

## 她的辞职揭开酒类加价过度之谜

# 降价三成嫌温柔 降四成还有钱赚

因为打出直降三成,而被业界称为“叶三成”的酒仙网CEO叶晓丽近日黯然辞职。这位女强人辞职的原因,是她三成的降价力度太温柔,未能从根本上打动消费者——尽管她已在此前的两个月内为此而“烧”掉了近1000万元。

接替叶晓丽的是自称酒价“杀手”的王秀明。这位长期“混迹”于传统酒类销售渠道、称自己为“王四成”的新CEO说:“大部分酒类在渠道上加价超过五成。只要把酒类市场关系梳理清楚,降价四成酒仙网仍然有钱赚。”

头戴八尺帽,拦腰砍一刀。无论是五粮液的“身份涨价”,还是茅台的先涨后限,从“叶三成”到“王四成”,一个更比一个锋利的“价格砍手”,“砍”出了我国酒类流通渠道的过度加价、环节冗长和效率低下等问题。

### 降价三成太温柔需辞职

2010年9月10日,由山西“退休”煤资投资近10亿元酒类零售网站酒仙网在北京正式上线,叶晓丽出任CEO。上任伊始,叶晓丽便致力于推动“降价三成”的概念,网站所有在售的酒平均价格普遍低于市场三成。她因此也获得了“叶三成”的外号。

叶晓丽说,按照她最初的规划,降价部分的资金来源,分别来自酒类厂家政策支持、渠道费用节省、营销推广费用节省这三大块。但现实并未如规划美好。除了渠道费用这一环节外,其他两个环节均出现了问题。首先是网销的模式未获得酒类厂家的广泛支持,其次是传统渠道的抵制使其处境更艰难。营运两月,叶晓丽给

董事会交出的是一张亏损980万元的“成绩单”。

尽管董事会给叶晓丽的授权是今年亏损5000万元以内,但供货厂家态度暧昧、渠道同行水火不容;有些生产厂家不支持,答应承诺不兑现;部分渠道商甚至发短信威胁,说酒仙网扰乱市场秩序;而出于全国价格体系和渠道整体利益的考虑,不少厂家对酒仙网也采取观望态度。

更重要的是,“叶三成”的砍刀太温柔,降价力度未能从根本上打动消费者。尽管叶晓丽坚信最后的胜利一定属于“同质低价”的网站,但在一个尚难看到光明的网站上无休止地“烧”股东们的钱,这让叶晓丽的心里有些“吃不消”。于是,辞职便成了必然的选择。

### “大部分酒渠道加价超50%”

与“叶三成”不同,新任CEO“王四成”不仅就职过网站,更长期担任传统酒类经销商的CEO,在白酒厂家和酒类市场上的经验及人脉远超前。

王秀明说,成功的B2C网站有一个普遍的规律,即网络销售成功的关键在于能否改变消费者固有的消费习惯。“降价三成不足以从根本上打动消费者。消费者买酒有自己多年养成的固定习惯,轻易不会改变。”

“我可以负责任地说,大部分酒类在渠道上加价超过五成。只要把酒类市场关系梳理清楚,降价四成酒仙网仍然有钱赚。”王秀明说。

据介绍,我国酒类市场格局十几年来未发生过重大变革。多数酒类企业依靠各级批发零售渠



渠道加价超过50%甚至更多,是酒价居高不下的原因。

道,而渠道商也依靠层层加价或者拿返点的形式盈利。现有的酒类网站直销也无力改变这种格局,多数是作为二级甚至三级代理商,造成的直接结果是酒类渠道冗长和低效率。厂家提价10%,到消费者手里就变成了涨价一半以上。一些价格体系管理不严格的品牌,渠道加价甚至超过1倍以上。

### 谁砍掉酒类流通渠道的“盲肠”

尽管有“叶三成”“王四成”,尽管一刀更比一刀锋利,但势力强大的传统酒类流通渠道,似乎并没有受到影响。

无独有偶,2009年,贵州茅台为2010年定下的53°飞天茅台最高限价为每瓶730元,但目前全国各大商场里53°飞天茅台的价格基本都在959元以上。山东、浙江等一些大型商超内,53°飞天茅台的零售价高达1400元以上,最高的甚至

达到1680元/瓶。

一位业内人士告诉记者,茅台酒中间环节的营销利润占茅台限价六成还多。这意味着,在保证酒类经销商正常利润的情况下,仅一瓶53°飞天茅台,中间商的利润就达到450元/瓶,占到正常销售价的61.64%。

所以,当前不久茅台再次为2011年定下“每瓶销售价不得超过959元”的限价令时,引来了一片嘲笑和指责。

谁来砍掉那些只分食机体营养而毫无用处的“盲肠”呢?

“其实,对传统酒类渠道的弊端大家都心知肚明,但出于利益考虑,没有人愿意打破这种平衡。酒类网销将对渠道作出重大革新,这是未来酒类渠道变革的一个方向。”王秀明如此说。

让网销来得更猛烈些吧!让降价来得更猛烈些吧! ■据新华社

## 移动针对iphone将推新政策

本报12月28日讯 虽然不是iphone手机的捆绑运营商,但湖南移动为iphone用户考虑得越来越多。今日上午,湖南移动市场部负责人透露,湖南移动公司近期将为iphone手机用户出台“三优、三免”政策。

记者从湖南移动的一份内部文件上看到,“三优、三免”政策的核心,一是为iphone4用户免费办理迷你卡或剪卡(iphone4的手机卡比普通手机卡略小);二是赠送更多上网流量;三是优先选择188靓号。据了解,普通移动用户,现在花10元/月可以享受70M上网流量,“三优、三免”政策出台后,使用移动业务的iphone用户,花10元/月也许可以使用140M甚至更高的流量。

“我们有这样的设想,目前还没有最终定论。”上述负责人透露,近期肯定会推出“三优、三免”政策,具体内容要以公告为准。他还一再强调,出台这样的优惠政策,是为了更好的服务有iphone手机并且想用中国移动业务的客户,并非和中国联通抢用户。

■记者 鲁军

## 通程电器:灿烂在商业的春天里

### ——专访通程电器总经理余腾达

12月18日,余腾达起了个大早,他来不及吃早餐,直接驱车前往长沙河西通程电器西站店。作为唯一在汽车西站商圈开设旗舰级别门店的电器连锁商,第一个敢吃螃蟹的人会吃到真正的大螃蟹吗?

店门还没打开,门前广场上早已排起了长长的等待买电器的队伍,全天人流如织。“本来21:30就要打烊,一直推迟到近23点才闭店。”通程电器西站店店长这样回忆道,“很多电器厂商湖南分公司的老总平常很少去看新店,但是那天至少有不下于40位老总亲临助阵,很多都是听说人气超级火爆闻讯赶来的。”

“西站店创下了当天湖南单店、单日销售冠军,仅长虹彩电当天销售就突破了70万元。”余腾达很是感慨地说,“火爆的销售更加坚定了通程西拓的决心和信心。”

而这一幕,仅是虎年长沙乃至湖南商业迅猛发展的一个缩影。

通程电器,这家湖南电器连锁业的王者,无疑是最好的描绘者之一。

“我们要用实际行动,灿烂在湖南商业的春天里。”在近日接受记者采访时,一向低调的余腾达,如此铿锵有力地表达了自

己的决心。

### 1个月5家门店开业

在湖南电器连锁江湖上,通程电器却向来以稳健著称。

然而在2010年,通程电器一系列开店动作让很多熟悉通程电器的人士都大跌眼镜:仅在11月和12月,不到30天时间里,通程电器如万花筒般一口气开出了3家新门店和2家升级门店。

“目前还有3家物业正在进行深入调研,明年五一节前将与消费者见面。我刚还接到了邀请我去考察物业的电话。”余腾达笑言,“通程严格的物业标准让很多合作商又爱又恨。”

这是一份沉甸甸的成绩单:11月27日,升级后的通程电器红星店正式更名为“通程电器红星旗舰店”,成为通程电器长沙第六家旗舰店;12月11日,通程电器东塘旗舰店升级蝶变后荣耀启幕,正式告别3C时代,跨入4C概念旗舰店新时代;12月18日,通程电器西站店、祁东县县正中路店同步开业,西站店开业当天即刷新湖南单店、单日销售新记录;12月25日,通程电器东安龙泊湾店登陆西南重镇东安县……

面对很多人的疑虑,余腾达这样解释:“这与通程电器看好长



通程电器西站店拉响了长沙商业西进的号角。

沙市乃至全省的商业发展前景有关。不夸张地讲,一个湖南版的商业春天已经到来。通程敢吃螃蟹,第一个抢占空白商圈。”他还透露,目前在已进入的地级市场份额已逼近60%,县级市场份额更是一举突破了50%。

截至记者发稿时止,通程电器已在长沙、株洲、岳阳、衡阳、永州、娄底、邵阳、怀化、郴州、益阳等市落子布局,并深入到了各市主要县城,

总门店数达到了41家。

### “关注家电消费全过程”

2010年,是通程电器致力于服务体系的改建年。

而基于“关注家电消费全过程”的服务理念,通程电器今年下半年开始,耗资重金全面升级4006-365-980服务体系。

家住在长沙市雨花区的王阿姨就是最早享受到这一服务的市民之

一。儿子新房装修,王阿姨在国庆节一口气在通程电器买下了两台3D彩电。由于担心在午休时间送货上门,她特意打电话到4006-365-980热线确定到货时间。“没想到一个电话,我就搞清楚了自己买的彩电是否装上了配送车、车牌号码、目前的位置、到我家距离、到货时间、司机电话号码等等。”王阿姨这样告诉记者。

这一切都来自于正在全面升级的通程电器热线服务系统。余腾达说,目前该热线系统已率先在全长沙实现统一,预计在明年五一前可实现全省统一,“以往商品的售前服务、回访等均由各门店客户服务人员支持。升级后的热线将全省各门店服务平台统一归到客服中心,全省统一呼叫、统一服务、统一指挥。”

令王阿姨没有想到的是,最近她还接到了通程电器打来的彩电保养提醒电话,“通程电器工作人员说一直关注到我买的家电寿终正寝的那一天,这让人很感动。”

“在经过2007年、2008年的商业拓展谨慎期后,通程电器已经迈入了一个黄金发展期。”余腾达说,“一个湘版商业的春天的故事已经吹响了号角,我相信通程电器的声音将会是最嘹亮动人的。”

■记者 戴和清