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

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	Alkeon Capital：William Zeng； Thornburg：Di Zhou； Artisan Partners：Chen Gu； Hillhouse Capital：Carl Ge； Janchor：Shen Li、John HO； Seatown：Lindi Tan； UG Funds：Aaron Huang； Morgan Stanley：Dennis Zhang、Angela Moh、Philip Wan、Timothy Chan
时间	2013 年 6 月 27 日（周四）上午 11:00
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、请问公司线上线下同价策略是基于什么的考虑？** 答：公司于今年转型云商发展模式，提出“店商+电商+零售服务商”的发展思路，全面转型互联网化的零售公司。随着互联网的快速发展，线上便捷的购物方式越来越受到人们的青睐，但是顾客仍然有着线下体验感受的需求，公司提出线上线下融合发展，通过 PC 端、移动端和智能电视端的线上渠道和线下超级店、体验店的优质体验服务，满足消费者的需求，

	全面运行 O2O 模式。同价作为公司的一项长期基本政策，公司必须坚持贯彻执行，公司也将通过自主品牌，独家包销的高毛利产品，以及服务等核心能力变现提升利润。 **2、公司线上线下同价后，线下的价格怎样保证实时更新？** 答：目前线上价格调整后，线下系统的价格会自动调整，线下标签的价格也会定时更新，今后将全部采用电子标签实现线上线下价格的同步实时更新。 **3、公司物流目前的建设情况？** 答：物流能力主要体现在仓储和配送两个方面，仓储方面，公司的仓库建设早已开始布局，优势明显，从去年 90 多个仓库整合缩减至现在的 58 个，仓储、吞吐能力显著提升，周转效率迅速提高；配送方面，公司现有门店多在社区，近核心商圈写字楼，以门店为半径布局，将有效提升配送效率。 **4、红孩子团队融合情况，并购后整体增长情况？** 答：公司与红孩子的整合目前已经完成，红孩子管理团队融入较好，目前没有人员离职。借助公司强大的仓储配送网络，红孩子的物流能力显著增强，日流量相较同期呈现三倍增长。 **5、公司的开关店计划怎样？** 答：公司依据效率高低，循序渐进的进行闭店，长远来看肯定是超级店、旗舰店为主。而开店方面，会继续向二、三级市场渗透，中国拥有 3000 多个县级以上城市，开店空间巨大，故 2020 年公司达到 3500 店的目标不会改变。 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