

国美战略升级 打造O2M全渠道零售商

总裁王俊洲:3年再造一个国美

国美业绩公告显示,2013年国美销售收入约为人民币564.01亿元,同比增长10.4%,利润达到8.92亿元,综合毛利率回归18.4%的历史高位,同店增长也达到了13.7%。与众不同的是,国美把支撑其业绩的这套战略不再称为O2O,而是重新定义为“O2M全渠道零售战略”,即“线下实体店+线上电商+移动终端”的运营模式。

现代快报记者 付智勇

国美电器总裁王俊洲表示,依托大数据分析,国美开放最具优势的供应链平台,充分满足不同渠道、不同客户群体的个性化需求。同时,利用自身采购、物流、IT优势为消费者提供多种高性价比家电产品选择。

国美电器高级副总裁何阳青表示,O2M全渠道零售商的战略也是为了凸显国美的专业服务品质。这就像裤子店卖裤子一样,专业的裤子店肯定要准备几条姚明能穿的裤子,虽然销量不会大,但这体现了专卖店的专业服务品质。

说起伏 用刘翔来比喻国美

从业绩上看,2013年国美有一个不错的表现。

何阳青说:“事实证明一切从消费者角度出发,这个思路是对的。国美是一个具有可持续发展的企业,在近三十年的发展中,中间出现过阶段性起伏,但是我们一直在思考,

一直在调整。这就好比刘翔,虽然受伤崴脚了,但只要健康复出,一样能达到很高的水平,去拿冠军。”

说电商 这是马拉松赛不是短跑

国美在电商方面的发展一直被外界所关注,这一点国美总裁王俊洲也并不回避。他说:“发展电商,不在于你走多早,而在于你能走多久,这是一场马拉松赛,不是一场短跑。”

国美电器首席财务官魏预计,在国美电器2017年的总体收入中,老店约占66%-70%,新店约占10%,电商约占15%-20%,其它社会渠道约占10%。

王俊洲说:“我们希望通过三年的时间再造一个国美,规模销售在现在的基础上增长一倍。这个目标需要通过提升单店销量、发展电商平台,在手机客户端为顾客提供更多有品质的产品,以及和线下渠道合作等方式来实现。”

说专业服务 拿姚明腿长来举例

为全面转型互联网零售模式,国美宣布确立以开放式供应链价值平台为核心的O2M商业模式,即“线下实体店+线上电商+移动终端”的组合式运营模式。

“金三”楼市有分化 刚需盘遭抢 改善客观望情绪抬头

快报讯(记者 马乐乐)刚刚过去的双休日,南京楼市迎来春节后首批新房上市潮。11家楼盘开盘推出超过千套房源,多家楼盘小幅上调价格,在刚需楼盘继续好卖的同时,观望情绪也开始在一些楼盘中有所表现。

这个周末新房上市都取得了不错的销售成绩。江北大桥的荣盛文承苑推出最后250套房,全部被买走。桥北高新区的朗诗未来街区拿出了284套刚需房,当天卖出9成。太久没有新房上市的板桥,终于有宋都南郡国际推出的432套房,又是一口气卖掉了9成。河西凤凰和熙2.4万元的毛坯单价为河西中部最低,周末推出的108套房仅剩几套没卖掉。

不过,也有改善型楼盘的表现不尽如人意。城东一家楼盘的案场经理表示,虽然潜在客户数量不少,但是开始观望的买房人数量多了起来。南京房地产建设促进会秘书长张辉认为,目前南京市场上的开发商和购房者,实际上比此前更为敏感,市场上不确定的因素正在增加。

“第二条过江隧道哪个名字好”后续 地名专家青睐“南京潜洲长江隧道”



3月18日快报B1版报道

快报讯(记者 项风华)3月18日,现代快报报道的《南京第二条过江隧道,这5个名字哪个好?》,吸引了很多读者投票,其中人气最高的是“南京扬子江隧道”,其次是“南京潜洲长江隧道”;还有不少积极建言献策,“南京长江第二隧道”怎么样?昨天,南京地名专家薛光也提出了自己的想法,5个备选方案里他最青睐“南京潜洲长江隧道”。

薛光认为,首先,专名采用“南京”,让世界更好地了解南京;其次用“长江隧道”作通名,彰显出该隧

道的属性而显得气势磅礴、波澜壮阔,因为这可不是一般的隧道,是在奔腾浩荡的长江下的;另外,这条隧道是从长江中的潜洲下方穿越而过,具有很强的指位功能,可在江南两个不同的入口处上方,分别镌刻“南京潜洲长江隧道北线”和“南京潜洲长江隧道南线”。

为何不直接用数字命名?薛光说,虽然用数字编号既简单又好记,但如果以后还要建隧道怎么办?不能以建设的先后顺序来命名,要为今后长江隧道名称的命名预留回旋的余地。他举例说,目前南京长江上的五座桥就是以修建的时间而编号命名的,并不是按照地理方位顺序排的,比如,三桥建在“大桥”和“二桥”的上游,从西向东呈“三桥”“大桥”“二桥”的排位状态,还有长江四桥,处于长江二桥下游10公里处,还有长江五桥,又夹在了三桥与大桥之间,结果这五座桥,从地理位置上看,是“三二四”的分布,不仅正常的序数排列被打乱,指位也不清,这在地名学上叫“插花地名”,不符合人们的思维习惯,外地人更是搞不清楚。

和盘托出“真经” 意在回馈社会 万达出版商业地产系列丛书

3月23日,“万达集团商业地产系列丛书”在王府井书店举行首发仪式。“万达集团商业地产系列丛书”是国内首部由企业编写的商业地产教科书,全面解密万达商业地产成功之道。

万达集团2000年开始做商业地产,现已成为排名全球第二的不动产企业。万达不仅创造了世界商业地产开发速度奇迹,而且连续多年保持收租率99%以上的世界行业记录。“万达集团商业地产系列丛书”凝聚了万达14年商业地产开发和运营的经验与智慧。

一是编辑阵容豪华。万达集团董事长王健林亲任主编,各章节主编均由万达分管业务副总裁或总经理担任,确保了丛书的专业水平。二是内容全面覆盖。丛书包括《商业地产投资建设》和《商业地产运营管理》两本书。《商业地产投资建设》主要内容为商业地产项目落地到建设环节的操作实务,包括商业地产项

目发展、规划设计、前期招商、计划管控、财务计划与组织、营销管理、信息化管控、人力资源、成本控制、法律事务、评审管理和质量安全管理等。《商业地产运营管理》主要内容为项目建成后的运营和管理,详细介绍了从市场调研、项目定位到招商运营、经营管控、风险控制等全部操作环节。三是经营之道和盘托出。丛书许多内容属于万达独门秘诀,如模块化管控、品牌库管理、信息化管控等,都是第一次公开。将本企业机密的内容出版与同行分享,体现了万达集团作为行业领袖的社会责任感和胸怀。四是便于实战操作。丛书绝不故弄玄虚,内容全是干货,实际就能是一本商业地产操作手册,拿来就能用。

万达集团对丛书的出版工作极其重视,早在5年前就开始酝酿和准备。2013年,有感于市场上商业地产书籍鱼龙混杂,误人子弟,王健林决定在内部教材基础上,公开出版“万

达集团商业地产系列丛书”,集中万达各系统、各专业精英,历时两年时间,数易其稿,终于在2014年完成。

王健林表示,既然决定出书,就要拿出看家本领。万达作为商业地产的领军企业,在商业地产行业摸爬滚打十几年,积累了丰富经验,有责任把商业地产的“真经”和盘托出,让涉足这个领域的企业和从业人士少走弯路,少交学费。

清华大学建筑学院院长庄惟敏说,万达将其从投资建设到运营管理全流程的操作方法总结出版,没有虚架子和花哨的辞藻堆砌,论述与案例解析有很高的参考和借鉴价值。

中购联购物中心发展委员会主任郭增利说,丛书使中国商业地产和购物中心行业有了可供参考借鉴的系统化的教科书,更为从业者提供了梳理商业地产专业体系的绝佳工具。

(杜磊)

出行

30辆青奥版英伦出租车昨天投放运营 和“萌硕硕”一起坐出租



英伦出租车换上“青奥装” 现代快报记者 刘伟伟 摄

快报讯(记者 刘伟伟)蓝绿色的青奥图案车身上,还有或踢足球或打排球的吉祥物硕硕,原本有些单调的黑色英伦出租车,一番装扮后瞬间变身“小清新”。昨天,30辆青奥版英伦出租车投放运营。

昨天,30辆换上了“青奥装”的英伦出租车亮相扬子新宁浦巴士公司。这30辆车分别有两个主打色,蓝色和绿色。仔细看,车身上的硕硕有的踢足球,有的打排球。不仅如此,车头和车尾处,还贴了青奥会的官方标识。

30辆出租车的驾驶员,共同组成了江南出租文明服务车组。为更

好地服务青奥,自去年起,江南出租公司对全体驾驶员发放青奥知识宣传手册,利用每月两次的安全服务会,对驾驶员进行宣传和授课。不仅如此,这一批驾驶员中,有的还能够进行简单的英语对话。

据了解,青奥会期间,这30辆车将为青奥会提供专门服务。

活动现场,南京青奥组委会市场开发部部长郝建介绍,未来几个月,除出租车以外,公交车甚至是大巴车都会加入青奥车队中来。

目前南京总共投放了260辆英伦出租车,根据计划,今年还将有240辆英伦出租车投放运营。

6月底前,1000辆纯电动公交车上路

快报讯(记者 刘伟伟)根据计划,青奥会前南京将亮相一批纯电动公交车和出租车,但目前纯电动出租车只投放了6辆,纯电动公交车也不多。现代快报记者了解到,车辆大部分已经到位,主要是充电设施建设没有完成,导致纯电动车投放计划放缓。

不过,这几个月,大家在南京

街头将会看到更多的纯电动公交车和出租车。

南京公交集团董事长朱明透露,6月底前南京将投放400-700辆纯电动出租车、1000辆纯电动公交车(主城区900辆,江宁100辆)。而充电桩方面,也将基本建设到位,出租车的充电桩最多可达350个。

今年,化工园区将新设120个停车位

快报讯(通讯员 张勇 史春莉 记者 赵丹丹)昨天,南京化工园区城管局召开了停车管理议事会,邀请了主次干道商场、超市等60多家单位一起来议一议停车问题。经过集体商讨,会议最终形成

一致意见,将充分利用商家门前和人行道内侧之间空地,在不影响行人通行和安全的前提下,合理规划停车位,供市民临时停车。今年化工园区将在新华路、纬二路8处地块新设120个停车位。

喜讯:“即刻种植”之父凯撒博士来宁 再现欧洲正统“即刻种植”技术

拨打400-000-0005即刻预约凯撒博士看牙

3月26日,“欧洲皇室指定牙医”、“即刻种植之父”凯撒博士世界巡诊落户南京康贝佳,届时,南京市民可以零距离接触传说中的“贵族牙医”,也可亲身感受神奇的牙齿“即刻种植”技术。久负盛名,备受瞩目的凯撒博士堪称是欧洲“最难约见”的牙医,连皇室看牙都得预约。期待在当天获得凯撒博士亲诊的患者队伍也非常庞大,不过凯撒博士的规矩,26日当天只看10位患者,并且必须提前预约。

欧洲牙医带来的“即刻种植”,生根康贝佳口腔

2012年凯撒博士首次来宁,当时种植牙在南京市民观念里还未被普遍接受,但凯撒博士早已预测种植牙大热只是时间问题,凯撒博士此行不仅将精湛技术和丰富经验带到南京,更将欧洲高端医疗理念带入中国。“即刻种植”技术将种植牙过程缩短至传统种植牙1/3,已在

欧洲普遍使用,此次中国之行,凯撒将“即刻种植”再次优化,在种植体选择和种植过程中更适合亚洲人口腔条件。

传承欧洲顶级“即刻种植”技术,即拔、即种、即用

在实际应用过程中,“即刻种植”技术独有的“即拔、即种、即用”在省时方面优势显著,为提升准确度,凯撒博士选用康贝佳独有的CT设备。口腔全景扫描可以将牙骨所有问题暴露无遗,更便于医生“精准定位”,避免误差,并且更加“稳固可靠”。

专家特惠

- 1、预存100元抵1000元,活动当天植牙再减800元/颗(仅限种植)
- 2、欧洲顶级种植体最高减免3300元
- 3、国际专家会诊费、方案设计费、手术费全免
- 4、牙齿美容最高享受8.8折