴要经过一段周期才能反映出来。

《变形金刚3》衍生品淘宝热卖

商报讯(记者 崇晓萌)《变形金刚3:月黑之时》未上映,其相关衍生品已被炒热。据悉,不仅两款变形金刚玩具将在淘宝商城发售,雪佛兰汽车科迈罗车型也将在上映当天进行抢购活动。

孩之宝中国区公司电子商务部负责人徐广表示:“这两款变形金刚玩具是淘宝商城专供款,具体角色要到21日凌晨才揭晓。”记者了解到,变形金刚迷如想集齐全套变形金刚3模型,这两款只能在淘宝商城买到。

此外,雪佛兰汽车科迈罗车型已在淘宝商城上海永达汽车经销商上架,将于21日10点限量抢购。



责编 吴文治 美编 焦剑 责校 唐斌 电话:84285566-3119 syzx10@126.com

多数网上商城靠烧钱换销售规模

“通吃不能盈利”说引发论争

苏宁易购试水卖书、京东商城进入医药市场……当众多B2C企业向全品类扩张时,昨日,当当网CEO李国庆在做客一家网络媒体嘉宾访谈时提到,“互联网企业,一家通吃将永远不能盈利”。此言旋即引起业内论争。有专家认为,目前被资本“催肥”的B2C企业急于通过综合布局做大规模,趁泡沫破裂前站稳脚跟。不过,也有人士认为,垂直细分是发展趋势,全品类布局和细分市场是存活下来和发展下去两个不同阶段的问题。

细分才能盈利?

李国庆提到,互联网企业如果想盈利,谁也不能通吃。“你不可能对所有顾客都推出特色服务,即使亚马逊美国也没做到,至今亚马逊也不卖高端化妆品。”他认为,与淘宝的“百花齐放”不同,B2C网商还是要做细分。

李国庆谈到,当当网的细分领域除了图书外,还有4个目标品类,分别是婴童、家居、护肤和服装。他同时强调,所谓的“目标品类”就是要“做到B2C网站第一”。而一些非目标品类商品,当当网也

在出售。李国庆认为,一些非“目标品类”的商品可以称为“便利品”,不会作为重点打造的商品,只是给消费者提供便利。

其实,应该看到,目前绝大多数电子商务企业虽然不断在物流、低价促销等方面“烧钱”换取销售规模成倍增长,不过仍很难摆脱亏损尴尬。一位电子商务从业人士认为,“很多大平台都是从专业化开始,而也有一些企业开始追求细分市场。不过,作为刚开始创业的团队来说,细分市场更靠谱”。

扩张品类做好防御

与“细分”论调不同的是,无论是当当网还是其他B2C网商都在大肆铺设产品线。当当网、京东商城等巨头先后传出进军网上医药的消息,以3G产品起家的京东商城日前高调宣布在B2C行业母婴用品销售规模已经成为老大。同时,不少垂直类网站也在丰富自己的产品类别。如以服装鞋包起家的凡客诚品,现在也开始进军家居、化妆品等市场;而以女装起家的麦考林也开始涉足男装。B2C网商们依然在拼命扩充自己

的品种种类。

一位资深业内人士认为,尽管现在不少网商都在追求所谓的“一站式”购物,要做网上的沃尔玛,但在消费者心目中还是注重某网上商城的“主业”。“虽然现在当当网已经开始卖衣服、卖母婴用品,但如果不好买,我们很少会特意去当当买这些东西。”

目前,做垂直细分的B2C网商有很多,如专做鞋类的好乐买、专做化妆品的聚美优品、专做内衣的兰缪等,但规模却没有一个能与当当网、京东商城相比。对此,品牌运营专家司新颖认为,垂直细分在现在的B2C刚刚开始有规模,但尚未形成合力,而当当网和京东商城在资本的推动和压力下,希望能从有潜力的品类中赚取更高利润,多捞些“油水”。

一位不愿透露姓名的网购平台高管表示,网商现在的全品类扩张其实是一种“防御型进攻”,更多是为了保障自己的市场不被他人吞噬。“这可以理解为电商企业之间与对手竞争的一种方式。”他认为,这种扩张也许并不是主动的,而是被迫的。

垂直细分是趋势

多个采访对象认为,尽管目前一些大型电子商务企业争相拓展品类、开放平台,不过B2C今后依然会走向垂直细分的路线。现阶段B2C企业的扩张是有重点的,同时也是各个电商之间的渗透。“比如多数消费者买电器会首选京东商城,而买图书会到当当网。每一个平台都是有主打、有特色的。”他认为,今后的趋势还是以“专一”为主。

司新颖则认为,今后的B2C细分市场会由一个“特色品类”和多个辅助品类组成,品牌差异化在日后将越来越明显。“在京东商城,当当网做B2C的时候,垂直类还只是一个概念,但现在凡客诚品等垂直类网站发展迅速,从长远看,垂直细分应该更符合B2C消费者的消费理念。”

不过,上述网购平台高管认为,B2C做大和做专并没有对错问题。“大的平台也需要专业化,小的品牌也需要差异化。”他认为,无论是大而全面还是小而唯美都有合理性,并且二者是可以相互转化的。

本报记者 崇晓萌

中消协:上半年快递投诉增幅最高

商报讯(实习记者 孙舒扬)昨日,中消协发布的上半年投诉统计结果显示,快递和邮政行业的投诉上升幅度最高,同比增长72.6%。旅游投诉同比增长41.7%,投诉增幅位居前三。空调类产品投诉量创新高,同比增长31.2%。

在投诉类别中,服务类商品投诉占比最高,其次是百货类和家用电子电器类商品。快递和邮政行业投诉上升幅度最快,与国内快递业发展迅速以及行业管理不规范等问题有一定关系。

据国家邮政局统计数据显示,消费者投诉问题排名最高的是邮件延误问题,同时也是行业最大问题。服务态度差、丢失短少、违规收费等问题也是名列前矛。

上半年投诉比较集中的旅游行业中,消费者反映的问题主要是旅行社随意变更路线、任意增删景点;旅

游目的地发生地质或自然灾害致使取消组团,旅行社对消费者退费不及时、不合理等。而一些经营者假借分时度假之名,向消费者一次性地大额收取相关旅游费用。据悉,旅游服务期限短则三五年长则二三十年,合同履行过程存在着巨大风险。

另外,在空调类产品投诉中,消费者反映的主要问题是空调制冷效果差、售后安装拖延时间、室内机壳开裂、安装服务乱收费等。应当引起消费者注意的是,每到夏季总有一些不明身份的人冒充厂商售后服务人员,打着各种名义为消费者检修空调、加氟和更换配件等维修保养服务,索取远高于市场价的高额服务费用。

据全国各级消协组织统计数据显示,2011年上半年共受理消费者投诉30多万件,解决约29万件,投诉解决率为95.5%,为消费者挽回经济损失约4万元。

房山后年再添大型购物中心

商报讯(记者 李铎)继绿地集团等地产巨头进军大兴后,万科也于昨日宣布,其位于京南房山区的大型购物中心“FUNMIX”已经和永辉超市、迪卡侬等大型零售商签约,将在2013年实现一期开业。与此同时,根植房山等新城发展的华冠、国泰也将迎来商业地产巨头的上门挑战。

据北京万科方面介绍,位于房山长阳地区的“FUNMIX”购物中心,体量约20万平方米,是该地区目前最大的商场之一。尽管招商环节开了个好头,但业界资深专家对万科进军相对陌生的商业领域却普遍持观望态度。中国人民大学教授、博士生导师黄国雄认为,虽然当地存有商业空白,但商业项目形成集聚效应是一个较长的过程,很可能需要3-5年时间。

在中商商业经济研究中心副主任王建华看来,社区购物中心的首要任务是留住当地的购买力,切忌辐射范围过大。

中国移动通信
CHINA MOBILE

中国移动WIFI手机季 心动“十”机 全线降价

中国移动 十款WIFI手机
心动特价中

心动优惠 最高直降
770元

中国移动WLAN每月20小时免费体验,让您无线上网,无线畅快!
北京移动客户发送短信TYWLAN到10086即可开通免费套餐

**中国移动WIFI手机季 新品MiFi热力登场 ,
支持多个WIFI装置同时上网,让您与身边的人分享更多无线畅快!**



多种渠道让您轻松拥有WIFI手机

- 十款手机在北京移动网上商城、各指定营业厅有售
- WIFI明星机三星I9008也可至指定合作营业厅购得
- 登录北京移动网上商城购机即赠50元充值卡,全场免运费



www.10086.cn 10086