

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：20150212

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	东方证券：高猷嘉；广发证券：洪涛；中信证券：边潇男；中金公司：樊俊豪；景顺长城基金：林芝；诺安基金：史高飞；申万菱信基金：季新星；平安资产：李坤；路博迈投资：刘都；申万资产（香港）：罗增龙；瀚伦投资：黄志清 等
时间	2015年2月12日（周四）下午 15:30
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 2015 年 O2O 模式推进的思路？</b></p> <p>答：2015 年重点是凸显公司经营特色。区别于纯电商，充分展现渠道优势和 O2O 模式。在门店改造方面主要有几方面工作：</p> <p>（1）增加消费者体验认知。家电不以 SKU 增长为考核重点。</p> <p>（2）引进吸引人流的业态。以自身业态衍生发展，形成 O2O 模式的上下贯通。如增设儿童游乐、母婴社交、服装等区域。</p> <p>（3）食品区域开设线下超市专区。同时多引进进口、休闲、护肤等年轻时尚的商品。</p> <p>（4）开设餐饮业态组合。做快餐、简餐、咖啡。</p>

(5) 家电类产品增加成套家庭设计元素，如厨卫、中央空调、地暖等。

(6) 适当增加虚拟出样。

(7) 探索、提高门店营业员的本地化营销技能，增加与客户的交互交流。

总体希望能够增加用户粘性，形成消费者与苏宁的互动，营造文化休闲氛围。

## **2、为何公司物流不做租赁？未来物流的规划？**

答：物流是零售发展的核心竞争力，需要配套公司发展量身定制的，较难租到合适的物业。未来全国将建成 8 个区域中心仓，58 个零售仓，1600 家以上的门店库的物流网络。苏宁物流对外开放更多的是第三方、第四方物流模式。我们将有效利用自己的冗余资源，为其他企业提升服务效率的同时也将为企业自身带来效益。

## **3、资产证券化项目今年的计划？**

答：今年门店还将继续实施，回笼的资金会继续投入优质门店物业进行滚动，盘活存量资金，巩固线下门店优势。同时，公司也会考虑尝试物流的资产运作，提升核心竞争力，促进公司转型深化。

## **4、未来如何进一步提升盈利水平？**

答：未来盈利来源主要关注两个方面：首先门店效益会进一步提升，部分门店还会继续调整，提高整体盈利能力；其次是单品营销能力提高，产品结构优化。3C 比重将持续加强，提高与运营商的合约机占比。

## **5、PPTV 方面的规划？**

答：PPTV 方面从单一转播、直播到 O2O 模式的全方位化。推出相关硬件终端，同时做出有特色内容的产品，体现垂直化优势。重点是稳定用户与抢占用户。

## **6、农村服务站的计划？**

	<p>答：目前开了几家自营服务站，总体运营效果不错。服务站不会全虚拟化出样，会放置空调、手机等有需求的样机。通过服务站尽快向三四级市场渗透，同时培育农村消费者的网购习惯。</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	2015年2月12日