证券代码：002024　　证券简称：苏宁云商

苏宁云商集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20130627-2

投资者关系活动类别	√特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观 □其他　（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：李靖、徐珊； 彬元资本：吴晨； 上海甄信资产管理：周荣良； 上海易正朗投资：黄朝豪、贺建忠
时间	2013 年 6 月 27 日（周四）下午 14:15
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：任 峻
投资者关系活动主要内容介绍	**1、线上线下同价之后门店将会有哪些改变？** 答：同价之后，门店将进一步互联网化，提供免费的 Wifi，使顾客能够方便地使用客户端进行下单、比价等；门店将只展示一部分的 SKU，更多的通过互联网的方式进行展示；门店的销售人员将转变为客户经理，不仅仅是产品的介绍和销售，更多的是客户的营销，发展用户。 **2、线下会与线上产生协同，还是会成为线上的负担？** 答：一定是协同的。互联网有互联网的成本优势，门店有门店的成本优势。另外，门店的功能已经不单单是购物，还要满足消费者休闲、娱乐、体验的需求。 **3、线上线下同价的商品占比情况？** 答：苏宁线上线下的产品是基本重合的，所有的商品来自

	同一个采购供应体系。 **4、未来产品结构是否还是以电器为主？** 答：公司将继续保持在家电、3C 产品上的专业性，同时通过自营、联营、开放平台、甚至兼并收购等方式专业化地向其他品类进行拓展。 **5、如何定义标准产品和高毛利产品？** 答：标准化产品可以通过规模、管理、效率等来获取差异化优势，是公司自营销售的主要产品。高毛利的产品有两种，一种是标准化产品通过批量的定制、包销，缩短供应链长度来降低成本；第二种是产品本身的特点决定了它的高毛利，比如虚拟产品、内容产品等。 **6、未来的旗舰店中百货的经营方向？** 答：百货会在旗舰店中做一些关联化的延伸，比如母婴、药妆、食品等。线下拓展母婴化妆产品，通过儿童吸引人流量，同时在门店销售儿童以及其父母相关的产品；食品方面将考虑做一些高端的小型食品超市。通过这些品类的拓展，能够提高门店的客流量，降低来客的年龄层次，提高人群的关联性购买。 **7、苏宁目前的物流配送能力如何？** 答：现已整合成 58 个仓库，尽管仓库数量减少，但物流能力在提升，仓库辐射范围与周转率都有所提高。大件配送至苏宁已进入地区的县级城市已可实现次日达，乡镇城市配送时间相对长一点。公司已经完成了物流基础布局，下半年将着重突破北上广深地区，加强物流、售后等各方面服务。 接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。
附件清单（如有）	无

日期	2013 年 6 月 27 日