

# 销售目标:增长300% 苏宁红孩子打造O2O标杆

## 30亿大单签约,苏宁红孩子凸显供应商“极效协同”

“我们的销售目标是,实现300%的增长。”1月20日,在“苏宁红孩子2015年供应商大会暨高峰论坛”上,面对300多名红孩子母婴供应商和平台商户代表,苏宁红孩子总经理潘敏一语道出了2015年的壮志雄心。

现代快报记者 刘德杰

### 供应链转型变革快速落地

苏宁2015年部署会上,苏宁云商董事长张近东明确提出“守正出奇”,其中守的“正”就是苏宁20多年来积累的优势资源,出的“奇”就包括红孩子母婴品类。

2015年,苏宁提出巩固大家电,凸显通信、3C,突破母婴、超市和百货的全品类战略。苏宁云商COO侯恩龙强调,苏宁红孩子是苏宁全品类拓展的先行部队,将成为苏宁O2O运营的标杆。

作为苏宁云商COO的首次亮相,侯恩龙在苏宁红孩子供应商大会上首次阐述了“供应链转型变革”的战略内涵。他强调要将苏宁已有的丰富资源运用互联网技术为供应商创造更大价值。

“2015年,苏宁要实现与供应商

的极效协同,成为供应商抢占市场、打造品牌的利剑,成为供应商最具价值的开放协同平台,这包括要成为主流新品的首销平台、核心单品的畅销平台、品牌形象的推广平台和资源价值的整合平台。”侯恩龙表示,此次苏宁红孩子的供应商大会,标志着苏宁供应链模式转型变革的快速启动。

### 建设O2O运营标杆

潘敏表示,2015年苏宁红孩子将通过自营与平台齐头并进,实现SKU超过100万,线上线下同步引入500家服务商户,真正实现O2O的全平台操作。

苏宁红孩子将进一步贯彻“以用户需求为导向扩充产品”和“聚焦核心细分品类突破”的策略,丰富商品品类,逐步增加虚拟服务类商品,巩固红孩子专业母婴品牌,将苏宁红孩子会员生命周期进一步拉长。

目前,苏宁红孩子在全国已拥有8家实体店,2015年预计将陆续开设68家实体店。在移动端方面,红孩子商城客户端将建设为“商品+信息+服务”全功能的母婴垂直APP,形成矩阵式发展;同时通过“码上购”等创新的营销产品,在移动端定向推送,提升移动端的转化率。

潘敏表示,2015年,苏宁红孩子将重点推出“0岁妈妈成长计划”活动,计划招募100万名孕妈会员,通过线上线下全方位的活动,搭建与精准用户沟通交流的平台。此次苏宁红孩子供应商大会,也吹响了主动出击母婴市场的号角。在供应商大会现场,为备战2015春季旺销,苏宁红孩子与供应商签订了超过30亿元的采购大单。

### 政策前沿

## 券商地位面临挑战 证券投资咨询公司可在新三板做市

券商在新三板市场的垄断地位未来将不断受到包括私募、证券投资咨询公司等机构的挑战。去年12月,证监会提出,支持证券投资咨询机构和私募基金管理机构等机构经备案后,在全国股转系统(新三板)开展做市业务。1月19日,中国证券业协会正式通知,证券投资咨询公司可在新三板开展公司挂牌推荐、做市业务。 现代快报记者 刘元媛

### 可开展新三板和私募业务

证券投资咨询公司又称证券投资顾问公司,是指对证券投资者和客户的投融资、证券交易活动和资本运营提供咨询服务的专业机构。今后,证券投资咨询公司的业务范围还可扩展至新三板推荐挂牌、做市以及私募业务。

根据《关于拓宽证券投资咨询公司业务范围的通知》,证券投资咨询公司在证监会备案后即可在新三板开展公司挂牌推荐以及做市业务,但要遵守有关业务规定,建立相应内部管理制度,强化合规管理。同时,证券投资咨询公司自身也可申请在全国股转系统挂牌,通过股转系统进行股权转让,补充资本,提升抗风险能力。

除了新三板推荐挂牌及做市业务,证券投资咨询公司还可开展私募投资基金管理业务和在机构间私募产品报价与服务系统开展私募证券业务。值得注意的是,证券投资咨询公司开展私募基金管理业务应接受基金业协会的自律管理。

### 江苏相关公司跃跃欲试

记者昨日查询中国证券业协会网站看到,目前全国共有86家证券投资咨询公司,其中不乏投资者熟悉的公司,如上海大智慧、浙江同花顺等。江苏地区有2家证券投资咨询公司,分别是江苏金百临投资咨询有限公司和江苏天鼎投资咨询有限公司。

对于可参与新三板推荐、做市业务,一些证券投资咨询公司已跃跃欲试。“我们有想法要开展新三板业务。”昨日,江苏天鼎投资董事长方有伟对记者表示,新三板业务向除了券商之外的机构放开,就是要充分调动各方积极性,避免券商牌照垄断,能够更好地为中小企业服务。

此前,有报道称,一些创投机构已先行一步,去证监会备案并申请从事新三板做市及推荐业务。江苏一家在四板市场做推荐企业挂牌业务的私募机构负责人表示,对新三板业务很感兴趣,但考虑到公司现实情况,未来会从新三板推荐业务做起。

### 机构调查

## 理财产品火热背后存隐忧 客户贪恋高收益 理财经理避谈风险

金融信息机构银率网最新公布的《2014年度360度银行评测》显示,2014年有超过五成的受访者购买过银行理财产品,投资者在选择产品时最关注的是产品收益,理财经理为投资者介绍理财产品时也往往是强调收益、回避风险。

评测显示,有50.2%的受访者2014年购买过银行理财产品,该比例是近五年来首次突破50%。同时,对于收益的考量,投资者最关注的是产品的收益是否足够高、是否保本、是否保证收益,选择这三个选项的受访者比例高达72.16%、48.96%和40.62%。其次是考量产品风险的相关选项,如银行的风险控制能力、银行的信誉度好坏等。

银率网分析师殷燕敏说,回顾历年评测结果,理财经理为投资者介绍理财产品时,一直以来都存在避重就轻的问题,产品最差收益、产品风险往往是理财经理最不愿意与客户详细说明的内容。这种情况在《2014年银率网360度银行评测》中仍然没有明显改观,在调查中,超过四分之三的受访者没有被告知最差收益情况,超五成的受访者没有被告知产品风险。另外有超过两成的受访者没有被告知产品期限和收益类型,说明理财经理在介绍产品过程中规范性较差。

据新华社

### 监管动向

## 私募监管趋严 4家机构吃罚单

去年12月,深圳吾思基金因涉嫌资金挪用吃了阳光私募首个罚单。日前,又有4家私募机构受到处罚,分别是北京中益汇金投资管理有限公司(简称中益汇金)、中财鼎盛(北京)投资管理有限公司(简称中财鼎盛)、北京中农德金投资基金管理有限公司(简称中农德金)和北京中富知金股权投资管理有限公司(简称中富知金)。

现代快报记者 刘元媛

### 未按约定支付本金 收益遭投诉

去年起实行的私募备案制让阳光私募告别了野蛮生长,但在给私募正名的同时,也意味着严格监管的到来。2014年12月,深圳吾思基金因涉及两家基金子公司资金挪用遭到基金业协会的处分,成为首个被处罚的私募机构。昨日,中国基金业协会又披露了对4家私募机构的处分决定。

前段时间,有投资者向中国基金业协会投诉,私募机构中益汇金和中财鼎盛未能按约定支付投资本金和收益,涉嫌虚构投资项目或擅自变更资金用途。随后,基金业协会到上述两家公司进行现场检查,但公司拒绝提交相关材料,无法对投诉事项进行查证。

同时,基金业协会发现,中益汇金、中财鼎盛还存在未按规定

如实填报登记信息、未按规定报告重大事项等违规情形。如中益汇金与在协会登记的中农德金、中富知金互为关联方,但3家私募投资基金管理人均未按规定向基金业协会申报关联方信息。

### 被列入黑名单 暂不得从事私募投资业务

基金业协会表示,根据上述违规事实和情节,决定对中益汇金及其法定代表人唐群雁、中农德金及其法定代表人隋欣、中财鼎盛及其时任法定代表人高培峰作出公开谴责、加入黑名单的处分;对中富知金法定代表人付强作出公开谴责的处分。被加入黑名单的机构或人员,不得从事私募投资基金管理业务。在停止或改正违规情形并采取保护措施保护投资者合法权益,消除不良影响后,当事人可以申请移出黑名单。

## 小面积老龄二手房被嫌弃 遭近10家银行停贷

“20年房龄”正在成为二手房贷款的一个门槛。此前有消息称,南京11家银行对小面积老龄二手房停贷,记者昨日求证发现,确实有将近10家银行对房龄超过20年、面积不足50平方米或者60平方米的二手房源停贷。

现代快报记者 刘芳



漫画 俞晓翔

对小面积老龄二手房贷款呈上“闭门羹”的银行中,农业银行要求最为苛刻。农业银行南京龙蟠路支行个金部一名工作人员解释,二手房面积在70平方米以下、房龄超过15年的不贷款。其次是交通银行、邮储银行、光大银行、中信银行,二手房贷款要求房龄不超过20年、面积在60平方米以上。兴业银行与建设银行政策类似,都是要求二手房源房龄不超过20年,面积在50平方米以上。建设银行中央门支行个金部一名工作人员介绍,如果二手房面积不足50平方米,贷款利率要上浮,为基准利率的1.05倍。国有大行中的工商银行和中国银行要求相对较松,不接受房龄在25年以上、面积小于50平方米的二手房贷款。

此外,之前网上有消息称,渣打银行和紫金农商行也对50平方米以下、房龄超20年的二手房停贷。但记者昨日致电渣打银行南京分

行,工作人员称,渣打银行在南京根本就没有房贷业务。紫金农商行工作人员则表示,对二手房的贷款要求,行里没有明文规定,要看具体房源情况。“整体来说,1990年之前的老房子不好做商贷。”

三条巷一家中介工作人员介绍,1994年以后,也就是房龄小于20年的房子现在贷款一般都没问题,1991年、1992年的房子个别银行也还能贷。“如果是1990年之前的房子,且面积小于50平方米的,基本上就没有银行做商贷了,但公积金还可以做,公积金对房龄没有要求。”常府街上另一家房产中介也表示,按照银行的政策,1995年之前、面积在50平米以下的,基本上都不能贷款了。

**全省版 股票信息**  
您炒股,我出钱,盈利全归您  
北京股资通 专业股票配资  
超低利息,诚招一线推广。  
4006886010

**物流全省版** 订版电话:13002581905

<b>南京昆贵物流</b> 南京→贵阳、昆明 贵州全境、云南全境,品牌专线,值得信赖 业务 025-85818301、查单 0511-87781656 13245226780、13057512558 李经理	<b>南京宁青物流</b> 南京→青岛专线 山东全境货运特快往返专线 025-85692480、13305161833	<b>子函货运·货运全国</b> 南京→杭州、溧水 南京→盱眙、荆州 电话:13813997510、18761677559 配套仓库2千㎡,承接来宁滞货点,分派点,市区配送价特优 地址:栖霞区迈江路1号(中铁快运大院内)	<b>苏州寅春物流·南青</b> 南京→苏州 特快专线 服务热线 15295774569 杨先生 南京:025-66153589、85093769 苏州:0512-88160196、81660677
---	--	---	---