

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：20140611

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	Tiger Pacific Capital: 叶润
时间	2014年6月11日（周三）上午10:40
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	<p><b>1、公司平台招商的原则和思路？</b></p> <p>答：公司将平台招商与专业化类目完善结合在一起，根据某个品类是否适合自营来确定。首先考虑库存周转时间，自营情况下库存周转时间太长的品类会通过平台招商来做；其次考虑净利水平，自营情况下净利水平太低的品类会引入平台招商。今年公司平台招商的重点是，补充3C（配件），完善母婴（玩具、童装），以开放平台为主打造专业的运动频道。下一步，公司计划从家电向外延伸，以“家”为中心打造多种专业化的类目。</p> <p><b>2、第三方平台的盈利模式？</b></p> <p>答：目前除了自营较强的家电和母婴等，其他品类的商户都是免费入驻。未来的盈利模式考虑以服务收费为主，如提供广告服务、苏宁认证服务等。</p>

	<p><b>3、公司如何进行交叉营销？</b></p> <p>答：首先，在消费者面前塑造苏宁的专业形象，让其认知到苏宁在 3C、母婴、运动等方面都是专业的。其次，通过客户数据分析进行交叉营销，在购物过程中、购物完成后都有推荐，促销时还会通过邮件、电话等方式进行推荐。</p> <p><b>4、对未来商业趋势的看法？</b></p> <p>答：互联网在拉近消费者和产品的距离。未来 OEM、ODM、定制包销还会做，但我们会更加关注产品而不是品牌，利用自己掌握的客户需求等数据，与厂商合作打造更精准的产品。互联网时代要以共赢的思路来做零售。</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>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2014 年 6 月 11 日