

# 从“818 购物节”看苏宁全场景智慧零售的背后逻辑

经过十多年的发展,由阿里、苏宁和京东主导的三大电商购物节,在促进电商企业自身业绩增长的同时,也带来了零售行业的变革。今年的“818 购物节”,苏宁发布了零售黄金法则,与另外两大购物节相比,苏宁依靠自身优势打造的全场景智慧零售,优势正在逐渐凸显。

8月18日凌晨,苏宁易购发布818发烧购物节实时战报。第一小时内,全渠道订单量暴涨251%。仅用时1分28秒,家电3C整体成交额突破10亿。

下沉市场“杀手”强劲。一小时内,昆山、江阴、晋江、常熟、三河、宜兴、慈溪、新民、新郑、南安挤入县级城市消费力TOP10。苏宁国际的成交订单中,五线及以下城市成交量同比增幅为319%。

而作为苏宁易购打开下沉市场的排头兵,苏宁零售云在本次818发烧购物节期间,迅速扩张,新开店221家。预计截至8月18日,零售云门店总量将达到3726家。

分析认为,当前,电商大促的关注点已转向线上线下的渠道融合以及产品和服务品质的升级。而818购物节的异军突起,显示出苏宁在做专业全场景和智慧供应链方面的决心,这也被认为是未来零售业发展的新方向。

## 激情、敏锐、危机感：三大特质推动两次转型

30年的时间跨度,对于一家零售企业来说,意味着要不断面临风起云涌的市场挑战。

作为一家成立于1990年的民营企业,苏宁从传统零售企业转型成为互联网智慧零售的代表企业也并非一帆风顺。正如苏宁控股集团董事长张近东所说:“在这近30年的时间里,无论是初期空调批发、家电连锁时代,还是电商初期阶段,很多同行不在了,或者转型,或者掉队了;有的人自己退出了;有的人努力了,但被淘汰了。苏宁在这30年的周期中也经历了高低起伏,但都紧跟时代,不断创新发展。”

回顾苏宁的发展历程,主要经历了三个阶段、两次重大转型。第一次转型是从过去批发零售主导到实体连锁的发展,第二次是从连锁到智慧零售的转型。如果说,第一次转型是因供求关系的变化导致的自然而然的转型,那么,第二次则是意识到互联网渠道带来



新的业务和市场发展空间,是企业自身寻求突破的再一次尝试。

在张近东看来,智慧零售的发展道路上,团队首先应始终保持追求事业的创业热情和激情;其次,还要重视公司战略发展方向,把握未来市场的趋势,始终保持对市场的敏感度;最后,企业还要有危机感。

如今看来,正是这三种特质,推动了苏宁的两次成功转型,使苏宁始终处于行业发展的前沿。

2009年,中国网民规模首次超过了美国,成为网民数量最多的国家,阿里、京东等企业在电商领域掀起一阵热潮。张近东凭借对市场的敏锐感,觉察到电商将带来零售市场上发展模式的变化。当年3月,他组织召开了一次内部会议,讨论的是继续坚持线下连锁模式,走粗放式发展的道路,还是利用新技术来提升企业效率,通过对采购以及用户方面进行精细化运营和服务,走线上线下融合发展的路径。

也就是在这次会议后,苏宁引领了传统零售企业进行线上线下融合发展的新潮流,成为智慧零售“弄潮儿”。

于是,苏宁开始对线上线下业务进行融合重构。“融合成功的标志是我们的价格能统一了,这意味着后台的支撑体系、采购体系能够实现六个统一,统一会员,统一商品,统一价格,统一订单,统一服务,说明我们的系统已经形成了强大的中台支撑。”张近东称。

回忆互联网转型过程时,张近东坦言,2013年前后是苏宁压力最大的时候。“那时用户体验不是特别好,同时带来的是财务状况产生变化。准确来说是利润状况的改变,从一个盈利很多的公司变成一个接近要亏损的公司。”张近东称。

在压力下坚定前行,张近东进一步确立了“沃尔玛+亚马逊”的模式,随即对物流、资金流和信息流进行高效整合。2017年,苏宁公

布了“智慧零售”战略,即运用互联网、物联网技术,感知消费者习惯,预测消费趋势,引导生产制造,为消费者提供多样化、个性化的产品和服务。

随着智慧零售生态的构建,苏宁整合了产业链资源推进发展。比如,苏宁实现了苏宁生态会员的一卡通,有效整合了产业资源,实现了会员的流转。同时苏宁开发出聚焦生物特征识别、大数据风控、物联网金融、区块链、金融AI、金融云六大金融科技落地,“全场景互联网零售”开始初具规模。

## 线上创新、线下并购：全场景赋能新零售

苏宁“818 购物节”的影响力不断提升,标志着苏宁转型由弯道进入直道,苏宁易购借此持续巩固和强化了一线电商品牌的行业地位。

今年的“818 购物节”,苏宁易购的宣传标语是“上网上街苏宁”,通过今年的“818 购物节”,苏宁易购有望进一步强化线上网购、线下实体店选购的场景模式。

据了解,此次818大促,苏宁易购在服务体验方面进一步发力,推出了多项举措:让下沉市场消费者享受到与一二线城市消费者同等的优惠价格;当消费者下单后,商品将从距离消费者最近的云仓发货,实现“次日达”“半日达”“当日达”。苏宁物流向用户承诺“售后服务一口价”、300城物流不降速,并增投50万只共享快递盒,让商品流通更有效率。

此外,今年818,苏宁还推出了“史上最严”的品控政策——品控“Fire计划”:对于服务、品质不优者,给予警告、清退处理,以确保每一件从苏宁渠道售出的商品都是正品行货,“不优品,零容忍”。

为了打造全场景智慧零售,苏宁不仅在线上发力,在线下亦通过大手笔补足场景资源。今年2月,苏宁收购了万达百货下属的37家百货门店,7月宣布拟以48亿收购家乐福中国80%股份,8月5日,拿下利亚华南运营的60多家OK便利店。

显然,与其他企业的多元化路径不同,苏宁的并购始终有自己的逻辑。

对此,张近东曾做过明确解释,即苏宁易购不是以并购作为发展自己核心动能的企业,而

是基于战略考量进行收购,希望通过收购万达百货和家乐福中国,能够快速补足优质线下场景资源,进一步完善全场景全业态布局。

“苏宁的收购一定是围绕场景,同其他人形成差异化,苏宁的布局战略不是简单的垂直象限的,实际上,从渠道到场景,到能力,还包括很多互相配套的资源。这是一个体系,是一个生态。”张近东称。

## 两大、两小、多专：智慧零售的未来业态

目前,在零售行业阿里、苏宁、腾讯系正不断形成各自特色。对于苏宁智慧零售未来的战略布局,张近东表示,苏宁未来要做的最核心两件事情就是专业全场景和智慧供应链。

在下一阶段目标中,张近东表示,将全面提速加快“两大两小多专”渠道布局,建立新场景和模式,打造苏宁的智慧零售产业生态——即拓展全品类,覆盖全渠道,服务全客群。

“两大”即大店更大,张近东认为,在区域商圈布局苏宁广场和苏宁易购广场,不只满足用户购物需求,更可以满足消费者休闲娱乐一体化需求。

“两小”即小店更近,将苏宁小店打造成为场景互联时代流量入口,改变电商流量来源,不简单依靠广告获取;零售云小店是苏宁开放核心能力,赋能中小零售商的重要平台,也是公司下沉县城乡镇市场的智慧零售窗口,服务县城乡镇会员的重要载体。

“多专”即专业店更精;通过专业化经营,突出商品体验功能,建立与用户之间的深度沟通,适应个性化消费、品质消费的需求。

值得一提的是,“苏宁小店”的布局最能显示张近东在互联网零售方面的长远眼光。通过苏宁小店辐射半径3公里的范围,进行精准流量运营,它的复购和转化率是传统电商的10倍;还能可以实现B2B2C低成本冷链物流运营,让快消和生鲜通过数据化运营实现盈利;此外,张近东还打算让“苏宁小店”成为金融、房产、文娱等社区多元化生活服务平台。

目前苏宁线下已经拥有超过13000家智慧零售门店,截至7月份,苏宁社群电商覆盖用户已超5亿,苏宁小店突破6000家,累计服务超过1.2亿社区用户。(张燕征)

# 不忘初心 牢记使命 伊川农商银行举办主题演讲比赛

丁龙 本报记者 罗红耀

8月13日晚,伊川农商银行在3楼会议室举办“不忘初心、牢记使命,争做出彩农信人”主题演讲比赛,该行党委书记、董事长康凤立为获奖选手颁奖。

比赛分预赛、决赛两个阶段,各支行、部室推荐的42名选手参加了预赛,优选出的10名选手进入决赛。参赛选手从身边事出发,分享了在各自岗位上的点滴事迹,畅谈了对“不忘初



心、牢记使命”的理解和感悟。一句句动情地诉说,一次次激情地迸发,都生动展现了新时代伊

川农商银行人的责任和担当,选手们精彩的演讲赢得了评委的肯定及现场热烈的掌声。

比赛共评选出一等奖1名、二等奖3名、三等奖3名、优秀奖3名。行领导分别为获奖选手颁奖并合影留念。

该行党委书记康凤立说,此次演讲比赛是伊川农商银行贯彻落实“不忘初心、牢记使命”主题教育活动的一次具体实践,希望大家通过此次演讲比赛,激发斗志,凝聚力量,以更加饱满的热情、更加务实的态度、更加扎实

的作风做好各项工作,创造实实在在的业绩,为伊川农商银行健康发展做出更大贡献。

此次主题演讲比赛,展现了伊川农商银行员工在拼搏奋斗中焕发出的开拓进取、拼搏实干的精神风貌,激发了全行员工创先争优的工作热情,彰显了新时代伊川农商人的风采风貌。伊川农商银行将以此次活动为契机,引导全行党员干部听党话、跟党走,不忘初心、牢记使命,撸起袖子加油干,以实际行动为地方经济稳健发展增砖添瓦。

## 茅台之窗

# 茅台唁电悼念秦含章：世间再无先生在，安得斯人共一觞

含章先生治丧委员会并含章先生亲友：

惊悉含章先生遽尔羽化，享年一百一十二岁，寿登高年，古有几人？位列仙班，斯可断言。然鱼书忽传，大师竟逝，亦感悲恸，凡我同业，此心无别。茅台上下，因衔哀致诚，远具时羞之奠，聊备薄醪之祀，以慰泉台灵爽。

含章先生既是中国食品工业奠基人，亦为酒界泰斗，高德鼎业，嘉言懿行，堪称中国白酒业之典范，春风化雨，沾溉后世，以启新风，犹《诗经·小雅·车辖》所谓，“高山仰止，景行行止”，不为过誉。

先生早年即志在四方，尚在弱冠，尝留学比利时、法、德诸工业强国，孜孜以求，抱科技救国之志，学贯中西，卓然有成。而当国难之时，先生又慨然返乡，报效国家。

上世纪50年代以降，先生参与新中国酒类产业规划及理论建设，系统归纳总结原属传统手工作坊之酿造技艺，为中国酒业洗尽历史沉疴，勃然而兴，自此发端。其贡献之杰出，一人而已。

1959年，轻工业部抽调轻工业部、贵州省及茅台酒厂科技人员，总结茅台酒传统工艺，为揭开茅台之谜拉开序幕。此次科技会战，先生是核心专家，夙夜为公，尽心竭力，茅台得居中国白酒业首席，先生功不可没。

1964年，轻工业部与贵州省再次成立科技试点组，抽调各地科研人员，是先生提出，按照茅台酒生产周期，分两期开展科技试点研究。



1975年,中国科学院科技办公室下达“茅台酒异地试验”项目计划,选址距茅台一百五十余公里之遵义市郊,组建贵州茅台酒异地试验研究所。先生毅然承担产品化验分析工作,历时八年,先生毅然承担产品化验分析工作,历时八年,得出结论,因茅台镇特殊自然环境及气候条件决定,茅台酒不能异地生产。先生之研究,为茅台酒从最初年产数百吨到今天数万吨之发展,提供科学论据,奠定技术基础,丰碑伟业,时至今日,茅台仍感念在兹,无时或忘。

岁月如驰,贵州茅台已成享誉世界之中国品牌,产品遍布海内外,股价市值已逾一亿三千万。茅台成长之路,既受惠于国家强大,经济发展,亦得益于先生不吝付出之智识匠心。暮然回顾,当奉馨香,姑倾葵藿微衷;陡生豪情,期效鲲鹏怒飞。

“中华酒事家兴盛,贵州茅台享大名。降度声中进步快,品评会上醉京城。”此为先生

当年为茅台撰写之诗句,如今茅台仍在传颂,于今思之,先生音容言行,犹在眼前,不仅泪下滂沱,悲伤难抑。

先生魂归道山,酒界耆宿,又弱一个,得无痛乎?

呜呼,世间再无先生在,安得斯人共一觞。

茅台唯有不忘初心,继续前行;牢记嘱托,感恩奋进。以不负先生关切之殷、奉献之忱、期望之深。文不尽心,谨申哀思,酬酒遥奠,以慰故人。肃此专达,恳请宽辟哀情,善自珍重。

中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司  
贵州茅台酒股份有限公司  
二零一九年八月十五日

## 1、秦含章先生生平

1908年2月出生,江苏无锡人。1931年毕业于上海国立劳动大学农学院,后去比利时、法国、德国留学。

1935年毕业于比利时国立圣布鲁律高等农学院,获工学硕士及农产工业工程师学位。之后,在比利时布鲁塞尔大学植物学院博士班进修微生物学,并任威尔孟哥本斯啤酒厂实习工程师。

1936年在德国柏林大学发酵学院专修啤酒工业。1950年,由周恩来总理亲自签发任命书,任命为中央人民政府食品工业部参事,成

为新中国农产工业的拓荒者和科学带头人、中国食品工业的奠基人。历任食品工业部、轻工业部参事,第一轻工业部、轻工业部食品发酵工业科学研究所所长。

1982年加入中国共产党,是第三、五、六届全国人大代表。长期从事食品发酵和食品工业的教学、研究工作。

几十年来,秦老撰写的科研报告、论文和著作以及合著共计40余部,近6000万字。多项科研成果对中国传统民族酿酒产业的现代化转型升级起到关键性的作用。秦老在中国食品、轻工科技领域奋斗已近七十年,被誉为中国食品工业奠基人和酒界泰斗。

## 2、秦含章先生主要著作

《国产白酒的工艺技术和实验方法》、《酿造酱油之理论与技术》、《面包工业》、《酒精工厂的生产技术》、《老妈酒酿造概要》、《法国的食品工业》、《法国发展啤酒工业的经验》、《现代酿酒工业综述》、《葡萄酒鉴别学和饮用法》、《葡萄酒的感官特征及其风味科学研究》、《葡萄酒分析化学》、《葡萄酒的科学技术》、《酿造名优白酒的科学技术》、《新编酒经》等。共同编写的专业书刊主要有:《酒曲集锦》、《中国大百科全书》(《轻工卷》)、《烹饪卷》等专门卷的设计和审稿、写稿)、《轻工业国内外生产技术水平及发展状况》、《英汉食品工业词汇》、《英汉辞海》等。

(本报记者 樊璞 张建忠 组稿)

## 兰州石化公司 海外培训“私人定制” 精细授课受员工青睐

兰州石化公司16日披露,今年7月以来,阿尔及利亚阿尔及尔炼油项目产出合格的石脑油、煤油、柴油及渣油等产品持续供应到所在国市场,缓解了因周边炼厂停产造成的成品油供应紧张的局面。

2017年中国石油工程建设有限公司承接了该炼厂的改扩建项目,兰州石化公司负责对该项目所有装置进行预开工、开工和性能检测。2018年底进入试车阶段。

这套360万吨/年常压蒸馏装置的前身是阿尔及利亚第一座炼厂,1964年由法国人设计建设,自控水平很高,被喻为阿尔及利亚“长子”,而阿尔及利亚是非洲第二大国家,也是欧佩克产油国,石油天然气出口占出口总额的97%以上。

该项目的开工不但为阿尔及利亚输送了可观的经济效益,而且还为阿尔及利亚培养输送了数百名技术骨干,为所在国家创造了300多个就业机会。

近年来,包括阿尔及利亚在内的非洲国家在接受中国基建投资的基础上,越来越强调培养自己的生产技术骨干,本土化进程逐年加快,并强调尽可能多的采用本国人员参与到“一带一路”建设项目中,提高本国人的就业水平,特别是对本国员工技术水平提升有着更高的要求。

中国石油兰州石化公司作为有着60年历史的老企业,在炼化生产和技术运用上具有丰富的经验。在服务“一带一路”沿线国家项目过程中,针对所在国的新要求,兰州石化公司采取提升海外服务质量,向高附加值、高技术服务方式的转变,逐步树立起海外项目品牌战略。

在这次阿尔及尔炼油项目开工过程中,兰州石化公司带领阿方员工在开工实践中锤炼队伍,为所在国员工提供了完善的技术培训。目前在阿尔及尔炼厂项目中阿方员工有360余名,中方开工队260余名,大家并肩作战,促进这个炼油项目在规定的时间内产出合格产品。所有装置开工运行正常后,炼油项目将正式移交阿方员工运营。

2018年11月,22名阿方工程师和班组长来到兰州石化公司接受了2个月的集中培训,回国后成为开工过程中的骨干管理技术力量。在培训初期,根据每一个专业学员的基本信息、技术水平、学历结构和工作经验,针对性地编写适合他们的教材和授课计划。

兰州石化国际事业公司业务负责人说,公司编制详细到每一天的项目实施计划,列出了本次培训从合同签订、培训方案、教材编写及审定、笔译口译的确认、教材翻译及印刷、送外培训及安全管理等10个方面的工作内容。同时,制定一整套详细的食品安全、行车安全、入厂安全、意外保险以及成立临时医疗组等一系列安全措施和预案,直接服务保障外籍学员。此外,还专门为外籍员工联系了包括陕西、广西在内的石化企业作为实习基地,针对即将运行的装置特点有针对性的实习。

正是有了精细化和人性化服务,使得兰州石化公司在外籍员工的培训上树立起自己的风格和品牌。目前,兰州石化国际事业公司正在与尼日尔炼厂、苏丹炼厂洽谈多个外籍员工培训项目。(邵鑫 马巍 东朱庆)



## 月星集团携手华为 缔结战略合作伙伴关系

月星集团与华为公司13日缔结战略合作伙伴关系。签约仪式在华为深圳总部举行,月星集团董事长主席丁佐宏、华为常务副总裁郑宝用及两家公司的部分中高层管理人员参加了仪式。

根据协议,双方利用自身的核心竞争力,秉承优势互补、互利共赢的原则,建立战略合作伙伴关系;共同在智能家居类产品、智慧社区、智慧商业、数字化规划转型等方面,创造智慧商业和泛家居全产业链生态圈的新标杆。

华为在云计算、大数据、物联网等技术领域拥有强大实力,在消费场景、消费领域上与月星有广阔的合作空间,未来的合作将为月星集团的月星家居、环球港和环球家居三大主营业务集群注入新活力,产生1+1>2的叠加效应。

签署仪式结束后,华为向月星一行全面展示了华为的产品矩阵,详细介绍了华为“2012实验室”的大量前沿科技成果,专题分享了“华为变革历程”。

月星与华为此次结成战略合作伙伴关系,以联合创新为合作愿景,以各自生态圈中的优势资源携手赋能实体商业,丰富5G多元应用场景,共同开启5G时代消费体验的场域革命,努力提供智慧+服务的新样本、新应用。(中新网)