

“双十一”天猫淘宝销售额突破 350 亿元 四成以上零售上市公司利润、效益下滑 传统零售商业模式受到冲击 O2O会是救命稻草吗?



这是一个让人捉摸不透的时代。

“今年以来，四成以上的零售上市公司出现利润、坪效(计算商场经营效益的指标)下滑，房租、人工成本持续上涨。”中国连锁经营协会会长郭戈平在“第十五届中国连锁业会议”上直言，传统零售的商业模式受到冲击，新的盈利模式尚未确立。

的确，2013年“双十一”当天，天猫淘宝的销售额突破 350 亿元，“但与去年同期相比，天猫淘宝占整个双十一的网购市场销售份额是在降低。”苏宁云商副董事长孙为民对记者说，现在的中国电商既不是红海，也不是蓝海，而是死海，因为它没有盈利！这让人不得不对零售行业的前景产生怀疑：一边是传统商业模式的下滑，另一边新商业模式则起步艰难。对此，记者在“2013 年中国零售领袖峰会”上了解到，为摆脱困境，包括天猫、苏宁易购、1 号店等在内的电商平台目前实施开放政策，并在积极寻找“O2O 合作伙伴”。但是，对于电商们的企图，“有 2/3 的传统零售大佬没听明白，有 1/3 的零售大佬听明白了，却说再等等吧”。对此，银泰百货 CEO 陈晓东认为，O2O(即 Online To Offline, 也将线下商务的机会与互联网结合在了一起，让互联网成为线下交易的前台)是个伪命题，“因为零售商的终极目标是泛渠道”。南都供稿

今年
“双11”期间
快递业务总量
3.46 亿件

今年11月11日-16日“双11”期间

全国快递业务总量
3.46 亿件

73%



网购平台“夺食”蛋糕

O2O 是个什么样子，阿里集团从未给予精准的定义，但在今年“双十一”的网购狂欢节，天猫、苏宁易购、京东商城、银泰百货等零售公司在实际操作层予以展示——消费者到实体店试穿衣服，试用 3C 数码产品，扫描其二维码即可获得不同金额的网购代金券、促销券。

结果很可怕。天猫支付宝成交金额 350 亿元，较去年增长了 83%，约是今年以来平均单日社会零售总额的 50%。网购平台大肆“夺食”实体零售的蛋糕，这才刚刚开始。咨

询公司麦肯锡发布的《中国网络零售革命：线上购物主推动经济增长》报告称，在调查中国 266 座城市后发现，中国消费者每在网上消费 100 元，其中有 61 元是替代线下消费。

“这些数字背后相当震撼，但是我们希望的并不是这个数字。”阿里巴巴集团董事局主席马云此前做客央视二套《对话》栏目曾直言，“我们希望唤醒制造业和传统行业的人，那就是天变了。你们一直认为很牢固的线下地盘已经开始摇晃了，假如你不变，你会输得更惨。”

O2O生态链背后的博弈

现在的局面是，“天猫、京东、苏宁云商、1 号店均以线上的海量用户为优势，以‘平台开放’之名，试图裹挟线下实体店进入自己的 O2O 生态链。”某知名百货老总告诉记者，“有 2/3 的传统零售大佬没听明白，有 1/3 的零售大佬听明白了，都说再等等吧。”

苏宁云商集团副董事长孙为民的发言也印证了上述说法。“我们在去年年底的时候就把自己定为自营的 O2O，开放的叫做云台，我们希望是对所有的商户，不管是哪里的商户，甚至是个体户都开放。这个时候，‘店商’思维要变。”

但在传统零售商看来，“这样一种合作应该还是比较松散的合作，谁都可以过去，或者说天猫随时可以让你走，能带来价值，但是这个价值我觉得还不是大足够。”天虹商场股份有限公司董事总经理高林生的看法颇具代表性，“真正的合作应该是我们双方去共同重塑商业价值，在这个价值链条上有些是天虹做，有些

是合作伙伴做，这种合作是战略性的，谁也离不开谁。”

这或许代表了大多数传统商家的意见。商务部数据显示，截至 2012 年底，中国连锁百强流通企业中，已有 62 家开展网络零售业务，但是他们大多还没有联姻电商平台的计划，都在静观事态发展。不过，也有敢于吃螃蟹的先行者，除众所周知的银泰百货与天猫结盟后，记者了解到，1 号店也正在跟中百集团洽谈合作，腾讯则可能会联手天虹百货来做 O2O。

更为严峻的是，“就整个零售行业来说，线上线下同价以后，至少要到 2015 年，进销差价才要回归到合理水平。当然，苏宁应该不用熬这么长时间。”孙为民对记者说，现在的中国电商既不是红海，也不是蓝海，而是死海，因为它没有盈利！但零售业对互联网的依赖性会越来越强，这个是大趋势，当大家都这么做的时候，网购就会从死海变成蓝海，洗牌也是势在必行。

苏宁硅谷研究院挂牌 加速国际化布局



与这里最顶级的高科技企业和最具创新精神的团队共舞，并在此吸引和培养高等级商业、科技人才，推动前沿课题研究、商业合作、企业并购、投资等在内的中美合作。”

苏宁硅谷研究院负责人王静玺就此详细介绍了智能搜索与精准营销、大数据、高性能计算、互联网金融等重点研究领域。研究成果将包括实现对海量、多种信源的数据的智能检索，以及主题环境下的语义分析模型；大数据领域下用于客户行为分析、营销效果预测、企业运营风险等方面的分析工具；升级苏宁云计算及分布式技术方案，实现“插件式”的资源动态扩展，以及标准化的业务组件开发、测试、部署、自动扩展的自动化框架等等。上述研究成果，最终目的是，放大苏宁线上线下融合的优势，为消费者营造随时随地、应需而变的智能购物体验，创造全球零售新模式；放大苏宁的物流、金融、IT 能力，为供应商、合作伙伴提供增值服务，重塑从流通到生产的价值链。

据了解，苏宁研究院将采取群体创新机制、合作人机制等灵活的管理方式，某项课题研究带头人及研究人员在产品落地或者实践过程中，可以实现从技术研发到经营管理角色的转变，成为业务经营团队的核心管理成员。除了承担研究技术趋势外，苏宁硅谷研究院还研究美国领先商业模式，并与美国创新型中小企业展开战略投资、并购等多种合作，提升苏宁互联网布局与研发能力。

中国驻美国旧金山总领事馆总领事袁南生表示，苏宁来到硅谷反映了中国零售业的积极变革，代表了中国蓬勃发展的消费市场。希望苏宁充分利用硅谷优越的人才、高科技等资源为自身的互联网转型和中国零售业的变革提供动力。大使馆也会对苏宁硅谷研究院的日常经营提供力所能及的帮助。

樊无敌

美国旧金山时间 19 日，一场淅淅沥沥的秋雨让数月以来滴水未下的硅谷有“久旱逢甘霖”的喜悦，“苏宁美国研发中心暨硅谷研究院”就在这种喜悦中隆重揭幕，苏宁董事长张近东正式宣布其全球首家海外研究院开始运行。苏宁于今年明确发布“一体两翼互联网路线图”，就是要以互联网零售为转型总体方向，以 O2O 和开放平台为两翼，运用互联网技术提升零售业的运营效率与服务体验，苏宁硅谷研究院将为这一愿景提供技术牵引。

来自中美两国的政府、科技、企业界的嘉宾纷纷出席揭幕仪式。中国驻美国旧金山总领事馆总领事袁南生先生，加州国际事务和商务发展办公室副主任 Brian Peck 先生，旧金山湾区委员会 CEO Jim Wunderman 先生，帕拉奥图市副市长 Nancy Shepherd 女士，斯坦福大学 SCID 研究中心主任 Nicholas Charles Hope 先生，微软全球执行副总裁、首席科学家 Harry Shum 先生，AO 史密斯执行董事 Paul Jones 先生，惠而浦执行副总裁 Dave Szczupak 先生，以及来自华源科学技术学会、中国硅谷协会的嘉宾等莅临现场。

硅谷研究院是苏宁在海外成立的首个研究机构，它位于硅谷核心区 No. 1661 Page Mill Road, Palo Alto, 初期投资 500 万美元。根据计划，至 2014 年年中，研究院团队人数将达到 50 人，未来三年内达到 200 人。张近东表示，“把海外研究院的首站选在了硅谷，就是希望

O2O是个伪命题

说到底，“O2O 是个伪命题，零售商的终极目标是泛渠道，想方设法把新技术运用到各种渠道上，把零售品牌全面结合到消费者的生活习惯中去。”银泰投资公司 CEO 陈晓东对记者坦言，“O2O 是什么？银泰想明白吗？真没有。先开枪后瞄准，打不着敌人，也把他吓一跳，然后再瞄一下，这是我们企业的风格。”

陈晓东讲了一个故事，“有一次，‘我查’弄了个大气球在银泰武林店门口耀武扬威，我当时那个恨呀，恨不得一枪打下来。但那天以后，我召集团队开会，决

定在银泰所有门店安装最高速率、安全级别最高的 WIFI，让大家查。”

“这绝对是今后的一个方向。”陈晓东对记者说，银泰的泛渠道布局已经涵盖了购物中心、百货店、银泰万和天猫精品百货旗舰店，而更凶猛的“独门武器”其实是移动智能机“友宝”，即顾客运用手机或 iPad 在友宝系统上与工作人员进行交互和商品选择，然后就可以在友宝自动售货机上自主提货。

这让人不得不对零售行业的前景开始产生新的憧憬。

郑州 16 家企业获评 58 同城“中国好商家”

双十一很疯狂，电商很疯狂，近年来电商迅速成为消费市场主角。作为国内的大型生活服务类电商平台——58 同城，近日动作不断，在全国掀起“中国好商家”评选，昨日，该公司在新华建国饭店为郑州地区获奖企业进行了颁奖。郑州维创人力资源有限公司、河南金诚人力资源管理有限公司、郑州点石房产营销策划有

限公司等 16 家郑州的企业入围。

10 月 31 日，58 同城在纽交所挂牌上市。上市以来一直受到投资者的热情追捧，股价一路上涨，涨幅高达 83%。58 同城 CEO 姚劲波表示，58 同城将在上市后向电商、移动等方向不断深化。“国内 O2O 消费领域是个机会，58 接下来不排除采取并购。”郑州晚报 记者 李丽君