

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：20140507

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	新加坡盛树投资：Rajesh Sachdeva、Lu Jianning
时间	2014 年 5 月 7 日（周三）上午 10:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务助理：孙天超
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司转型的历程？自转型以来业绩有所下滑，公司预计要到什么时候能回复增长态势？ 答：一直以来，苏宁始终注重发展的长远战略和规划，不断进行自身的创新与调整应对瞬息万变的市场与日益激烈的竞争。从 2009 年开始苏宁就提出了“营销变革”并率先尝试实体店与互联网业务共举的战略；2011 年，实施新十年“科技转型、智慧服务”的发展战略。经过三年的创新转型探索，苏宁易购联动线下虚实结合、全品类拓展，迅猛发展；2013 年苏宁进入了转型提速的深化阶段，更名“苏宁云商”，全面转型“云商”发展模式，明确了以互联网零售为主体，打造 O2O 的全渠道经营和线上线下的开放平台的“一体两翼互联网零售路线图”；为使“云商”战略模式的更好落地，2014 年初苏宁进一步优化组织架构、统一思想，成立线上线下融合的运

营总部，在物流、金融、母婴、自主产品等专业领域实行独立公司运营模式，从思想上到行动上形成公司上下互联网转型融合的高度统一。但是新的运营体系的成熟，用户体验改善，供应链效率提升需要一定的时间才能开始显现效果，公司的要求是 6-9 个月的时间，一切工作重心向此聚焦。苏宁的战略已经清晰、路径已经明确，只要按照年初制定的执行，聚焦方向踏实地开展工作，未来公司的经营指标将逐步好转。

2、收购 PPLive Corporation 的战略考虑是什么？

答：公司战略投资 pptv 是从互联网零售模式的完善、升级角度全面考虑做出的决策。对于苏宁实现互联网零售的多端融合、视频发展、品牌与产品推广都有非常重要的意义。投资完成后，公司指导、协助 pptv 进行了战略优化、团队提升，在与苏宁进行价值链协同的各方面均进行了人员对接和工作计划制定，目前来看已经进入正轨。

3、苏宁进来收购了不少公司，现在涉及很多种类的业务，包括金融，互联网视频，生活服务等。公司是如何考虑的？

答：互联网零售企业在转型的过程中必然伴随全方位的拓展。要想获得资源的协同、流量的支持、海量的客户，企业需要更加开放，获得一些互联网企业的支持。苏宁的投资并购项目均是基于零售发展需要所进行的产业布局，旨在为消费者提供更丰富的产品与更好的体验。

4、苏宁未来想要打造成一个什么样的企业？目前的商业模式的价值体现在哪里？

答：苏宁 2013 年提出的“一体两翼”的“互联网路线图”：“一体”就是以互联网零售为主体，“两翼”就是打造 O2O 的全渠道经营模式和线上线下的开放平台。综合起来就是要线上线下资源融为一体，然后按照平台经济的理念，最大限度的向市场开放、与社会共享，从而实现流通领域新一轮的资源重组与价值再造。

	互联网技术支撑下的 O2O 模式，将线上的便利性与线下的体验功能进行完美的融合，将互联网的技术应用与零售核心能力进行充分的对接，从而更好地满足消费者的需求和供应链的优化，形成可持续发展的商业模式，这就是苏宁要追求的互联网零售模式。 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	2014 年 5 月 7 日