

# TOP生活 | 特别报道



### 议题关键词 || 电商

## 转型期卖场如何“触电”？ 线上线下载磨合调整，有效互动服务消费者

#### 苏宁云商转型已从弯道进入加速直车道 河南苏宁云商销售有限公司总经理 姚凯

“双线同价”、云台开放、收购PPTV和满座网、建立美国硅谷研究院，苏宁云商集团围绕互联网发展精心布局。这两年苏宁云商可谓动作频频。可是自苏宁转型之日至今，坊间猜测丛生：是觊觎其他电商发展火热，意欲分羹；还是企业出现危机，被迫转型？

其实，苏宁是基于技术产业的变革，以及企业发展的需要审时度势地确定了苏宁新十年的发展规划，去完善企业的发展模式。苏宁在行业内率先提出了O2O模式，不但没有把实体店关掉，反而将其上升为线上线下联动的核心环节。我们看到传统实体店如何为未来结合互联网的发展，因此必须

要调整优化，必须转型。如果我们还停留在3、5年前的这种店面形式，就一定会被淘汰。所以苏宁提出了云店的概念，店面未来要集体验、展示、购物于一体。O2O模式也成为行业内的趋势，不管线上线下的企业都在进行O2O转型。因此，苏宁在O2O转型上走在了前列，只要坚持下去就一定会有成果。

近日，处于转型期的苏宁易购正在搞818电商大促销，在8月18日苏宁易购订单数为220万单，销售额同比增长390%。苏宁易购818的高增长有多方面原因，但主要是苏宁云商战略落地执行的结果。与去年0元购的价格玩法不同，苏宁易购今年并未过于强调价格因素。往年，价格战给网站带来

了不少流量，但也造成了不小的伤害，消费者在大促后迅速散去，因此今年推出“闪拍”、“大惠惠”等玩法，在引流的同时将这些栏目常态化。

苏宁云商转型已从弯道进入直车道，下半年将加速。今年年初，苏宁云商将线下门店和线上易购两个运营体系整合为大运营中心，两套体系组织架构、运营方式、信息系统等不同，今年年初调整后，需要有一定时间的磨合、调整、创新、优化和升级。另外，在线上线下融合方面，苏宁云商此前曾在线下门店开展免费贴膜等活动，此举正是用线上的免费思维武装线下，是线上线下磨合调整的结果。

#### 五星提供从门店到网络、电视、电话的全渠道购物体验 河南五星电器有限公司营运副总经理 张宏

8月12日，五星电器自建的网上商城“五星享购”正式上线，同时公布电商发展蓝图，采用多渠道经营，涵盖四大业务单元，包括自建“五星享购”、开设天猫等第三方平台旗舰店、开通电视购物及电视商城旗舰店，和建设针对中国三四线市场的O2O业务。

五星电器自建电商平台“五星享购”经营手机、数码和厨电产品，并逐步拓展到大家电和化妆品等非电器品类。除了丰富的产品选择，五星享购将服

务作为主打特色：小电类与顺丰合作全国配送，大电类依托五星连锁先进的供应链体系和完善的售后服务，五星将在南京、苏州等城市试点推出大家电“送装一体”服务，彻底解决目前电商配送、安装分离的问题，帮助顾客节省时间，提高效率。五星享购还兼顾五星电器线上线下的客流互通、新品类拓展等任务。日前五星享购就成为了微软Xbox One中国首发电商渠道之一。

除了自营平台外，五星积极入驻天猫、亚马逊、建设银行、平安银行等第三方电子商务平台，通过纯电商平台的巨大流量实现销售规模的快速扩大。未来，五星的电商业务不采取烧钱模式拓展，而是通过创新经营模式和投资，成为一家有盈利的多渠道电商平台，提供从门店到网络、电视、电话等的anytime, anywhere的全渠道购物体验，满足消费者多样化的购物需求。

#### 国美在线拥有集团供应链衍生的价格优势 河南省国美电器有限公司总经理 张峰

进入8月，电商圈里狼烟四起，战火重燃，对于经常关注国美在线的消费者可能会发现，近几日国美在线的商品页面上，一些商品名称下面多了个“聪明购”的小标签，这就是国美在线日前推出的比价神器。

这个软件可以通过技术手段定时去收录知名B2C商城，并抓取其商品的价格等基本信息。主要是针对大家电、3C、数码等品类商品推出的价格比对服务。消费者可以使用这项服务与同行业同款商品进行价格比对和信息查询。登陆国美在线，在

商品列表页和详情页会出现“聪明购”的比价结果，以便消费者在看中的商品中选择最优惠的一家下单。此次“聪明购”的上线，是国美在线针对用户购物下单环节进行的体验升级，是针对“贵就赔”承诺的具体细化。这一环节，可以使用户在网购过程中比的放心，买的安心，趣味性实用性为一体。截至目前，包括京东在内的诸多竞争对手还没有此项增值服务。此番在用户体验环节上创新，对提升国美在线的网购体验可起到“四两拨千斤”的效果。

今年年初以来，集团在供应链、物流、以及服

“传统”纯电商最大的弱点是线下，因此，O2O的概念一经提出，就获得了电商行业的认可。  
——河南永乐生活电器有限公司营运总监 赵继永



#### 永乐将实行线上和实体店更有效互动 河南永乐生活电器有限公司营运总监 赵继永

8月11日，集团总裁王俊洲在一篇内部邮件中称，国美在线到了踩油门加速的时候了。与此同时，国美在线董事长牟贵先也通过内部邮件向全体员工宣布了下半年的目标，那就是价格全面压制京东，而且与之前的邮件中以同行、友商等“专业用语”不同，此次内部邮件中，两位老总都直截了当的点了京东的名。

电子商务保持了多年的飞速发展，电商格局却震荡不断。相比线下巨头的线上“分店”，

“传统”纯电商最大的弱点就是线下。因此，O2O的概念一经提出，就获得了电商行业的认可。然而以“轻资产”为主，纯电商发展线下却面临着众多的困境，无论是阿里联手银泰，还是京东疯狂扩建物流仓储，都难以起到力挽狂澜的效果。而携线下优势一举冲入线上的国美在线等企业，却兼具线下的沉稳底蕴和线上的锐意进取，无论对线下零售，还是线上电商的颠覆都显得顺理成章。

今年年初国美在线制订了“五大战略”，简单说就是在用户体验、供应链、物流、移动互联网以及O2M方面的全面推进举措。进入下半年，国美在线在这五大战略的推进上都取得了一定的成果，新版页面的上线、售后的提升、28年供应链的再一次整合等，为国美在线提供了全面颠覆纯电商的基础。作为国美集团的子公司，河南永乐生活电器将按照集团的统一部署，形成线上和实体店的互动，更好地服务消费者。



苏宁在行业内率先提出了O2O模式，不但没有把实体店关掉，反而将其上升为线上线下联动的核心环节。  
——河南苏宁云商销售有限公司总经理 姚凯



SUNING 苏宁

Suning.com | Suning 苏宁  
— 为你而省 —

SUNING 苏宁

Suning.com | Suning 苏宁  
— 为你而省 —

# 6

## 苏宁二七旗舰店 周年店庆

8.28 - 8.31

一年疯狂一次 击穿历史低价

即日起8月27日，到苏宁二七广场店预充一定金额，店庆期间即可翻倍使用

**预充值 10元 抵 100**  
送福临门食用油一桶  
限购传统品类单件满2000元以上使用

**购物再送豪华落地扇一台**

---

**预充值 20元 抵 200**  
送美的电饼铛或电风扇一台  
限购传统品类单件满3000元以上使用

**购物再送美的电压力锅一台**

特价机及明示机型不参加本活动，不与返券活动同时参加  
活动期间至苏宁二七广场店购彩电、冰箱洗衣机、空调、烟灶具热水器、净水设备

单件满500元 降50元

**返 100**

苏宁门店/易购双线通用券

单件满1000元 降100元

**返 200**

苏宁门店/易购双线通用券

单件满2000元 降200元

**返 300**

苏宁门店/易购双线通用券

单件满3000元 降300元

**返 400**

苏宁门店/易购双线通用券

特价机及明示机型不参加本活动，购物送礼不与返券同时参加

活动详情，欢迎登录 [www.suning.com](http://www.suning.com) 网站查询

活动时间：8月23日-8月24日

# 48小时返场

**0元闪拍!**  
抢到赚到!

**3折聚惠!**  
海量爆款

• 永久折叠自行车

• 高丝兰皙欧美白套件

• iPad Air

• 尼康数码相机

• 飞天茅台

• iPhone 5S

• 华为手机荣耀3C 移动4G 仅售798元

• 欧诗漫 隐形面膜贴25ml\*6 仅售19元

• 花王纸尿裤 小号(S)82片 仅售109元

• 珍河海之蓝 42度375ml 仅售80元

• 沙宣 洗发露750ml 仅售42元

• iPad mini 仅售1818元

距结束还有：  
**48 : 00 : 00**  
小时 分 秒

扫一扫，下载苏宁易购客户端  
首次注册可获得10元红包券

**百货 8.18元起 疯抢**

**母婴 母婴爆品 1元疯抢**

**食品酒水 满100 减50元**

**彩电 冰洗 空调 厨卫 每千降百**

**3C 手机 电脑 数码 OA办公 3折起**

苏宁二七广场旗舰店 地址：二七广场对面 电话：0371-66908080

本版广告所刊内容，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本活动。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、团购以及其他促销商品，详询苏宁门店及苏宁易购。

本版广告所刊内容，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本活动。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 / 全国服务热线：4008 365 365

全品类汇聚 | 多渠道融合 | 全方位服务 | 全会员专享