

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：20140613

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	路博迈投资：刘都 Tairen capital：李光磊 平安证券：耿邦昊 Schroders：刘佳
时间	2014年6月13日（周五）下午14:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董秘办副主任：黄巍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司14年的开店要求是什么？目前红孩子线下开店情况怎样？</p> <p>答：公司去年在大陆地区新开店面97家，关闭176家，净减少店面79家，主要加快一二级市场的社区店的调整。今年和未来几年的开店要求是，一方面在一二级市场的空白核心商圈，完善超级店、旗舰店布局，推进门店布局优化；另一方面加快三四级市场的开发力度和开店速度。红孩子目前主要在北京、无锡等地试点开店，开店效果还可以。</p> <p>2、线上促销活动转化成销售收入的持续性及长久的客户黏性并不是很高，如何改善线上经营情况？</p> <p>答：线上的引流一方面依靠广告、促销等，更重要的是要靠商品的丰富，必须在商品品类中增加复购率很高的快销品如</p>

	<p>百货、日用及日化，公司通过开放平台，不断丰富非电器类产品。</p> <p>3、公司在品类拓展方面是否有计划？</p> <p>答：公司会加强全品类的拓展，在进一步巩固传统家电品类优势的基础上，采取积极的价格策略扩张 3C 产品，尤其是通讯品类；母婴、超市类产品具有较强的复购率，对公司会员的增加及吸引女性群体有促进作用，也将大力推广。</p> <p>4、公司在促销和广告投入上侧重于哪一个？</p> <p>答：都会采用。企业品牌形象需要持续的广告推广予以沉淀；促销方面也会做一些标志性的活动。此外，公司还希望通过强化客户体验、完善物流服务等来提高客户粘性，与广告、促销投入形成良性循环。</p> <p>5、公司线上系统是否是以自建为主？信息技术人员有多少？</p> <p>答：公司线上系统由公司自主建设。目前公司拥有信息技术人员 3000 人左右。</p> <p>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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2014 年 6 月 13 日