

苏宁云商新模式不仅是苏宁跨越发展的新方向,也将成为中国零售行业转型发展的新趋势。



核心报道

苏宁转型

● 新模式

云商苏宁=店商+电商+零售服务商
以云技术为基础
整合开放苏宁前后台
融合开放苏宁线上线下
服务全产业
服务全客群

● 新定位

面向内部员工的管理云
面向供应商的供应云
面向消费者的消费云

● 新形象

全品经营
多元国际
现代科技
时尚服务

SUNING
苏宁中国

“电器”变“云商” 苏宁王国再加冕

启用新模式新组织新形象;店商+电商+零售服务商“三驾齐驱”

Q 买电器、到苏宁,这句广告语几乎家喻户晓。过去的20年,苏宁与电器二字紧密相连。

2月18日,现代快报记者采访“张近东谋划‘云商’大局”之时,他的身份还是苏宁电器集团董事长。然而昨天,在位于南京徐庄软件园举行的“苏宁2013新模式·新组织·新形象”媒体通报会上,他的头衔已经是“苏宁云商集团股份有限公司董事长”。

更换的不仅仅是企业名称。短短几天之内,苏宁的经营模式、组织架构、人员安排等方面都已发生了很大变化。变革之力度之大、速度之快,令人惊叹!

现代快报记者 孙兰兰



昨天的发布会现场,苏宁新VI视觉设计揭晓

云革命 20年“电器”标签从此淡出

“今天,由我来客串发布会的主持人。”昨天的发布会上,苏宁云商集团股份有限公司副董事长孙为民回忆,这是他第二次主持苏宁的媒体通报会,上一次,还是在2000年,苏宁二次创业。

13年前的那次发布会上,张近东通报了苏宁全球连锁的战略,此后经过十来年的努力,成就了中国商业第一的地位。孙为民认为,现在虽然不是苏宁第三次创业,但在企业内部模式上,是更深刻的一次创新。

虽然几天的消息,已经透露了此次变革“动作很大”。但正式宣布

时还是令所有人惊叹:苏宁竟然放弃了努力经营20年的“电器”特色。对此,经济观察家梁振鹏在微博上评论:苏宁电器更名为“苏宁云商”,更直白地说就是苏宁今后要倾注全力、玩命地发展电子商务。

事实上,苏宁的“去电器化”战略几年前就已经显现。2009年,苏宁的B2C网上商城“苏宁易购”上线运营,推出非电器品类;2012年,苏宁斥资6600万美元收购“红孩子”;同年,推出全新的主力型门店—Expo超级店,门面上已经去掉“电器”两字。更名,则是更干脆利落落地撕去了“电器”这张标签。

新人事 知识型、年轻化

人事,也有了相当大的变动。

昨天苏宁透露出来的消息,可能会令很多人之为羡慕:鉴于新模式对人才团队的要求,苏宁进行了大规模的内部人才选拔晋升,总计有3000多名知识型、年轻化的干部得到晋级晋升。

“组织调整与人员任命相结合是新年伊始的首要工作,人员到位,才能确保云商模式的实施和年度目标任务的分解落实。”孟祥胜介绍。

昨天的媒体通报会,也是领导庞大的“苏宁王国”决策高层们的首次集体亮相。

记者发现,苏宁总裁办增加了多名高管。线上电子商务平台运营负责人李斌、线下连锁店平台运营负责人田睿、物流事业部负责人陶京海晋升为集团总裁助理,同时华北地区负责人侯恩龙、华南负责人龚震宇、西南负责人顾蔚、数字应用事业部和云产品事业

部负责人顾伟也都晋升为总裁办成员。

现代快报记者了解到,在刚刚结束的春季工作部署会议上,苏宁对部分管理岗位负责人已经进行调整调任,首批提拔了100多名管理干部担任各中心、事业部、大区的负责人,一大批年轻干部担任重要职务。

各总部、各中心下属部门以及全国各大区、城市终端的人员任命和调整工作也将陆续展开,预计此次调整,将共有超过3000名干部晋升到新的岗位,这也是近年来苏宁规模最大的一次人员晋升与调整。

孟祥胜表示,3月份,苏宁还将启动大规模人才招聘,面向电子商务运营、IT技术开发、商业广场经营、新品类经营等四大领域;同时,苏宁还将持续引进大学毕业生。规划3年招聘3万人,保障云商新模式的实施。

相关新闻

苏宁未来3年投百亿发展物流

据路透社报道,未来三年苏宁云商将投资180~220亿元人民币发展物流项目,打造60个区域性物流终端,10多个跨地区分拣中心及多个中转点等。

现代快报记者看到,2月19日晚间苏宁电器发布的公告中,除了透露“苏宁电器股份有限公司”拟更名为“苏宁云商集团股份有限公司”。公司主营业务范围也可以看出变化,增加了“国内快递(邮政企业专营业务除外)”。苏宁的许可经营项目中,还增加了预包装食品、散装食品批发与零售以及餐饮服务等业务。孙为民表示,这些新项目都是为便于苏宁品类拓展。

据了解,去年底苏宁电器的快递业务经营许可申请就已经获得批准,成为继京东商城、凡客诚品等之后,又一个拿到快递牌照的电子商务企业。

云模式 店商+电商+零售服务商

“去年全国两会期间,我就新十年苏宁商业模式问题,有过一个形象的解释,苏宁要走‘沃尔玛+亚马逊’的模式,同时提出苏宁要推进‘去电器化’的品牌发展战略。”昨天,张近东轻松地告诉记者“叙旧”,满脸笑容仿佛在说:其实一年前,就透过底给你们了。

这一年来,“苏宁模式”变得更为清晰,有了自己的专有名词——云商。

“云商苏宁、云融开放。”张近

东称,云商的核心是以云技术为基础,整合开放苏宁前后台、融合开放苏宁线上线下,服务全产业、服务全客群。云商苏宁不同于店面的店商、也不同于网上的电商。云商苏宁既要在线上,也要做线下;既要做店商,也要做电商,还要做零售服务商。

在他看来,苏宁云商新模式,不仅是苏宁跨越发展的新方向,也将成为中国零售行业转型发展的新趋势。

新标识 更简洁、更亲切

昨天,即将启用的苏宁新VI视觉设计也在发布会上揭晓。现代快报记者在现场看到,新标识仍然是熟悉的蓝色为主,但整体看上去更加简洁、亲切。

新标识分为3种:在集团办公、行政商务等领域采用大写字体“SUNING苏宁”;而面向消费者的线下实体店则采用小写字体“Suning苏宁”,线上电子商务平台沿用“Suning.com 苏宁易购”名称,增强了亲和力与体验感。昨天下午,记者在新街口

的苏宁Expo超级店看到,老标识尚未换下,几个字母果然是大写,相比之下,新标识采用小写,显得更有亲和力,视觉冲击效果也更好。

苏宁云商副董事长孙为民介绍,此次VI设计历时三个月,集合国内外顶级设计公司,从数百个方案中逐层聚焦。

“从今天起,大家将看到苏宁VI在门店、广告等层面的逐步调整,预计今年五一前全国大约15~20家Expo超级店会完成形象全面升级。”

云架构 两大平台和28个事业部

围绕云商的新模式,苏宁对组织架构也做了大“手术”。

苏宁云商副总裁孟祥胜介绍,最大的变化是从原有的矩阵式组织转变为事业群组织。

在总部管理层面,设立了连锁开发、市场营销、服务物流、财务信息、行政人事五大管理总部。在总部经营层面,打造线上电子商务、线下连锁平台和商品经营三大经营总部,涵盖了实体产品、内容产品、服务产品三大类28个事业部。例如商品经营总部除了黑电事业

部、冰洗事业部等家电类,还有OA办公事业部、百货事业部、日用品事业部、母婴化妆品事业部等。线上线下两大开放平台和28个事业部,组成了“联合舰队”。

在大区层面,2013年苏宁把大区—子公司—营运部三级缩减为大区—城市终端两级管理,并大幅扩充大区和城市终端数量,增强区域化运营和本地化服务能力,提升运营效率。苏宁海内外大区数量从44个增至60个,城市终端由100多个增加至200多个。

网言微语

@王晚晴summer:可爱的新VI。

@云云的小猪523:新方向,新起点!

@冬季晴空SUNING:全新商业模式,加速去电气化,苏宁大手笔。

@宇文雄:苏宁的变革更适应未来市场!

@精传媒-小涵同学:苏宁开始发力了,跟进!

@小婉儿妈咪:新VI,有木有小清新的感觉。

@我的馨儿乖乖:变了,有信心,下决心,肯用心一定成功。