

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：20140402

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	深圳九思投资：王敏、张慧
时间	2014年4月2日（周三）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	<p><b>1、未来苏宁将如何提升经营业绩？</b></p> <p>答：在改善经营业绩方面，一是希望通过改善用户体验提高转化率；二是转变采购模式，根据消费者需求进行精准的单品采购、精准营销；三是采用合适的价格竞争策略。总结起来就是要把苏宁的经营能力向纵深提高。</p> <p><b>2、现在对门店的考核方式如何？</b></p> <p>答：对一级市场门店的考核方式已经转变，不仅包括店内下单结算的销售额，也包括门店辐射范围内其他渠道如PC端、手机端的销售额。门店要集中精力做好产品陈列和展示，吸引更多流量和消费。</p> <p><b>3、人才引进与培养方面的情况？</b></p> <p>答：公司不断通过岗位调整塑造环境，提供良好的发展机会，吸引社会人才。在人才培养方面有传统的1200工程，吸</p>

	<p>引大专院校应届毕业生，培养公司后备人才，同时也有苏宁大学，对在岗人员进行持续的业务和管理能力培训。</p> <p><b>4、目前 O2O 模式探索的情况？</b></p> <p>答：一是商品展示的融合，探索如何在有限的店面展示无限的商品；二是购物流程的融合，探索从购物车、订单到支付的线上线下融合；三是价格的融合，加强与供应商的合作，促进其更好的进行各渠道的价格管理。</p> <p><b>5、公司未来定位是做综合电商还是垂直电商？</b></p> <p>答：公司未来目标是在专业化基础上做综合电商，重点要做的是家用电器、3C、母婴化妆品等品类，然后逐步操作日用品等超市类产品。家电、3C 是我们的优势品类会进一步做深做透，而红孩子是一个很好的母婴品牌，将会把相关的母婴论坛、线下辅导培训等服务做好。</p> <p><b>6、会员管理方面的举措？</b></p> <p>答：首先我们会加强会员购物流程管理，增加针对会员在网站各个购物环节的提示。其次我们会根据会员的购物数据以及更加直接的交流反馈，为采购提供更有针对性的信息，进行更精准的营销。</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 4 月 2 日