

网上书店 再拼价格战

姚轩杰

12月14日凌晨开始,京东商城全线下调了图书价格,在原有图书6折左右的基础上推出会员卡,比原来的京东价低20%。京东商城CEO刘强东在其新浪微博上表示,如果网友发现任何一本书的会员价没有便宜20%以上就可以举报,他们会在24小时内继续降价,直至将价格降到零。

刚刚赴美上市的当当网联合创始人李国庆对此表示,当当网上市之后资金充裕,对一切价格战,将采取报复性的还击。他通过微博回应刘强东:“我们有价格指数调查,目前(当当网上的图书)是全网最低价。我等着看谁送书能比我快呢!”

12月15日,另一大图书网巨头卓越亚马逊推出年度最给力“利”特惠——数十万畅销书在全网最低价的基础上再降20%,满100元返15元,无限制券,全场免运费。这种特惠面向所有顾客。一石激起千层浪,图书网销售价格战再起,引起业内人士广泛关注和议论。

年末价格暗战

笔者随机选取《堕落天使》、《1988:我想和这个世界谈谈》两本书对比三家网站的价格策略,卓越亚马逊的价格是最低的,为15.40元和11.00元,京东商城的价格分别为18.30元和17.90元,而当当网价格高,分别为18.90元和18.80元。

京东商城图书频道自11月上旬以来,沿袭了此前以低价销售策略来迅速占领市场份额的策略。有业内人士指出,由于图书易于比价,京东图书的低价策略将与当当网、卓越亚马逊建立更直接的用户市场竞争,从而通过关联销售挤压竞争对手的市场份额。

当然,“不差钱”的当当网直接予以还击。除了图书2元、5元、9.9元以及3折、5折特价专区外,还启动了购物返现的“让利绝杀”活动。李国庆表示,当当网不惧怕价格战,图书降10%也才2.3元,多数顾客需要的是服务而不是2.3元的价格优惠,并称当当网在图书种类和配送速度方面具有优势。



当当网



卓越网



京东商城

势。”他们(京东商城)刚有10多万种书,而当当网已经有60多万种图书。”

刘强东则反击道:“我们的图书品种已经22万种了,你(当当网)的抓取系统需要改进了。至于配送速度,客户说了算。”此外,他还指责当当网企图封杀京东。他连发微博称:当当网利用垄断优势,给几乎所有出版社都发去了禁止向京东供货的邮件,否则就要停止合作,至今仍有部分出版社不敢给京东供货;当当网如今又给出版社发邮件,要求出版社不要站错队,并立即停止向京东商城供货等等;封杀对消费者和出版社都没有好处,呼吁李国庆能够公平竞争。”

而没有加入口水战的卓越亚马逊暗地里也大幅下调图书价格,不少畅销书的价格都低于京东商城和当当网。卓越亚马逊CEO王汉华说:“我们的做法是以不变应万变,始终保持我们的价格是市场上最有竞争力的。我们不想打价格战,也不主动挑起价格战,但如果京东和当当网的价格战升级,我们敢于跟进,奉陪到底。”不过,他否认自家图书价格再降20%是应对竞争者的措施,强调这是提前安排好的年末促销计划。

京东商城营销副总裁徐雷向外界表示,京东有将价格战进行到底的决心。不过,他也同样否认这是盲目的价格战,称这只是圣诞节、元旦节的促销活动之一。

刘强东在微博上发表声明:“关于近日的图书大战,很多网友

都以为我是给当当网施压。其实不然,竞争会让双方都更强,就是因为竞争,我们才不断扩充品类,24小时开工建设广州、成都和武汉图书仓库以提高配送速度;我们才愿意保持20%的价格优惠。”

火拼的代价

而就在人们认为价格战会愈演愈烈的时候,京东商城“妥协”了,从12月16日起调回原来的价格,改为以返券的方式变相降价。其实,京东商城刚开始涉足图书销售时,图书品类、供应链体系、物流服务是其软肋。与京东不同,已在图书销售领域摸爬滚打多年的当当网拥有难以撼动的品牌认可度和供应链优势。

早在几年前,当当网就为抢夺市场和卓越亚马逊在折扣上血拼。据市场估计,尽管当当网和卓越亚马逊销售额猛增,但价格战带来的恶果是当当网9年来都未能赢利。如今,京东商城又进入“搅局”,只有存量市场之争,而无增量而言,价格混战、恶性竞争让市场秩序完全偏离了正常轨道。

同样是网上书店的蔚蓝天,其CEO高强告诉记者:“三巨头这么做,对中小型书店是雪上加霜。还促销售计划。”

好我们有自己的专业特色,不会受到太大的影响。这种市场乱象亟待国家出台政策来规范。”当当网上市了,京东商城也谋划着上市,他们有了资本出手阔绰,但图书是文化产品,从某种意义上说,如果文化市场被资本控制,这对中国的出版业是极为不利的。

供货商的噩梦

当年卓越与当当的价格战令大多数出版商晕头转向,如今京东再次挑起事端,“明显是炒作”,这是某出版社人士对此事的第一反应。人民出版社社长任超表示,谁打价格战,人民社都不主张,尤其不主张长期打价格战。“他们打价格战,但我们的供货折扣保持不变,我们跟他们都签了限价令。”

北京磨铁图书有限公司执行总裁张凯峰谈到这件事,就显得义愤填膺。“我们坚决反对京东商城的做法。磨铁是第一家停止向京东供货的供货商。”他说,“价格大战让整个产业链都‘废掉了’。如果这样下去,大多数从业者都要喝西北风了。我们不跟京东商城玩了,但京东商城从一些批发商的手里拿到磨铁的书低价销售,这就超出了我们的控制范围。”

张凯峰认为,在遵守规则的前提下,网店搞降价促销是无可厚非的。但京东商城是打着让利消费者的旗号,进行恶性竞争,抢市场份额。

对是否停止向京东商城供货,任超显得比较谨慎:“这要看事态的发展。”京东商城在16日回调价后,已经执行了出版社的限价政策。

对于打价格战损害出版商利益的说法,刘强东解释说:“对于和京东商城建立合作关系的出版社,我们一定会避免对他们造成利益损害。”而多数出版社认为京东商城发起的价格战是一场闹剧,得不偿失,最终在一片骂声中收场。

年末再起的价格战让人们又联想起不久前废除的图书限价政策。中国出版工作者协会负责人称,总署领导也很关注几家图书网站的价格战,将会努力推动向京东供货的供货商。”他说,“价格大战让整个产业链都‘废掉了’。如果这样下去,大多数从业者都要喝西北风了。我们不跟京东商城玩了,但京东商城从一些批发商的手里拿到磨铁的书低价销售,这就超出了我们的控制范围。”

图书市场的混乱急需规范,限价令夭折了,什么手段才能终结市场乱象呢?这是有关各方需要思考的问题。否则,价格战只会一波未平一波再起。



近日,山东淄博少儿艺术中心开展“乖乖兔染色剪纸”活动,孩子们用宣纸剪出各种兔子图案,并用水彩着色,喜迎新年。图为淄博少儿艺术中心的孩子展示自己创作的剪纸作品。(新华社发)

直击

2010年7月,《人民日报》一组关于收视率造假的系列报道,让收视率这个原本只在电视、广告行业流通的术语走进了公众的视野。然而,就在公众对部分电视台的造假行为表示震惊的同时,却有业内人士表示,《人民日报》的报道只是挑破了一个“脓包”,收视率造假早就不是业内不折不扣的“潜规则”。

挑破收视率「脓包」

刘 阳

不得不说,这个语出惊人的“脓包说”远比报道揭露的收视率造假事件更让人大跌眼镜,但是,这一言论更加突显的,却是行业内缺乏监管,给某些居心叵测的收视率造假者提供了可乘之机。

收视率对中国电视和广告行业而言,是个地地道道的舶来品,在中国的应用不过短短20余年。由于这是一个全新的行业指标,因此不仅国内开展此类业务的经验还有待摸索和积累,而且对这一领域进行深入研究专家和机构也少之又少。如此一来,在当前收视率已经被看做电视、广告行业的通行货币的情况下,促进收视率调查的公开、透明和公正,就显得尤为迫切。根据美国、英国等开展该项业务较早国家的经验,要实现收视率调查的公正、可信,不仅需要收视率调查机构本身的科学

方法和诚信态度,更需要行业主管部门的监管调控及社会公众的积极参与。而对于今天的中国来说,通过一组报道,让更多公众知道了收视率这个行业术语,了解了收视率调查的方法,未尝不是一个良好的开端。

另一方面,在获得了准确可信的收视率后,更为重要的是如何看待和使用收视率。说到底,收视率只是一个可供行业参考的数据,任何对其本身的攻击都只是无谓的宣泄,而如何将它用得科学、用得合理,却完全关乎从业人员的态度。

实际上,与收视率一样,在文化产业快速发展的今天,网络点击率、电影票房、图书销售量、剧院上座率等的一系列数字,也越来越多地被提及,俨然将成为衡量文化产业各门类发展水平的唯一标准。殊不知,文化产品质量的优劣,文化产业发展水平的高低,却远不是几个简单的数字就可以量化评估的。

一味地追求与量化挂钩的数字效应,不仅不能反映产业发展的真实面貌,还难免使产业发展走向歧途。从这个意义上说,收视率造假事件给我们带来的启示,不仅要警惕“惟收视率是瞻”,更要警惕整个文化产业发展过程中的“惟数字是瞻”。

网页游戏何去何从

任晓宁

游戏收入突飞猛进的快速增长,吸引无数人迈入网页游戏的大门,但随着进入者的增多,网页游戏的门槛也在不断增高。经过黄金3年之后,中国的网页游戏将何去何从?

游戏形态发生质变

“2009年网页游戏迎来了爆炸性的增长,在2010年,我们更看到网页游戏产业特征的转变。”在网页游戏大会举办的3年里,中国投资网副总裁史大发展见证了网页游戏的成长,她也切身感受到了网页游戏从无到有、从低调到高调的转变。史大发展说:“2010年网页游戏全年收入将超过30亿元,从昔日的小打小闹,到如今的网页游戏已经开始与客户端游戏分庭抗礼。”

更令业内人士感到惊喜的是,网页游戏的表现形态也正在发生改变。在37WAN首席执行官

李逸飞看来,2010年上线的《傲视天地》将网页游戏从图形化时代带入剧情化的时代,符合玩家的心态,它将改变网页游戏的业态。休闲类的网页游戏《弹弹堂》则在今年一上市就表现比较强劲,证明了另一个层面成功的可能性,那便是开拓尚未被开发的休闲游戏将会有更广阔的市场。

在碎片时间里寻找商机

网页游戏获得巨大成效,得益于当今人们的生活习惯。“网页游戏之所以吸引人,是因为无客户端,这样公司的白领们可以随时打开网页,随时打开游戏,随时便可升级。”盛大游戏有限公司副总裁左玉龙如是说。

所谓的“随时上、随时下”,正好与人们的碎片化时间相吻合。当前忙碌的生活节奏使得人们很难聚焦1个小时和2个小时玩游戏,但是这些人又有玩游戏的需

求,于是网页游戏应运而生。“当碎片时间足够多时,抓住这个碎片时间,就能找到商机。”

与大多数客户端游戏类似,目前网页游戏主要的赢利模式还是道具收费,而与客户端游戏又有所不同,网页游戏赢利主要原因是用户的冲动性消费。网页游戏商城里的道具能让用户抓住碎片时间,在不经意中产生消费。有从事网页游戏运营行业的业内人士说,在网页游戏界,单款游戏付费赢利千万元已经成为现实。

方便、简单、随时随地,使得越来越多原来习惯客户端游戏的用户转向网页游戏,网页游戏产值增加也随之水到渠成。“用户的盘子肯定会越来越大,2008年的时候整个用户群只有1000万,现在远远超过这个数字。”杭州乐港首席执行官陈博对网页游戏的商机依旧表示看好。

数字说话

2.3亿元

86集新《三国》是目前国内总售价最高的电视剧。2.3亿元的价格,是根据首轮4家卫视共160万元/集、二轮3家卫视和9个地面频道共72万元/集以及盛世骄阳独家买断3000万元网络版权费三部分所交费用相加计算得出,这还不包括海外发行收入。据此算法,排在《三国》后的依次为70集的新版《西游记》,总售价1.96亿元;80集的新版《水浒》,总售价1.6亿元;50集的新版《红楼梦》,总售价1.22亿元。

16.7%

在创意经济时代,创意设计所创造的价值不可估量。深圳市的设计产业产值从2003年的85.06亿元到2008年的245亿元,年均增速达16.7%,高于全市GDP增速4.6个百分点,在全国也保持着领先地位,在这些数字增长背后,蕴含的是设计业厚积薄发的力量。

32496个

2010中国反钓鱼网站联盟年会在京召开,年会上发布了《2010年中国反钓鱼网站联盟工作报告》。该报告显示,截至今年11月底,联盟秘书处累计认定并处理钓鱼网站32496个,其中,今年前11个月,累计认定并处理钓鱼网站20570个,较去年同期大幅上涨136%。按领域看,电子商务类网站仍是钓鱼高发的重灾区,旅游、票务、团购类网站随着网上消费的兴盛逐渐成为新的热点,在节假日期间钓鱼更为明显。

20亿元

《第五媒体行业发展报告》日前发布。《报告》显示,2010年上半年,第五媒体总市场规模约为20亿元。所谓第五媒体,即基于无线通信技术,通过以手机为代表的移动终端,展现信息资讯内容的媒体形式。《报告》预计,到2015年,中国手机网民规模将达10.6亿人,渗透率接近77%。

28亿美元

易观国际日前发布分析报告,预测2013年中国社交游戏市场规模将达到28亿美元,社交游戏用户规模将达到1.3亿。而今年年底市场规模达4.2亿美元,用户规模将达到8500万。易观预测今后三年中国社交游戏市场,以渠道和产品的竞争并行,社交游戏从形态到商业模式均将有所突破。

19家

国家新闻出版总署16日公布了第七批19家传播淫秽色情内容违法网站名单,涉及传播22款淫秽色情Flash游戏和手机游戏。据统计,在全社会抵制网络淫秽色情和低俗之风大趋势下,全国已有近400家网站因涉黄而被“点名”。其中,中华绣花网、小学生小游戏网、成功培训小游戏、菜鸟联盟、爱休闲动漫网、临沂在线、游戏乐园、商都小游戏、小游戏频道等17家网站提供在线淫秽色情Flash游戏服务,爱盒子、新兵下载等两家网站提供淫秽色情手机游戏下载服务。 李铮整理

“天价相声”谁来买单

和璐璐

即将到来的新年里,“天价相声”热闹非常,京城的舞台上除了郭德纲之外,曹云金和何云伟、李菁等人也都推出了不同的演出。到底是有钱人多了,敢于向“天价相声”一掷千金的主儿多了?还是大家都看着这块圣诞蛋糕好吃,想分一杯羹呢?

继曹云金宣布将在北展莫斯科餐厅举办新年“天价相声”晚会后,李菁、何云伟也宣布将于12月24日和12月31日分别在建国门万豪、和平门全聚德举行两场相声晚会,最高票价分别为3888元和6888元。郭德纲和于谦的开价同去年一样,平安夜将带领德云社徒弟在富力万丽演出,最高票价8880元。

对于演出收入,李菁说:“以前,这种天价相声和一般商演报酬区别不大。”而今年他们和万豪虽然不得而知,但李菁透露,肯定要比平时演出收入多。至于节目,李菁用一句“不想做比较”来推脱,但随后又解释道:“去富力万丽的,基本是看郭德纲个人的

观众,而我们的长项在于是一个完整的团队。”

和老百姓沸沸扬扬的议论不同,真正消费天价相声的“消费者”显得十分低调。演出者一般也对客户采取保护策略,不透露他们的身份。但据记者打听,“天价演出”很少有个人消费,基本上都是企业、单位为了年底请客、联谊、答谢,前来消费这种“既能吃、又能玩,在高级酒店看当红明星,大家在高兴兴当中互相应酬”的形式。年底一些机关单位当年预算还有节余,需要突击花钱,也是“天价相声”消费大户。

但今年的圣诞夜天价演出如此之多,能消费得起的人毕竟有限。笔者私下了解到,今年这种演出售卖的不甚理想,一方面有些私企因为受到之前经济危机的影响,花钱比较谨慎;另外一些机关单位消费这样的高价演出也怕太过张扬,所以圣诞、新年的高价演出消费市场今年的竞争会格外惨烈,也必将是几家欢喜几家愁的结局。

(转载自《北京晨报》)

的领域。”而左玉龙则谈到,盛大游戏会“专注持续不断看社区和网页游戏”。据左玉龙介绍,盛大游戏旗下的18基金已经对网页游戏的42个项目、27家公司进行了投入。

趣游网首席执行官玉红的话或许能给予投资人更多的信心。“经过这两年的发展,我们有一个点可以确认,只要运营得当,只要游戏没有技术问题,网页游戏基本都是可以赚钱的。”玉红的自信来源于趣游网运营网页游戏的经验,趣游网运营五十多款游戏,大约只有一两款游戏亏本,其余都是“赚多和赚少的问题”。

网页游戏的利好消息也引来了投资人的关注。据了解,来自启明创投、纪源资本、金沙江投资、经纬中国的多位合伙人对网页游戏产生兴趣,他们表示不排除将资本注入网页游戏。

或将产生上市公司

在客户端游戏如火如荼之时,盛大、第九城市、完美时空、搜狐畅游等游戏公司在短期内创造巨额利润并凭借旗下网络游戏成功上市。网页游戏产值大幅增长的时候,上市也成为网页游戏公司所关心的话题。

网页游戏的利好消息也引来了投资人的关注。据了解,来自启明创投、纪源资本、金沙江投资、经纬中国的多位合伙人对网页游戏产生兴趣,他们表示不排除将资本注入网页游戏。

博瑞投资副总经理上官鸿这样表示:“网页游戏的黄金期有没有过去,还有几年高速增长期?从它的收入规模以及成长期来讲,网页游戏是博瑞现阶段最关注



弹弹堂