

# 11月中旬苏宁将推出中国首届O2O购物节 把门店开到消费者口袋

如果有人问:当前互联网领域最热的话题是什么?答案自然少不了大数据和O2O。对于O2O融合,苏宁副董事长孙为民有一个形象的说法:“将互联网搬到门店,将物联网搬到消费者家里,将门店搬进消费者口袋。”O2O融合不是单向度的线上往线下,而是双向的。 郑州晚报记者 樊无敌

## 苏宁把实体店当成“宝藏”

当一些人唱衰实体店,把实体店当成鸡肋时,苏宁却把实体店当成宝藏。对于苏宁而言,门店就像瓶子,如何将瓶中“旧酒”换“新酒”,再度飘香四溢,是苏宁需要去解决的。而当门店遇上O2O,这种变化就显得更加容易。

对苏宁而言,实体店店的互联网化是其在未来发挥更大价值的关键步骤。在一些核心城市,苏宁已经开始“把互联网搬进门店”。在苏宁门店,除了实体出样,未来将有越来越多的商品实现虚拟出样,实现门店空间的无限拓展。目前在一些核心门店,苏宁已经配

置了液晶显示屏和二维码墙,用于出样展示苏宁易购热销产品,用互联网、物联网技术扩充了门店品类丰富度。孙为民说:“苏宁还要‘把门店搬上互联网’,除了苏宁易购APP客户端中增设门店频道,供消费者查询近期门店商品、促销、评价等信息外。更重要的是,苏宁将把门店延伸为与消费者互动接触的多种前端界面,实现PC端、移动手机客户端、PAD客户端、智能电视、自主终端等消费者购物界面的互动融合,从而真正将苏宁装进消费者的‘口袋’里,让消费者随时随地通过苏宁购物。”

## 苏宁O2O将引领国内O2O发展

自去年并购母婴专业网站红孩子后,借助苏宁的平台,在今年5月份,北京、上海等八个城市的消费者就可以通过苏宁门店销售目录挑选红孩子的母婴产品。9月底,红孩子实体店在北京、无锡开业,有别于传统的线下母婴产品专卖店,红孩子实体店不仅销售高品质的母婴类商品,还是妈妈们学习育儿经验的课堂,宝宝们玩乐的天堂。它将集销售、体验、售后等服务于一体,率先实现母婴品类的O2O融合零售。

“与天猫等纯线上平台相比,苏宁的O2O具有天然优势,也走得更彻底。”商务部电子商务专家委员会专家陈曙光认为,苏宁实施双线同价之

后,其广布全国的实体店将成为其实现O2O的前沿阵地,将引领国内O2O的发展。

随着苏宁广场、苏宁生活广场在全国各地的相继落成,以及苏宁开放平台的上线,苏宁O2O融合的空间将会更大,也会有越来越多的品牌商、制造商借助苏宁平台加入O2O融合零售的大军。孙为民介绍说,11月中旬,苏宁将推出中国首届O2O购物节,本届购物节的核心关键词即为O2O,即打通线上线下,推出无界同步购物模式。苏宁将以自身的1600多家门店和苏宁易购为购物节主会场,同时和海量的线下商家合作,抢占11月份消费旺季。

# 2013中国最有价值品牌榜公布 国美蝉联家电零售业第一

10月13日,2013年(第19届)中国最有价值品牌百强榜在法国巴黎揭晓,国美电器以716.02亿元的品牌价值上榜,成为唯一入选的中国家电零售业品牌,这是国美电器连续七年蝉联中国家电零售品牌价值榜第一。

据了解,中国最有价值品牌榜由睿富全球排行榜资讯集团与北京名牌资产评估有限公司共同研究并发布,通过综合考量品牌的市场占有能力、盈利能力、发展潜力等指标,以品牌价值来表述该品牌的行业地位以及发展轨迹,是针对中国消费行业最早、持续时间最长的一项品牌价值排行榜,在衡量中国企业品牌发展方面具有较高权威性与可信性,成为了解中国品牌发展状况的重

要参考之一。该榜单显示,2013年,国美电器品牌价值达到716.02亿元,实现了8.28%的增幅,再次蝉联业内品牌价值最高的企业。

对此,业内人士分析指出,进入互联网时代以来,随着消费需求的变化以及新型零售业态的兴起,传统零售业面临着巨大的战略挑战。数据显示,目前我国超市及零售连锁行业出现了增长乏力甚至下降的趋势,而2012我国零售行业品牌价值同期下降了10.4%。在这种情况下,国美电器的品牌价值实现稳健增长不仅体现了国美超强的用户吸引力,同时也见证了中国企业在品牌建设方面取得的成绩。 郑州晚报记者 樊无敌

# 国美第三季度业绩持续攀升

10月15日,国美电器上市公司部分发布第三季度财报利好消息。公告显示,截至2013年9月30日公司盈利能力明显大幅攀升,多项运营指标均呈持续上升趋势。

随着2012年12月公布2013年~2015年企业战略规划,宣布转型多渠道零售商,在新战略的部署规划下,国美已然交出了一连串喜人的成绩单,这也正式宣告了国美的蜕变转型战略的成功。据公告数据显示,报告期内国美上市公司部分的可比门店销售收入同比增长预期将超过12%,其中2013年第三季度环比增长则预期超过8%。综合毛利率比去年同期有所提升并继续保持较高水平,预计将超过18%。此

外,经营费用继续得到有效的控制。综合上述原因,报告期内上市公司的净利润率预期将比去年同期显著增长,其中2013年第三季度的净利润率环比也将取得进一步的提升。

“未来最有价值的零售业,一定是线上线下都强的企业。”这是对国美多渠道发展战略的最好诠释,国美电器总裁王俊洲表示,“我们坚信中国家电零售市场依然蕴含着巨大的发展潜力,国美在这个市场里仍然有广阔的发展空间。国美将继续推进‘多渠道零售商’的发展战略,不断发挥自身优势,为集团业务带来持续的增长动力。” 郑州晚报记者 樊无敌




云苏宁 购无界

特刊! 10月18日-10月20日

# 超大VIP特权

## 苏宁会员节

会员专属 SALE 爆款

**特权1**

到苏宁各门店购买空调、彩电、冰箱、洗衣机、厨卫产品

单件满 **580元**

**送电水壶** 一台

**特权2**

广发银行CGB 三期分期

利息 C 首付 C 手续费

活动期间购单件商品单笔满1500元,即可享受6期或12期分期付款0利息、0首付、0手续费的活动,特价机不参加。

美的电暖器一款

上下角度可调 3米超远距离送暖

**199元** 会员特惠

松桥浴霸一款

**389元** 会员特惠

联想3G平板电脑

Lenovo A1000(16G)

7英寸 1G内存 16G存储

**899元** 会员特惠

先锋手机E70W

Android 4.1操作系统 1.2GHz高通四核处理器 4.5英寸 2LED闪光灯

**799元** 会员特惠

惠而浦 50升电热水器一款

**1099元** 会员特惠

佳能数码相机IXUS132

1600万像素 8倍光学变焦 28mm广角

**1093元** 会员特惠

32英寸LED液晶电视一款

**1299元** 会员特惠

合资6公斤波轮洗衣机一款

**1290元** 会员特惠

荣事达1P挂机空调一款

限量 **1390元** 会员特惠

10月18日-20日

## 苏宁会员节

### 八大品牌 低价团购惠

买就送价值100元礼品

<b>Pioneer</b>	<b>SAMSUNG</b>	<b>美菱Meiling</b>	<b>lenovo联想</b>	<b>CHANGHONG长虹</b>
先锋手机	三星手机	美菱三门冰箱一款 222升 脆钢板面板	联想超级本 Yoga11S	长虹42英寸全高清LED电视一款
<b>8折</b>	<b>5折</b>	<b>2699元</b>	<b>4499元</b>	<b>2599元</b>
<b>万家乐</b>	<b>SAMSUNG</b>	<b>Vanward万和</b>	<b>SUPOR苏泊尔</b>	<b>CHANGHONG长虹</b>
万家乐55升电热水器一款 防干烧	三星数码相机 WB200F 1420万像素	万和10升燃气热水器一款 微电脑自动记忆使用温度	苏泊尔4升电饭煲一款 微电脑控制 陶晶内胆	长虹60英寸电视一款 安卓智能3D节能护眼
<b>680元</b>	<b>1399元</b>	<b>1198元</b>	<b>269元</b>	<b>5999元</b>

母婴美妆 苏宁旗下 bingO缤购·美妆 redbaby·母婴

## 年度盛“惠” 金秋团购季

10月21日-11月13日

商品更给力 物流更快捷 价格更实惠 差价必返还

全国美妆、母婴团购电话: **400-616-0066 (全场免运费)**

本版广告所刊内容限郑州市区门店, 图片仅供参考, 以实物为准; 价格如有刊误, 请以门店实际价格为准。特价及明示机型不参加。同价商品不包括样机、滞销机和指定渠道限时限量的特价、抢购、秒杀、团购以及其他明示的限时限量的促销商品, 详询苏宁门店及苏宁易购。

全品类汇聚 | 多渠道融合 | 全方位服务 | 全会员专享

网上采购: [www.suning.com](http://www.suning.com)

集团采购: 4008 516 516

易购服务热线: 4008 198 198

全国服务热线: 4008 365 365