

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：20130423

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参会人员包括分析师、投资机构及个人投资者，总体规模约 90 人。
时间	2013 年 4 月 23 日下午 14:00—17: 30
地点	南京诺富特酒店
上市公司接待人员姓名	副董事长孙为民、副总裁任峻、苏宁易购执行副总裁李斌
投资者关系活动主要内容介绍	<p>苏宁云商于 2013 年 4 月 23 日在南京诺富特酒店中华厅举办了以“云融开放、互联零售、专衍共享、物联服务”为主题的投资者业绩交流会。会议共有包括证券、基金、QFII、保险、其他投资公司以及个人投资者近 90 人参加。公司管理层就公司经营现状以及未来发展等问题与参会投资者进行了沟通和交流，主要内容有：</p> <p>一、管理层就云商模式做进一步阐述；</p> <p>二、投资者就感兴趣的问题与管理层进行了沟通，现将主要讨论内容整理如下：</p> <p>（一）关于线上线下融合</p> <p>公司年初明确了云商模式的发展战略，核心就是要实现线上线下全面的融合，包括组织、商品、价格、服务等方面的融合。组织融合已经于一季度完成，公司致力于对线上线下经营体系的全面融合：</p> <p>1、商品的融合：积极推进开放平台建设，围绕重点商品品类加快完善品牌 SKU 丰富度</p> <p>（1）招商政策</p> <p>实施全行业最具竞争力的招商政策。</p>

## (2) 服务内容

依托于物流平台、金融平台、数据平台，为商家提供多样化的增值服务。短期内，不会强制商家由易购统一进行仓储和配送。但长远来看，公司的物流基地在全国范围内铺设完成，公司将鼓励商家由易购进行仓储和配送。

## (3) 商家的管理

公司对商户的选择有严格的把关，原则上只接受品牌商以及授权的代理商；其次通过向商户收取保证金，如商户售卖假货，送货严重延后，将按照相应规则扣取保证金。

### 2、价格的融合及影响

加快线上线下经营体系的全面融合，核心就是建立线上线下同价，同时通过统一采购、运营，实现线上线下的全面共享。同价并不意味着全部低价，公司会在保持合理的运营成本情况下，进行合理定价。

此外，公司还将进一步加强定制包销、自主产品的销售，提高该类产品占比，真正形成企业自身的商品运营能力。

### 3、服务的融合

加大互联网技术的运用，实现线上线下在购物流程及环节方面，从商品搜索查找、购物收藏、订单提交、金融支付、物流交付与售后服务等方面全流程的融合。

## (二) 关于实体店建设

### 1、连锁发展计划

为配合公司一系列的政策调整，线下门店更注重体验，承担起流量引入的功能，一二线城市不需要大量的社区店，从成本费用控制、精力重点突出的角度考虑，公司必须快速关闭社区店。开店方面需要按照公司的发展规划，包括店面的升级，没有明确数据。

### 2、连锁门店商品品类扩张

在实体门店上，跨品类经营需遵循一定的逻辑，公司作为电器的专业店，电器还是作为最主要的商品，首先是关联商品的延伸，如配件、耗材；其次把电器和其它进行捆绑，如餐饮、娱乐，增加客流，提升用户黏性。还有就是公司收购红孩子后，将母婴、化妆品等产品

	<p>在线下落地。把家电、家居、家用、家饰等商品品类作为生活广场的平台去打造。</p> <p><b>3、三四级市场发展</b></p> <p>公司能否在三四级市场取得突破，关键还在于自身的物流售后等服务能力能否顺利向三四级市场延伸。三四级市场的开拓客观上受到部分供应商区隔商品的供应的影响，但较多的二线品牌在三四级市场开拓的空间很大。三四级市场发展最关键的还是服务能力下沉的问题。</p> <p><b>(三) 关于组织绩效</b></p> <p><b>1、员工激励</b></p> <p>公司将鼓励营业员引导顾客用门店的 POS 机下单、代客下单，给予营业员一定的提成。而网上的成交额，将会根据收货地址划分在相应范围的门店内，提升促销员的销售完成率。</p> <p><b>2、终端服务能力提升</b></p> <p>公司服务人员的服务素质有待进一步提升。公司将会利用互联网的方式提升员工的专业素养，服务意识。建立专业社区，供内部员工进行培训学习，甚至将员工通过微博、微信向周边顾客发送促销信息等进行精准化营销的程度纳入考核。</p> <p>在与投资者的沟通过程中，公司管理层严格按照《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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2013 年 4 月 25 日