

中國信心

蘇寧榮譽鉅名聯合主辦

SUNING 蘇寧 科技蘇寧 智慧服務

蘇寧海信全方位合作啟動

未來3年保底銷售300億

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)內地各家電巨頭近日開始展開全新戰略佈局,攜手提振家電業的消費需求。內地最大家電零售企業蘇寧日前與著名家電製造企業海信簽訂了2013至2015年3年戰略合作協議,根據協議,未來3年,海信旗下彩電、空調、冰箱、洗衣機、冷櫃、手機等產品在蘇寧線上線下平台將至少銷售300億元人民幣(下同)。此外,雙方還將在消費數據研究、產品研發建議、聯合市場推廣等多方面形成緊密合作。

蘇寧海信戰略一拍即合

蘇寧曾在2011年全球供應商大會上提出,與供應商共建戰略規劃型、年度計劃型廠商合作平台,此次與海信簽約即是此策略的實踐。為促成此次戰略合作,蘇寧董事長張近東本月中旬親率總裁金明、彩電、空調、冰洗等品類採銷中心負責人等高管團隊,與海信集團董事長周厚健、總裁于淑珺、副總裁劉洪新、彩電、空調、冰洗及營銷部門高管團隊進行深度會晤。同樣,海信董事長周厚健對此次合作亦相當重視。周厚健表示,海信堅持的智能戰略與蘇寧新十年「科技轉智服務」戰略十分吻合,都是圍繞消費者新需求,充分應用新技術提升服務能力,為消費者提供更加智能的產品與解決方案。

專家:雙方合作強強聯手

日前,在美國CES消費電子展上,海信推出的U-LED電視、GoogleTV、透明電視、智能空調、智能手機產品吸引廣泛關注,凸顯了海信智能化戰略成就與中國家電業製造水平的提升。業內專家就此普遍

稱,蘇寧擁有內地最為廣泛的連鎖渠道、電子商務網絡,海信具備領先的技術優勢和生產優勢,兩者的戰略結合將有助於內地家電業的升級轉型,也將為消費者提供更優的產品和服務。

基於未來市場發展、商品規劃考慮,海信與蘇寧約定,2013至2015年3年內,海信、科龍、容聲三大品牌的彩電、空調、冰箱、洗衣機、冷櫃、手機等產品,在蘇寧渠道將至少銷售300億元。雙方為此還制定了各品類、各年度、各地區的細化銷售策略與目標。

共建產品規劃溝通機制

在商品規劃方面,雙方將建立產品規劃溝通機制,實現信息共享、共用。比如,在一二級市場,通過豐富產品出樣,提升高端產品銷售佔比;在三四級市場,共同規劃適合市場需求的產品,實現規模增長;海信多款大尺寸智能電視、大容量冰洗產品將在蘇寧定制包銷;同時提供線上線下差異化產品,提高供應鏈效率,滿足消費者不同的產品需求。而在渠道合作方面,雙方將在鞏固和提

蘇寧高層戰略合作



蘇寧海信簽約現場

升線下實體平台合作的基礎上,着重加強線上渠道合作。比如,蘇寧、海信將加強「蘇寧易購、海信旗艦店」的建設,強化聯合營銷機制,豐富海信產品SKU數量,提升線上銷售規模。

至於在組織對接方面,在繼續深化信息對接合作的同時,雙方總部將加強全品類聯合營銷活動的組織和開展,並約定公司最高層、營銷高層、業務團隊年度的會議機制,進一步加深雙方團隊的溝通交流。

銷售比例。

蘇寧董事長張近東表示,蘇寧自2011年提出新的十年發展規劃以來,正全面推進線上線下融合的發展戰略。LG作為蘇寧最重要的戰略合作夥伴,蘇寧將在線上線下渠道給予LG全面的戰略推廣支持,相信2013年將是雙方合作實現更大突破的一年。

積極拓營銷深挖市場規模

蘇寧、LG電子雙方將積極拓展在產品定制包銷、聯合營銷的合作,比如拓展大屏幕、智能、無邊框的中高端彩電,大容量、節能型冰洗產品,及智能手機的定制包銷合作。同時,雙方還將着重加強線上易購合作和二級市場的合作,積極挖掘市場消費潛力,提升銷售規模。

長期以來,蘇寧與LG建立了深厚的戰略合作友誼,高層定期互訪溝通。2012年7月,蘇寧董事長張近東曾率高管團隊飛赴韓國與LG集團本茂會長、LG電子本俊CEO等LG全球及大中華區高層會晤。目前,雙方的合作已從業務層面上升至企業價值認同和親密的夥伴關係。

LG聯手蘇寧搶攻內地



LG高層團隊參訪蘇寧集團合影

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)世界500強企業之一的韓國LG電子大中華區新任總裁慎文范日前攜高層團隊赴蘇寧考察訪問,這是慎文范履新後首次造訪零售合作夥伴。慎文范希望,2013年,LG聯合蘇寧推行更加積極的產品和營銷戰略,全面提高LG全產品在中國的市場份額。

大中華總裁訪蘇寧謀合作

慎文范指出,蘇寧作為LG電子在中國最重要的戰略合作夥伴與中國內地最大的零售企業,結合蘇寧創新的商業模式和商業服務能力,LG在中國市場必將取得更大發展。2013年,LG電子將繼續謀求在中國市場的進一步發展,同時也將積極拓展三、四級市場,為這一市場進行相應的產品開發,並加強電商渠道建設,提高這一渠道

濟南擬對接港優勢產業



濟南市長楊魯豫

香港文匯報訊(記者 何冉 濟南報導)濟南市長楊魯豫在「兩會」期間接受記者採訪時表示,香港是濟南市招商引資的主戰場,今年依然會赴港參加一年一度的「香港山東周」活動。據了解,在2012年7月的「香港山東周」上,濟南市共簽約21個項目,總投資

107.6億美元(約840億港元)。

楊魯豫指,香港作為國際重要的金融、服務業中心,一直是該市重要的外資來源地。數據顯示,目前在濟的港企共有710家,實際到位資金佔該市實際利用外資的66.8%。領域涉及房地產開發、城市供水、供氣、污水治理、物流等。楊魯豫表示,香港是一個好的平台,國際輻射作用明顯,濟南市已連續多年參加山東在港舉辦的「香港山東周」活動,效果很不錯,簽約了一大批港資項目,目前這些項目都在緊抓落實。下一步,濟南市期待在高新技術產業、現代服務業領域進一步與香港展開合作。楊魯豫並指,今年該市依然會赴港進行招商活動。

吉林培育世界級汽車產業

香港文匯報訊(記者 廖一、張艷利 長春報導)在26日召開的吉林省十二屆一次人大會議上,吉林省代理省長巴音朝魯在《政府工作報告》中提出,要打造世界級汽車產業基地。記者在長春代表團的分組討論中看到氣氛活躍,代表們踴躍建言。尤其是對吉林地方產業具有重大影響的汽車產業,吉林省委書記王儒林、長春市委書記高廣濱、一汽集團董事長徐建一三位一體,謀劃汽車產業發展大計,讓記者們看到了吉林在培育產業集群、打造世界級汽車產業基地的決心和智慧。

徐建一說,一汽去年在全球汽車業不景氣的情況下,奮力拚搏,竭盡全力搶市場,整車銷售264.4萬,實現了5000多億元人民幣的銷售收入,收入同比提升12.5%,在國家大型企業中今年排到第7位。長春市委書記高廣濱表示,由於一汽的拉動作用,長春去年的工業增長23%,高於全國22.5%。長春提出汽車業發展量要上去,加大300萬輛整車擴能工程。王儒林書記表示,必須舉全省之力發展汽車和行走機械產業,打造世界級汽車產業基地。

河北倡民營經濟轉型升級

香港文匯報訊(記者 孔樂娣 石家莊報導)去年河北省民營經濟累計完成增加值17180.4億元(人民幣,下同),佔該省GDP的64.5%,上交稅金2317億元,佔該省全部財政收入的67.6%。民營經濟該如何發展?河北省工商聯常務副主席范少明認為,必須加快轉型升級的步伐。他指出,如果民營經濟轉型升級不好,就勢必進一步拉大河北與發達省份的差距。

「河北民企大多處於產業鏈低端,技術門檻低,依賴低成本優勢獲得發展。」范少明指出,從去年入選河北省百強民企的名單看出,有62家集中在採選、冶煉、石化、建材行業。去年入選中國民企500強的河北企業中,入選26家,鋼鐵企業佔到了80%。與此同時,企業和產品競爭力不強、產業聚集度不夠、企業轉型升級的積極性不高、相關政策配套不到位等問題也是不爭的事實。

范少明稱,加快推進河北民營經濟轉型升級,核心是發展創新型經濟。首先,要進一步完善鼓勵支持民營經濟轉型升級的配套政策,盡快出臺支持民營經濟轉型升級的配套措施和實施細則。其次,要積極培育新的經濟增長點,提升民營企業產業聚集度,打造不同特色的產業聚集區。同時,還要加強企業人才隊伍建設,以人才促發展。此外,河北要着力改善生態環境和發展環境「兩個環境」,努力提升民營企業轉型升級的信心,政府職能部門要為民營經濟轉型升級打造良好的服務平台。

蘇寧母嬰店擬上半年開業

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)蘇寧旗下電商平台蘇寧易購日前在北京宣佈,2013年將全面開拓母嬰市場,蘇寧易購併購的第一家垂直電商紅孩子今年目標將保底實現30億元人民幣(下同)。蘇寧易購執行副總裁李斌亦透露,蘇寧與紅孩子前期已經進行調研選址,按照規劃,首家母嬰連鎖店將在2013年上半年落成,地點首選北京、上海等消費者市場較為發達的地區。

旗下紅孩子料年售30億

據了解,自去年9月份以來,蘇寧易購與紅孩子已在供應鏈、物流倉儲配送、售後服務及營銷互動上進行全面協同。紅孩子已在2012年實現目錄向網絡的銷售轉型,網單佔比達到90%以上,尤其是在第四季度,紅孩子實現銷售規模5.2億元,環比3季度增長30%,四季度紅孩子用戶數量增長近100萬。李斌表示,除了紅孩子現有的8個分公司外,2013年蘇寧易購將幫助紅孩子在全國範圍內發

展,在廣州、深圳、西安等華南和西北地區,利用蘇寧既有銷售網絡進行協同業務拓展。

目前蘇寧易購在全國的物流配送中心近100個,可以支持紅孩子全國範圍內的業務拓展。據介紹,紅孩子北京區域的倉儲物流已經全部與蘇寧易購整合,雙方人員統一調配管理,上海、南京等地的紅孩子倉儲也在同步準備中,預計今年2月份搬遷完畢。另據透露,國家消費者網購維權平台建設項目正在籌建中,蘇寧易購作為唯一一家電商企業正在參與此次國家項目籌建,該項目預計在2013年年底正式建成。

北京研發中心啟動建設

同時,蘇寧北京研發中心正式啟動建設,並以紅孩子研發團隊為原始班底,進行電子商務相關的技術研究和人才培養。李斌告訴記者,北京研發中心已經進入前期的招聘階段,在今年3月份將正式運作,為蘇寧電子商務的發展提供信息人才支持。

惠而浦加碼品牌駐蘇寧

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)為更好滿足中國消費者對於生活品質的追求,蘇寧今年開始將在中國市場引進惠而浦生活電器和高端品牌,雙方亦制定2013年銷售規模同比增長80%的目標。

高端品牌同步北美

新近造訪蘇寧的惠而浦公司董事局主席兼首席執行官Jeff Fettig表示,在過去的一年,惠而浦在全球取得高速增長,全年利潤同比翻番,這直接得益於與蘇寧達成的連鎖渠道獨家戰略合作帶來的中國市場業務快速成長。統計顯示,2012年,惠而浦產品在中國市場獲得較好的增長,其中在蘇寧銷售的冰洗產品同比增長超過40%。

蘇寧、惠而浦約定,2013年,惠而浦將在蘇寧渠道增加洗乾一體機產品,並豐富其對開門、多門等高端冰箱產品,拓展市場份額。

同時,進一步加強高能效空調、熱水器產品的開發;並針對高端客戶,引進惠而浦在北美地區的高端品牌落戶蘇寧EXPO超級店。

雙方亦將通過聯合品牌宣傳、調整產品結構、提高門店進店量和人員配備,進一步提升經營質量。至於針對網購群體的消費特性,惠而浦將提供蘇寧易購專供機型,並推進「蘇寧易購、惠而浦旗艦店」建設。同時通過蘇寧「私享家」與「優立方」項目,拓展惠而浦產品在蘇寧對公銷售渠道份額。