

中國信心

蘇寧榮譽鉅名聯名主辦

SUNING 苏宁

科技零售 云商苏宁

蘇寧調整架構 搶佔新業務

加速 O2O 融合 年內新開逾 200 店

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)中國內地最大商業企業蘇寧新近宣佈,今年內將新開 200 餘家店,並通過新成立的大「運營總部」,將旗下蘇寧易購積累的互聯網運營經驗全面拓展到線下,以加速推進門店互聯網化的發展規劃。事實上,蘇寧在此前的春季部署會議上,亦在組織上為全品類拓展提供保障,在商品經營總部和運營總部兩大經營總部之外,設立了包括紅孩子、PPTV、商業廣場,物流、金融、電訊等八大直屬獨立公司。

去年是蘇寧戰略佈局年。從大手筆收購紅孩子,到雙線同價,佈局 O2O,發展開放平台,進軍互聯網金融,申辦民營銀行及虛擬運營商牌照,再到收購 PPTV,蘇寧已然成為 2013 年轉型力度最大的公司,是傳統企業互聯網化的一個標杆。

設 8 大直屬獨立公司突破

而今年是蘇寧戰略執行年。蘇寧董事長張近東強調,今年蘇寧要把執行目標聚焦與具象,要以項目推動戰略執行,並將「產品決定目標、項目決定組織」的理念作為蘇寧互聯網執行的方法。蘇寧新設立的八大直屬獨立公司即是根據此理念的具體體現,即用項目管理的方式打破組織壁壘,打破流程障礙。比如,通過物流、金融、電訊、母嬰等重點業務和品類的突

破,快速搶佔市場,帶動目標的實現。

推進實體及虛擬產品發展

具體到實體產品方面,母嬰品類是蘇寧今年重點拓展的品類。蘇寧收購的紅孩子將加速實體連鎖的拓展,全年計劃新開 8 家實體店,並通過自營、開放平台協同發展建立全國供應鏈,穩固紅孩子行業領導地位,加速推進母嬰市場的 O2O 融合,帶動更多新品類的發展。

至於虛擬產品方面,蘇寧將通過 PPTV、電訊三大公司,加速推進視頻內容、電訊等業務的拓展。同時借力搶佔移動互聯網和家庭互聯網入口,加速蘇寧 O2O 入口建設,構建一個完善的本地 O2O 生態圈。

此外,在服務產品方面蘇寧亦有很多積極嘗試。比如,成立物流和金融公司,為消費



蘇寧加速推進門店互聯網化的發展規劃。圖為蘇寧總部基地大樓。

者、供應商和開放平台商戶提供物流和資金流服務,增強蘇寧的零售服務核心能力,建設蘇寧 O2O 融合的堅強支撐。近日,蘇寧亦獲得了電商首張保險代理牌照,其「對公理財」產品也將在近期上線。

攻物流服務網上理財保險

業界就此指出,成立物流公司是蘇寧提

升物流戰略地位的重要舉措,加快物流向第三方物流轉型,並將進一步推進第四方物流模式的探索工作,推動蘇寧物流體系社會化經營戰略的加速實現,全面提升用戶體驗。同時,蘇寧成立了金融公司,並於今年推出餘額理財產品「零錢寶」,是為消費者及供應商提供完整的端到端的金融解決方案。

核心店建 O2O 融合專區



蘇寧超級店內的金融服務專區。

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)今年春季部署會上,蘇寧把互聯網門店作為引領 O2O 零售區別於傳統電商的核心優勢,將在核心門店裡建設 O2O 融合專區,同時成立專項管理團隊,主攻店面 O2O 研究,進一步擴大互聯網門店的試點範圍,鼓勵自主創新以加快疊代升級步伐。

重視體驗 有別傳統電商

張近東指出,零售企業在經營決策中應

從零售本質出發,在傳統「營銷為綱」的基礎上,應增加「體驗為王」,重視用戶體驗應成為企業經營最重要的意識。

事實上,互聯網門店在蘇寧推進零售全面互聯網化的戰略轉型中有着非常清晰的定位,不僅區別於傳統單一銷售功能的門店形態,更是以消費者的購物體驗為導向,通過嫁接信息技術,集展示、體驗、物流、售後服務、休閒社交、市場推廣為一體,同時承擔着門店 O2O 運營的全新職能,代表着未來零售門店的發展方向。

8 月完成 WIFI 網絡建設

據了解,蘇寧將進一步強化電子價籤在門店中的推廣應用,並且到 8 月份將完成核心門店的 WIFI 網絡建設。業界普遍認為,這不僅有助蘇寧充分發揮多屏互動的消費生態優勢,而且還將進一步打破線上線下體驗壁壘,為顧客營造 O2O 融合的無界消費生態圈。

蘇寧料今年空調價格普漲 10%

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)近日,蘇寧聯合上游廠商、行業機構發佈《2014 空調行業白皮書》,預測今年空調市場將迎來更新換代高峰,整體市場規模將保持 5% 左右增長,價格普遍漲幅將達到 10%,這亦是蘇寧連續 10 年發佈空調行業白皮書。

線上銷售佔比可突破 8%

白皮書指出,今年空調產品主流升級方向朝着節能、健康、時尚、智能化方向發展。白皮書認為,在三四級市場,空調消費潛力將進一步得到釋放,增長速度將三倍於一二級市場,線上銷售佔比有望突破 8%,而產品結構調整必將推動價格的上漲,預計漲幅 10%。

白皮書顯示,在國家新能效政策進一步引導產業轉型升級的現狀中,空調產品的發展方向將產生持續變化,以高效節能產

品為例,其市場佔比從 2012 年年中的近 20%,發展到 2013 年 5 月已突破 60%。

變頻節能產品佔比將升

事實上,自去年 10 月起,變頻空調新能效標準正式實施,這意味着在接下來的空調產品中,變頻節能產品的佔比將會提升。同時,大量外觀優化和新技術的應用,都將在一定程度上推高空調均價。

此外,基於目前市場上空調服務方面並無統一標準界定,白皮書還預測,在空調安裝、售後服務的標準出台方面,今年將迎來一定的突破。

蘇寧今年將啟動「空調醫保卡」服務,並為空調保養領域推出第一個行業性標準,同時亦將通過多方合作,以推動相關標準的制修訂。

阿里巴巴海南島拓文創業

香港文匯報訊(記者 安莉 海口報導)海南國際旅遊島先行試驗區管理委員會昨與阿里巴巴集團正式簽署戰略合作協議,雙方將重點在信息產業、文化創意產業等領域展開重點合作,規劃總投資約 50 億元人民幣。海南省委書記羅保銘,省長蔣定之,常務副省長譚力、阿里巴巴集團董事局主席馬雲等出席了簽字儀式。

規劃總投資 50 億元

根據協議,雙方將在信息產業、文化創意產業等領域展開重點合作,具體包括建設中國首個數字互聯網城市、藝術街區、淘寶大學海南分院、中國知名企業家冬季工作室等項目。

馬雲表示,這次與海南的合作是阿里巴巴集團首次試水「雲計算」、「大數據」在城市建設中的應用。他說,這次合作並非簡單地企業與政府開合作,是阿里巴巴全球「雲計算」、「大數據」戰略的啟動。阿里巴巴將為城市、為政府提供服務,以實現虛擬經濟與實體經濟的真正結合。希望「打造環保、綠色、智慧、天堂的海南」。

據了解,海南與阿里巴巴的此次合作緣起於羅保銘書記的直接牽線而促成。2013 年 6 月,羅保銘率海南黨政代表團赴浙江學習考察期間,羅保銘與馬雲會晤,探討阿里巴巴集團在互聯網雲計算、大數據、電子商務等領域與海南省開展深度合作。此後,羅保銘又兩次在海南會見應邀來瓊考察的馬雲一行,協調推進阿里巴巴與海南的合作事宜,最終促成了雙方合作。

據悉,海南國際旅遊島先行試驗區主要負責圍繞國家賦予海南國際旅遊島的特殊支持政策、開發模式、體制機制創新、產品創新、投資模式創新等五個方面先行先試,探索和構建國際旅遊島「科學發展、綠色崛起」的新路徑。



海南國際旅遊島先行試驗區管理委員會與阿里巴巴集團正式簽署戰略合作協議。

記者安莉攝

港中旅斥 3.88 億 底價奪珠海兩地

香港文匯報訊(記者 張廣珍 珠海報導)繼去年競得珠海 25 萬平方米商住地後,港中旅(珠海)海洋溫泉有限公司近日再次以底價,樓面地價 1,136 元(人民幣,下同)/平方米、總價 3.88 億元,拍得兩宗位於珠海平沙鎮、面積近 34 萬平方米的商住地。

是次拍出的兩宗地塊的單價僅為 1,136 元/平方米,被業內人士稱為「白菜價」。珠海地產業內人士表示,根據該地塊的容積率為 1.0 至 1.1 分析,該地塊將建成配套的別墅式酒店。

據悉,由港中旅投資建設的珠海海泉灣度假區平穩經營 8 年來,接待全國和世界各地遊客超過 2,100 萬人次。目前,港中旅已斥資 140 億元,啟動海泉灣二期工程。該工程佔地面積約 4 平方公里,與一期項目連接成一體,形成 5 平方公里、業態更加豐富的濱海、溫泉、運動、休閒為一體的度假目的地和社區。珠海市政府對海泉灣項目寄予厚望。根據去年出爐的《珠海市平沙新城控制性詳細規劃》,提出要依托海泉灣,打造融合國際現代元素和南嶺水鄉傳統特色於一身的衛星新城。

1.2 億成立保險銷售公司

香港文匯報訊(記者 軼璋 北京報導)由蘇寧集團斥資 1.2 億元人民幣成立的蘇寧保險銷售有限公司新近獲保監會批准成立,這是中國商業零售領域第一家具有全國專業保險代理資質的公司。據悉,蘇寧保險銷售有限公司的業務包括:在全國區域內(港、澳、台除外)代理銷售保險產品;代理收取保險費;代理相關保險業務的損失勘察和理賠;中國保監會批准的其他業務。

蘇寧金融事業部副總經理林凱榮介紹,保險是蘇寧進軍互聯網金融一個重要業務單元,也是蘇寧拓展全品類、佈局全渠道、服務全客群的重要戰略,對於消費黏性提升、互聯網金融佈局具有重要意義。蘇寧獲得全國專業保險代理牌照之後,就可以合規地向投保者介紹、分析、挑選各家保險公司的各種保險產品並提供相關理賠服務。

O2O 融合 運營模式佔優

當被問及蘇寧試水保險業原因及外界對此的擔心,林凱榮表示,隨著互聯網保險的橫空出世以及大數據時代的到來,傳統保險代理業態正在發生裂變,線下網店和互聯網融合已經成為保險行業創新發展的重要方向,這恰恰與蘇寧 O2O 融合的互聯網零售模式十分契合。

事實上,蘇寧旗下的蘇寧易購早於 2012 年 8 月就上了保險頻道,聯合中國平安、中國太平洋、泰康人壽等多家保險公司推出了目前市場上熱銷的車險、意外險、旅遊險、健康險等保險產品,為蘇寧正式進軍保險領域積累了相應經驗,這亦令蘇寧相較於傳統保險代理企業擁有先天的互聯網運營優勢。

可提供一站式保險服務

林凱榮亦指出,蘇寧擁有 20 多年商業零售經驗和近 1,600 家門店,在店面中引入保險產品和服務後可進一步發揮其 O2O 融合優勢,將電子商務便捷和實體店面的現場體驗相結合,打造一個險種豐富、專業高效的保險超市,可為客戶提供一站式保險服務。

對此,華泰保險經紀有限公司金融風險事業部總經理閔明分析認為,保險代理是保險市場不可或缺的重要組成部分,而中國保險市場巨大成長性是吸引蘇寧入局的重要因素。保監會 1 月份發佈的《2013 年保險統計數據報告》顯示,2013 年中國實現保險業保費收入 1.72 萬億元,同比增長 11.2%,比上年提高 3.2 個百分點。

針對性開發差異化產品

而在閔明看來,蘇寧的主營業務與保險又存在極大的關聯,兩者可相輔相成。比如蘇寧紅孩子母嬰和鑽購美妝的目標人群是女性和嬰幼兒,蘇寧可以針對這些人群進行大數據的分析,聯合保險公司有針對性地開發差異化的壽險產品。

閔明強調,2014 年將是互聯網金融全面爆發之年,保險業大有遍地開花之勢,面對新技術的革新,更為專業的行業細分和資源配置,以及保監會「放開前端、管住後端」的監管,保險行業只有運用大數據進行產品、服務、管理等方面的有益創新,才能重塑保險業態,滿足客戶多元化、複合化、滿足個性化的需求。