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：20130712

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	嘉实基金：谭　丽、厉成旭 上海重阳投资：贺建青 平安资产：刘　含 国泰基金：林小聪 摩根士丹利华鑫基金：徐　达 高华证券：胡维波 中信证券：孙　洋
时间	2013 年 7 月 12 日（周五）下午 14:00
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、结合公司云商战略，在组织架构、门店、电商发展等方面的变化？** 答：公司计划通过一年的时间建立起自己的电商零售模式。第一，组织重组，公司今年年初对组织架构进行了调整，设立商品经营总部、连锁平台经营总部、电子商务经营总部三大经营总部，使得线上线下在组织上融合，将整个苏宁打造成一个互联网公司。第二，门店将进行功能拓展，给消费者提供多功能综合性服务，未来门店主要功能为商品展示功能、综合性解决方案的提供和体验功能，门店将通过多屏互动、手持终

	端等各种方式为消费者提供多样化的服务，这是云商的一个重要体现。第三，建立真正的零售能力。商品方面，在总部建立标准和规划的前提下授权各地分公司，快速输入本地商品，同时实施开放平台；价格方面，坚持同价，通过差异化采购、产品组合、自身推广等取得竞争优势；供应链方面，完善的供应链规则，按商品特性和销量分别铺货；服务方面，突破重点城市重点区域重点人群，建立起局部优势，开发各类服务产品增加消费者对苏宁的认知，针对不同用户提供差异化的服务。 **2、公司未来是否还将继续关店？** 答：上半年关店较为集中，下半年将继续调整低效门店，但会兼顾快递点的布局。 **3、同价对盈利情况的影响如何？** 答：同价并不意味着全部低价或者降低毛利率，公司将会在保持合理的运营成本情况下，进行合理定价。从长远来看，同价是为了优化市场价格体系，公司将进一步通过统一采购、运营，提高包销定制及差异化产品提升盈利能力。 **4、移动互联网方面有何打算？** 答：客户端下载量在不断增加，未来公司将推出相关手机软件，建立起消费者与卖家，消费者与消费者之间的关系，包括促销信息的推送、售后服务管理等。 **5、苏宁开放平台的招商情况如何？如何吸引商家？** 答：第一，苏宁的开放平台是免年费、免平台使用费、免保证金，商家入驻基本成本很低。第二，商户精选，我们的开放平台主要选取品牌商、品牌区域授权代理商。第三，苏宁会协助商家设计方案进行推广，特别是二三线品牌。第四，利用线下资源，为线上品牌在线下做品牌推广。苏宁的开放平台对于消费者来说是一个统一的平台，消费者与商户之间无法解决的问题可以统一寻求苏宁解决，苏宁与商户共同出资设立售后基金。

	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 7 月 12 日