

苏宁发布众包平台 2017年销售目标450亿

7月8日,“2014年中国创新产品合作论坛暨苏宁众包发布会”在南京召开,苏宁云商正式发布苏宁众包平台,将整合全产业链众包资源,构建从创意到销售等多资源平台的一站式服务。记者了解到,通过对苏宁众包平台的全面推进和产品规划的逐步落地,2015年苏宁众包的销售规模预计可达250亿元,2017年将达450亿元!

现代快报记者 刘德杰

帮助中国创造快速崛起

一部让普通女人瞬间变女神的“美图手机”上市2个多月,在苏宁“火”出了近20万台的销量,这仅是苏宁试水众包平台的结果。昨天,记者在苏宁众包发布会上看到,三防蓝牙音箱、空气茶几净化器、蒸汽地拖等科技“酷品”闪耀亮相,苏宁云商酝酿已久的众包平台浮出水面。苏宁云商商品经营总部执行副总裁王哲介绍,苏宁众包平台将以苏宁O2O全渠道为核心包销载体,针对中国海量的创意理念、创新设计,整合全产业链众包资源,帮助中

国创造快速崛起。

作为破解中国创新产品四大关隘的利器,苏宁众包将成为创意孵化器、产品孵化器、品牌放大器、市场加速器,通过开放的合作机制,与各合作方共同打造共创、共享、共赢的产业生态圈,共同服务好消费者。

苏宁核心价值凸显

王哲强调,在苏宁众包平台中,苏宁是一个独一无二的“布局快捷化”、“销售规模化”、“产品品牌化”的销售、服务渠道,这是苏宁在苏宁众包中的核心价值。

为推动苏宁众包的发展,苏宁

全面推出“快”、“推”、“免”、“扶”、“活”、“升”六大扶持举措,确保苏宁众包形成最具产品创新力和市场竞争力的产业生态圈。此外,苏宁云商集团在组织内部也成立了近百人的最高级别的项目部,专职负责苏宁众包的发展规划、外部联络、项目遴选和合作洽谈。

通过对苏宁众包平台全面推进和产品规划的逐步落地,“苏宁众包”将首先聚焦于3C、家电以及互联网化智能硬件产品,后期会陆续将产品延展到母婴产品、百货日用品、家居用品、文化娱乐衍生产品等品类中去。

雷军向金山全员派股

获公司授予400万股受限股,全部分给员工,市值近亿港元

最近,“雷军系”公司和雷军本人都成为市场关注的焦点。今年6月,三度推迟登陆美国市场的迅雷终于成功登陆纳斯达克,雷军也成为四家上市公司董事长。7月7日晚间,身为金山软件董事长的雷军宣布,将董事会授予其个人的400万股受限股分发给金山在职员工,每人均将获得1000股的两年期受限股。若以金山软件昨日收盘价23.45港元计算,雷军出让了将近1亿港元的个人利益。

现代快报记者 刘元媛



资料图片

员工人均获1000股 价值两万多港元

“三年前的7月6日,我接受了董事会重托,出任金山集团的董事长。”7月7日晚间,雷军向金山软件全体员工发出一份饱含感情的内部邮件。在邮件中,雷军表示,当年拗不过金山软件的求伯君和张旋龙两位老板数十次“谈心”,最终接受董事长的重托。在担任金山软件董事长的3年中,金山软件取得了“令人惊讶的成绩”,雷军表示,“作为金山董事长,我感到由衷地自豪。”

不过更让金山软件所有员工激动的是,董事长雷军还在邮件中作出了一个重大决定:“基于我过去三年工作,董事会决定授予我个人400万股金山软件的受限股。……这份奖励,不仅仅是对我本人的认可,是对宏江博士带领的管理层的认可,更对奋斗在一线的所有金山人的认可!最后,我和董事会商量,还是把这400万股金山股票全部分给金山员工更合适!董事会同意了,具体分配方式:7月6日前在职的所有金山正式员工,每人1000股的两年期受限股。”这笔400万股金山软件股票到底价值几何?以金山软件昨日收盘价23.45港元计算,市值高达9380万港元。

公司高管跟随 要送小米手机

面对上亿市值股票不动心,雷军的慷慨行为确实有大老板气魄。不过细算每位员工获得的1000股两年期受限股,以当前金山软件股价算仅价值2万多港元。

但考虑到两年内一旦离职受限股或无法兑现,因此也有评论认为,“两年期受限股不如涨工资。”尽管如此,舆论对雷军的行为大多持肯定态度。

雷雨资本创始合伙人、总裁俞文辉表示,虽然互联网公司对员工进行股权激励的很多,但董事长拿出属于自己个人的市值近亿港元的股票分给员工还是很罕

见。“这个事件是个个案,未来也不会普遍发生。但在互联网圈能起到很好的表率作用,形成很好的分享氛围。”另外,董事长向所有员工派发股票也能起到稳定团队的作用。

既然董事长都如此慷慨解囊,其他公司高管自然也要有所行动。金山集团副总裁、西山居游戏CTO陈飞舟昨日就在微博表示,“感谢雷总,我送10台小米3!”“感谢雷总,我再送五台红米note给粉丝们,截至7月11日12:00!”西山居游戏副总裁、运营中心负责人倪志刚也在微博喊话。

延伸阅读

乐视小米牵手地产商打造智能家居 被指营销意义大于实际

上周,乐视透露将与北京华贸、当代MOMA共推智慧社区;近日,小米也与华润置业探索智能家居。当地产商恋上智能家居,分析认为,双方相互借力,营销意义大于实际。

今年年初,一位顺德知名家

电厂的智能家居业务负责人就曾告诉记者,近年房地产市场低迷,许多地产商都想安装智能家居系统,增加楼盘的卖点和附加值,比如,一套智能安防系统成本一万元,地产商每套房子可以多卖两三万元。据《第一财经日报》

数据说话

57公司中期净利预降超100%

据统计,已经披露2014年中报业绩预告的上市公司中,有57家公司中期净利同比去年降幅超过100%。其中正邦科技预计中期净利亏损13000万元-18000万元,同比下降超过2851.87%;德棉股份预计中期净利亏损1500万元-2000万元,同比下降超过1703.92%;新五丰预计中期净利亏损4800万元-5500万元,同比下降超1461.68%。此外荣丰控股、氯碱化工、东晶电子3只个股均预计净利同比大幅下降。

尽管业绩出现大幅预降,但是从股价来看,却呈现正面表现。数

据显示,榜单个股二季度平均涨幅超过12%,剔除成飞集成后平均涨幅仍高达7.57%。除了部分绩差股因资产重组事项导致的个股暴涨外,不少个股可能正处于业绩低谷、行业景气向上的阶段。

以正邦科技为例,进入5月以来,猪肉价格开始回升,正邦科技的基本面也开始好转,正邦科技的股价也似乎印证着行业已然触底。而值得注意的是,除了同样大幅预降的新五丰,同处生猪产业链的牧原股份、雏鹰农牧等个股中期业绩预降幅度也超过了200%。

证券时报网

机构:上半年A股157家企业 再融资2738亿元

投中研究院最新公布的数据显示,2014年上半年,A股定增市场活跃,共有157家A股上市公司实施了定向增发方案,融资金额总计2738.37亿元,与2013年同期的2111.8亿元相比增加29.67%。

统计显示,上半年完成定增的157家企业平均单笔融资金额为17.44亿元,有61家企业定向增发的规模超过了10亿元,占比

39.49%。京东方、平安银行、凯诺科技、招商证券等4家公司定增融资金额超过100亿元。其中,京东方单笔定增规模达457.13亿元,为上半年规模最大定增案例。

从行业分布来看,无论从完成数量还是完成规模,制造业都高居榜首,有48家完成690.29亿元,数量及金额分别占比30.57%、25.21%。

据新华社

公司热点

五粮液并购再出手 2.55亿元购河南五谷春51%股份

在并购的路上,五粮液再次迈出了艰难的一步。五粮液昨日发布公告称,与北京和君咨询、信阳市发展投资、淮滨县楚凤咨询签署协议,共同投资河南五谷春酒业股份有限公司。至此,五粮液公司出资约2.55亿元,收购河南五谷春酒业约51%的股份。这是五粮液继去年8月宣布出资2.5亿元并购河北永不分梨酒业后再次出手。

公开资料显示,五谷春酒业前身为河南淮滨乌龙酒厂,属于国有

独资企业。截至今年4月,五谷春酒业净资产为2.38亿元,负债4700万元。其生产的“乌龙”与“金谷春”两个品牌产品为中低端产品。

对于此次收购,有分析师表示,五粮液此举意在抢占区域市场,扩大基酒销售。“华中市场目前并不是五粮液的主要市场,此次投资五谷春酒业,一方面能够帮助五粮液消化其庞大的基酒产能,另一方面或许能够帮助五粮液加速华中市场的布局。”

网易

水井坊恐难逃被ST命运

洋老板已操刀改组应对市场下滑

今年一季度,全球最大洋酒公司帝亚吉欧洋酒在华销售收入下降一成,现在帝亚吉欧开始下大力气清理业绩更糟糕的白酒业务。

7月4日晚,帝亚吉欧实际控制的水井坊连续发布公告称,水井坊董事长黄建勇因个人原因工作变动,辞去在本公司担任的董事和董事长职务。董事会决定由水井坊总经理大米(Rice)暂顶空缺,直至找到合适董事长人选,并增派外方董事。

这意味着去年拿下水井坊第一大股东全兴集团100%股权的帝

亚吉欧,对内开始调整法人治理结构,加大外资对水井坊的控制力度。对外,帝亚吉欧把整顿水井坊经销商体系的重任压在了从外部聘请的大米身上。但大米坦承:“水井坊品牌知名度不如茅台五粮液,500元以上的白酒销售受重创,经销体系弱是硬伤。”

“何况白酒市场刚下滑的时候,我们的反应还慢了。”大米说。

慢的代价是沉重的。水井坊董秘张宗俊对记者说,预计今年全年累计净利润仍为亏损,水井坊将难逃ST命运。据《21世纪经济报道》

电商前沿

近两万件商品先试水 网购可“先试后买”

尺码拿不准,当季新品购买量少、无评价等,都让网购族苦恼不已。记者从天猫获悉,天猫服装类目推出“先试后买”服务,只要选择带有“先试后买”标志的商品,直接下单,不用付款,收到物品后先试用体验,合适了再进行付款。发现不合适,在不影响二次销售的情况下,不用征得商家的同意可直

接退款退货,由此产生的运费也会在确认退货后经运费险进行补偿。

据悉,天猫和小微金服依托大数据,根据消费者的消费习惯,来判定每位消费者可“先试后买”的商品范围。截至7月8日,已有近两万件商品提供了“先试后买”服务。

现代快报记者 刘元媛