

推进“一体两翼” 苏宁转型互联网零售

9月22日到24日,中国领先的股权投资基金管理人弘毅投资主办的“弘毅投资2013全球年会”在深圳举行,600多位海内外投资者和企业精英齐聚一堂。23日下午,张近东董事长做了《苏宁云商模式的转型与零售发展趋势》主旨发言,提出了“一体两翼互联网路线图”,明确指出中国零售业未来发展的方向是互联网零售,重点是O2O和开放平台,今年四季度将推出互联网化门店——“云店”,把门店开到消费者的口袋里、客厅里去,并通过开放平台“苏宁云台”,将自身物流、信息流和资金流等资源全面向社会开放。

开放苏宁云台

苏宁云商董事长张近东表示,苏宁执着于中国零售行业23年,从个人创业的公司起步,发展成了在海内外拥有1600多家连锁店,线上线下年销售2300亿的现代零售企业集团。两周前,苏宁在水立方第一次以产品发布会的方式,发布了开放平台3.0模式,即“苏宁云台”,这标志着苏宁真正实现了向互联网零售企业的转型,必将成为中国实体零售企业迈向互联网零售的里程碑事件。

张近东表示,过去5年,苏宁一直在积极探索传统零售企业转型互联网零售企业的方法和路径,虽然其中也遇到了一些困难,但苏宁始终坚持、从未放弃。现在苏宁的实施路径已经完全展现出来了,那就是系统推进“一体两翼”的“互联网路线图”。“一体”就是以互联网零售为主体,“两翼”就是打造O2O的全渠道经营模式和线上线下的开放平台。综合起来看,就是要把我们线上线下的资源融为一体,然后按照平台经济的理念,最大限度地向市场开放、与社会共享,从而实现流通领域新一轮的资源重组与价值再造。

零售业有几千年的历史,无论是原始的杂货铺、单体的百货店,还是连锁店、电子商务,以及即将到来的O2O互联网零售模式,零售的本质是要在生产商和消费者之间架起一座快捷、便利的桥梁。这里有三个要素是始终存在的:那就是物流、资金流和信息流。零售的演变都是围绕这三个要素的变化进行的,最终要实现的是将这三流的高效结合,也就是我们说的三流合一。

电商+店商+零售服务商



苏宁正在实践的云商模式,就是对互联网零售的具体诠释,“电商+店商+零售服务商”就是苏宁云商。

苏宁建立O2O融合的、多终端互动的全渠道经营模式。6月份推出了双线同价,逐步得到了消费者

和供应商的认可和支 持,从而打破了阻碍了O2O融合的最后 一个壁垒。布局决定格局、格局决定结局。苏宁要回归零售的本质,建立全资源的核心能力体系。此外,苏宁还将建立起开放平台的经营模式。相比传统门店辐射范围有限,互联网的世界是无限延展的,只要一触网,就面对全国甚至是全世界的消费者,各种个性化的需求便会扑面而来。作为全国领先的零售企业,苏宁20多年来积累了上亿的客户资源、遍布全国的1600多家门店资源、通达全国2000多个区县的物流网络资源、丰富的零售运营经验和供应链管理 经验,这些能力与资源都从“苏宁云台”发布之时起,对全社会开放,真正变成全社会共享的资源。

而从商业模式上看,零售业的盈利模式也将从单纯的进销差价的阶段进入到以核心能力建设形成产品定制包销服务,物流供应链服务,商品和消费者数据化服务、品牌和促销的社会化推广服务,以及资金增值管理服务的多维价值创造阶段。从零售业本质的角度来看,这种商业模式是一种可持续的发展的模式。相比传统电商一味主打广告服

务,刺激商户竞相广告引流,我们这种服务对提高整个流通领域的效率来说有着更大的促进作用。我想,这不仅是苏宁所需要的,也将会成为零售业的发展趋势。

转型之变

20多年来苏宁进行了多次转



型,每一次转型过程中苏宁都在不断地适应市场、拥抱竞争,也是苏宁掌握新技术、打造新模式、建立新平台、塑造新团队的过程。

转型经营要把握行业的本质。零售业从本质上讲是从事商品流通服务,转型方向要从提高流通效率、满足顾客个性需求着手。转型需要坚守企业家的创业精神。转型时期,企业要肯定已取得的成绩,但不能留恋过去的成功;要正视现实的问题,不能屈服于未来的挑战。转型是掌握新工具、获得新能

力的学习过程,出现这样或那样的问题都是正常的,需要用时间换空间,这就更加需要我们能够坚持坚守企业家的创业精神。

苏宁认为,所有的转型最后都要固化成团队的文化。企业处于不同的时代,会形成时代文化的印记;企业运用不同的技术工具,会形成不同思维文化的定势。所以,在互联网的浪潮下,企业文化既不能一成不变、固步自封,也不能全盘否定,推倒重来。互联网零售的文化特征是注重用户的体验,用开放分享的思想重塑价值链,用平等的企业氛围促进创新。

苏宁要做互联网企业,就必须积极吸纳和学习互联网优秀的文化元素,同时传承苏宁优秀的文化内核,互相融合,形成苏宁新的互联网企业文化体系。为此,我们推出了一系列包括事业部组织变革、目标计划管理、员工内部创业机制等措施。其中一条主线就是更加强调和倡导员工的自主创新能力和小团队协同能力,以及自我管理目标的能力,重视以人为本,强化员工的自我管理、自我驱动意识,发挥每个人的创造力,提升工作效率。

文/王一文

SUNING 苏宁

• 苏宁线下门店 • 乐购仕门店 • 苏宁易购共享

国庆来苏宁
怎么买

价都低
店购网购一降到底!

活动时间: 9月28日-10月7日

ONE SUNING | 双线同价
全网比价

商茂Expo超级店9月29日重装升级 炫目开业
新街口/山西路Expo超级店/乐购仕银河店领衔全城门店联动共贺

Suning 苏宁 Suning.com
苏宁易购
云苏宁 跨无界

今日商茂超级店&西祠胡同
开业专场团购
苏宁购物卡/螃蟹等双重加赠礼

至苏宁门店/乐购仕门店,购空调/冰洗/厨卫/彩电:

• 累计满12888元
加赠32英寸液晶



• 累计满32888元
加赠三星S4手机

累计需跨品类,单件满1000元,特价机及个别机型不参加
礼品数量有限,送完即止。

“蟹”逅国庆

购大家电单件或累计满4888元
加赠阳澄湖大闸蟹礼盒

(8只装)

满千返百 苏宁门店/乐购仕门店、苏宁易购双线通用券

活动细则详询苏宁门店/乐购仕门店

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

集团采购:
4008 515 516

易购服务热线:
4008 198 198

全国服务热线:
4008 365 365