

2 热点透析 Hot Dialysis

“双 11”后续战“双 12” 实体血战电商购物节



策划词:继“双 11”之后,电商又瞄上传统百货一年一度的年末大促销,打响“蓄谋已久”的“双 12”大促销,甚至连做旅游生意的携程也参与进来,对传统商业颇有“赶尽杀绝”之意。危局之下,实体百货也纷纷开始了争夺消费者的反击。

A 吃螃蟹

新西兰奶企转战纯电商直销

■ 黎晓云 郝美津

进入中国市场 12 年后,已在美国纳斯达克上市的新西兰婴幼儿奶粉企业蕊盛蕊近日宣布,将完全退出传统销售渠道,启用电商销售模式,成为国内奶粉市场首个主攻电商渠道的进口奶粉企业。

“以零售价为 300 元的奶粉为例,每罐奶粉渠道成本费用在 48%左右。但转入电商渠道,生产供应商便可以 156 元供应给消费者,这一价格已非常接近全球各国婴幼儿奶粉的平均售价。”蕊盛蕊乳业(深圳)有限公司总经理刘礼冲表示。

进口奶粉近五成是渠道成本

今年 8 月,发改委对 6 家奶粉生产企业开出了 6.6873 亿元的巨额价格垄断“罚单”。此罚单之下,让奶粉行业一直以来奇高的渠道费用显山露水。调查人员披露的信息显示,涉案奶粉企业的配方乳粉在我国的渠道费用占比高 20%到 40%,远高于世界其他国家 4%-14%的水平。

刘礼冲分析婴幼儿奶粉各项成本构成时称,以市场上零售价为 300 元/罐的奶粉为例,其生产成本约 20%、产品运输费用及仓储费 1%、产品关税占成本 1%、产品进口增值税占成本 3%、产品国内物流配送 1%、产品全国总经销商毛利 26%左右。到此为止,其成本占比约 52%。

刘礼冲指出,此后进入传统渠道,渠道成本的占比高达 48%。“代理商的利润 20%左右、终端商利润 15%左右,此外市场销售人员工资及提成约占 8%,而终端卖场进场费、



条码费、端架费、过节费等隐形费用在 5%左右。”

生产成本不足百元,但最终到达消费者手中价格翻了两三倍,洋奶粉的这些价格怪圈在过去几年来已经频遭行业“炮轰”。背后的一大原因正正是渠道成本的不断高涨,这也间接助推了近年来奶粉行业的频频涨价。而明治 10 月份宣布正式退出中国市场,也让面对渠道费用不断高涨的中小型企业进口奶粉品牌渠道转型的迫切性开始显露。

事实上,近两年来,各大婴幼儿奶粉已经开始不同程度地“触电”。目前,美赞臣、雅培、多美滋等进口奶粉品牌都已经在天猫开设了旗舰店。并且,从“双十一”婴幼儿奶粉品牌成交情况排名来看,前五位当天的销售额已超过亿元。

目前,尽管线上卖奶粉压缩了分销、驻场销售人工成本等诸多费用,但线上奶粉的价格实际上仅比实体店有 10-20 元/罐的价格优势,甚至有些是线上线下“同一价”。

但从蕊盛蕊的官网旗舰店上可以看到,蕊盛蕊绿标 238 系列传统渠道商卖 238 元,电商价为 119.7 元;超级绿标 297 系列传统渠道商卖 297 元,电商价为 138.6 元;金标 369 系列传统渠道商卖 369 元,电商价为

157.5 元;超级金标 487 系列传统渠道商卖 487 元,电商价只要 189 元。

刘礼冲认为,现在奶粉的电商仍未能让消费者享受到足够的实惠。

纯电商转型的危与机

在资深乳业分析人士王丁棉看来,蕊盛蕊将进口奶粉品牌运作的成本完全透明化,砍掉渠道运作成本让奶粉的零售价有大幅回落的可能,将会对目前进口奶粉市场的价格体系带来较大的冲击,从而能使我国的婴幼儿奶粉售价回归到真实的市场价格,实现与国际市场低售价接轨。

王丁棉表示,这种生产厂家纯电商直销模式,将对传统型的实体店营销方式发起挑战与冲击,而这种营销方式今后可能会成为一种趋势。

有行业人士指出,若有更多进口奶粉品牌加入纯电商模式,这种冲击会更为巨大。“一方面大品牌不再敢轻易涨价,另一方面电商更优惠的价格或者会迫使其线下渠道出现降价的可能。另外,品牌商会剥离部分渠道成本高的经销商。”

“纯电商的商业模式风险较大,最大的风险是来自于虽然产品价格较传统渠道要便宜近半,消费者有可能误认为是低档次产品乃至是劣质产品,他们不一定买账。”刘礼冲显然也意识到了其中的风险。

刘礼冲对电商未来的前景乐观,“三年后,整个奶粉品牌在电商渠道的销量或会突破 50 亿元。现在蕊盛蕊从零开始做奶粉品牌的纯电商运作,希望未来三年能有 200%的年增长率。”

分析认为,目前,将进驻国寿电商平台的产品主要倾向于短期意外保险、财产保险和车险。

事实上,砸重金设立电子商务公司的远不止国寿集团一家。去年 9 月 26 日,太平集团就斥资 2.65 亿元打造旗下电子商务公司,主要为太平人寿、太平财险提供电子分销渠道的管理服务。

新华保险也曾于 6 月初发布公告称,公司董事会决议通过一项议案,同意成立全资子公司新华电子商务有限公司(暂定名),注册资本 1 亿元。

险企巨头不惜纷纷砸重金设立电子商务公司,是否立即带来收益?对此,一位不愿具名的保险业内人士表示,目前情况来看,短期内保险电商公司还在“烧钱”阶段,其收益不会太明显,主要还是为长期的发展布局。

而这也在中国太平 2012 年年报中得到了印证。年报显示,太平电子商务业务 2012 年的经营净亏损为 4961 万港元。

B 反击战

实体百货组合拳反电商“围剿”

■ 陶宁宁

继“双 11”之后,电商又瞄上传统百货一年一度的年末大促销,打响“蓄谋已久”的“双 12”大促销,甚至连做旅游生意的携程也参与进来,对传统商业颇有“赶尽杀绝”之意。

危局之下,沪上多家实体百货也纷纷开始了争夺消费者的反击。11 日,刚刚以购物满额赠 iPhone 5s“土豪金”顺利“吸睛”的巴黎春天宣布,将延长这一活动,本周末继续“大放送”,且不再限制满额赠的时间,可谓不惜血本迎战“双 12”。

然而,面对电商频繁的“造节”运动,在“不惜血本”的打折与赠礼之后,实体商家究竟还能出什么“招数”方能实现逆袭?

促销力度加大: 百货赠土豪金 PK 淘宝送彩票

在刚刚过去的“双 11”中,淘宝与天猫创下 350 多亿元销售额的惊人纪录。然而,或许从 12 月 12 日开始,这个原本平平无奇的日子以后又将成为一个新的“节日”。

网店发“双 12”优惠券、淘宝分派网络“红包”……除了这些已经用过的促销招数之外,日前,淘宝又通过微博对外宣布,已花费 3600 万元买下 12 月 12 日双色球彩票的所有组合,共计 17721088 注,将免费分给手机淘宝用户。按照奖项设置规则,一等奖的奖金将会是 500 万元至 1500 万元。截至 11 日晚,已有逾 200 万卖家报名参加淘宝“双 12”促销,近百万卖家为消费者设置了红包。

在此之前,在沪上拥有 10 家店的巴黎春天百货已于 11 月 29 日推出今年岁末“不打烊”促销,在刚刚过去的两个周末,在指定时段购买指定商品满 11880 元即可获赠 i-Phone 5s“土豪金”一部,满 5880 元可获赠 iPad mini2。

缩减百货阵地: 增加餐饮休闲互动板块比例

▼ 延伸阅读

实体零售商受电商冲击利润大减

记者 10 日从“第八届上海连锁(零售)业大会暨亚太零售创新峰会 2013”上获悉,目前零售业行业利润增长放缓,按照电商未来迅速增长的势头计算,未来实体零售店会被电商冲击而减少数千亿元毛利。

GFK 捷孚凯市场咨询(中国)有限公司总经理周群发布报告显示,目前电商迅猛发展,价格是其最大优势,以电视、冰箱、洗衣机和空调等产品在今年 1-3 季度的平均单价来看,百货店价格最高达到 3604 元,其次是家电连锁为 3405 元、独立店 3052 元,而

在线渠道则卡在 2286 元的低位,比百货店低了 1000 多元。

上海商学院现代流通研究中心主任吴建国发布报告显示,2012 以来,实体零售也进入最艰难时期,宏观环境的消费走低、行业内部的成本上涨、竞争加剧使整个零售业业绩急剧下滑,比如一线员工工资以每年 15%-30%速度增长,目前零售业利润水平倒退到 10 年前,出现大量关店风潮,比如沃尔玛、乐购、卜蜂莲花、洋华堂等都有关店现象。

(第一财经日报)

B 大趋势

电商渠道渐成商家必争之地

■ 张绪旺 陈婷婷

互联网行业搅局智能电视大战

阿里巴巴联手创维、爱奇艺结盟 TCL、小米乐视亲自上阵……互联网行业搅局智能电视大战已成气候,而在产品制造层面之外,另一类概念的互联网企业也在影响智能电视的竞争格局,那就是电子商务渠道:作为“互联网改造制造业”的重要组成部分,新销售思路至关重要,电商渠道无疑成为智能电视厂商的必争之地。

2013 年一季度,从智能电视销售份额来看,传统电视企业仍占据半壁江山。但从下半年开始,小米、乐视等互联网企业涉足智能电视,推出自有品牌智能电视。传统电视企业纷纷联手互联网企业,在电商领域一展身手。如创维与阿里联合推出酷开 TV、TCL 与爱奇艺推出 TV+。特别是创维酷开借力阿里巴巴电商渠道以及运营方新七天的优势表现抢眼。

未来智能电视的发展倡导“重服务,轻硬件”的商业模式,因此智能电视硬件的普及化发展成为必然。发挥电商渠道的成本优势,这些定义为电商渠道专供的智能电视新品,其价格仅是传统渠道销售产品的 80%,企业将其中 20%的成本真正让利给消费者。

险企大把“烧钱”豪赌电商渠道

随着网销的逐渐崛起,各保险巨头纷纷“砸钱”成立电商子公司。中国人寿(集团)公司(以下简称“国寿集团”)斥资 10 亿元设立的中国人寿保险电子商务有限公司(以下简称“国寿电商”)日前低调挂牌。

记者了解到,国寿电商是国寿集团全资成立的一级子公司。中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)总裁万峰表示,“这个电子商务公司是集团下面的公司,跟股份公司是兄弟公司,专做网销电销,它现在正与一些网销、电销企业谈一些合作”。

[承接 P1]

转型综改谋发展 凝聚合力惠民生

生产成本低大幅下降;制定了“改进工作作风、密切联系群众”和“厉行勤俭节约、反对铺张浪费”的“双十条规定”,以及严肃干部管理工作“五不准”要求;组建了财务公司,构建了“五渠道一公司”的六大融资平台,保障了经济平稳健康运行。为了进一步加强煤炭销售力度,集团公司主要领导带队跑港口、访用户、增销量,仅今年 8 月份就走访 11 家重点用户,累计新增煤炭订量 734 万吨。

科技创新激活力。该集团不断推进科技创新体系建设,培育科技创新队伍,持续开展管理创新、技术创新,极大提升了企业的科技创新能力,为企业转型跨越发展提供了强大的人才保障和科技支撑。仅去年,同煤集团共完成省部级科技成果鉴定 31 项,获省部级科技进步奖 30 项,全年申请专利 89 项,授权 40 项。其中“大同矿区复杂开采条件煤炭火灾防治关键技术”获得国家科技进步二等奖,国家“十一五”科技支撑项目“特厚煤层大采高综放开采成套技术与装备研发”获煤炭工业特等奖。在日前召开的 2013 年科技暨人才表彰

会,该集团对 295 名各类优秀人才和 402 项科技创新项目进行了表彰奖励。通过实施科技和人才优先发展战略,使科技引领了转型、人才驱动了发展,为推动企业转型跨越激发了活力。

产业扶贫来助力。该集团加大产业扶贫开发力度,确立了产业扶贫工作总体思路,主动与天镇县、浑源县、阳高县等 6 个县对接,经过深入调研,制定了对各县产业扶贫工作整体规划,并成立了同煤集团农业产业总公司,加快推进产业扶贫项目的落地。日前,与大同市天镇县共同建设的天镇县同煤现代农业园区正式开工,这是同煤集团落实山西省“百企千村”产业扶贫开发工程战略部署取得的重要成果。该项目分三期建设,一期工程规划占地 2874 亩,建设连栋温室大棚 2 栋,各类温室大棚 739 栋,二期、三期计划建设蔬菜餐厅、观光休闲采摘园等。将用 3 年时间把园区建设成一个集蔬菜新品种展示、新技术运用等为一体的万亩现代化农业园区,把天镇县打造成为京津周边地区重要的无公害蔬菜

生产基地。通过农业产业的开发,加快了企业转型综改步伐。

此外,在企业转型跨越发展的同时,该集团紧密结合当前党的群众路线教育实践活动的深入开展,按照“依靠员工办企业、办好企业为员工”的根本宗旨,全力实施惠民工程,把搞好基本民生、保障底线民生、关注热点民生这三大民生工程。

正如同煤集团董事长、党委书记张有喜所说:“坚持发展为了员工、发展依靠员工、发展成果让员工共享是我们始终不变的宗旨。当企业面临困难时,首先应该维护好员工群众的切身利益,以保持稳定,提振信心,共克时艰。”

搞好基本民生。该集团坚持薪随效动,确保员工收入,近年来人均年收入增幅保持在 10%以上。投资 151 亿元建成了全国最大的棚户区改造和采煤沉陷区综合治理工程——恒安新区,改善了 10 万户 30 万员工的居住条件。全面开展“党政工团大行动,环境治理献爱心”活动,对恒安新区 15 个小区及其环

境进行了包保综合治理。投资 1340 万元改造了供水、排水系统,根据气候特点适当延长冬季供暖期。实施了“天眼”工程,在主要路段和居民小区安装了 303 个监控探头。新建改造道路 18 条 39 公里,实施了道路亮化工程,方便了广大员工家属居家出行。

关注热点民生。该集团把解决“老、中、青”问题作为热点民生。“老”就是关心离退休老同志,出台了老年优待措施,投资 600 万元改造老年活动中心,老年大学学员突破 3000 人;组织离退休员工赴南戴河等地健康疗养,为 3565 名老人发放高龄补贴,为 70 岁以上老人开通就诊绿色通道,惠及了近 8 万名离退休老同志,每年职代会承诺为离退休人员办的好事实事全部兑现。“中”就是中年低收入群体的问题,确定了实业总公司改革方案,将帮助 2 万多名厂办集体工解决收入偏低问题。“青”就是促进青年就业,通过劳务派遣公司、青年就业指导服务中心等机构和渠道,帮助员工待业子女就业创业,目前已帮助 3 万多名待业青年实现就业,扶持

300 多名待业青年实现了自主创业。

保障底线民生。该集团建立了“一站一通道、两会一中心”惠民机制。“一站”即共产党员服务站,1227 个服务站点遍布百里煤海,25000 多名共产党员志愿者积极为群众办好事实事,拓展了“爱心超市”、“一助一”结对帮扶等服务载体,党员与群众结对帮扶对子 15068 对。“一通道”即社情民意通道,并设立党委书记信箱、总经理热线电话等,为员工群众反映诉求搭建了平台,帮助解决实际问题。“两会”即“煤海阳光”帮扶理事会、“煤海希望”助学理事会,并在此基础上成立帮扶中心,集中力量对特困员工和考入大学的特困员工子女进行帮扶,先后帮扶慰问困难员工 34.3 万人次,帮扶慰问金额超过了 1 亿元。“一中心”即青年就业指导服务中心,畅通渠道,积极引导矿工子女就业创业,多次被团中央、国家劳动和社会保障部表彰为“中国青年创业行动”优秀组织单位。