

### 国美三年战略规划发布 去“电器化”势在必行

# 未来国美双线协同发展

#### 【编者按】

2012年12月21日,传说中的世界末日没有降临,这也只是一个传说。

2013年1月1日,“末日论”破灭后,新的一年依旧迈着它稳健的步伐,不可阻挡地来了。

在过去的一年里,我们或多或少地遭受过“末日论”的影响,有人相信它,犯法伤害小学生;有人借助它,非法大肆敛财,招摇撞骗;也有人因为它,苦苦求婚终于成功……

但无论如何,请相信“末日论”只是“浮云”,在后末日时代,我们理应生活得更努力、更美好。

新的一年,就从元旦开始狂欢,给辛苦一年的自己犒赏,毕竟我们不是跨越“末日”了吗?

首先值得期待的是,接下来的“元旦”促销大戏,各大商家纷纷参演,其情节高潮跌宕、节目精彩纷呈,优惠绝对令你心潮澎湃。不信,你看。

■见习记者 邓倩

家电行业竞争越演越烈。12月25日,国内最大的电器及消费电子产品零售连锁企业国美在京向外界发布未来三年战略规划、新品牌代言人和以“信”为核心的企业文化,此举被业内视为国美欲冲破枷锁重新发力的标志。

规划中,国美将从明年起采用“B2C+实体店”的思路,线上线下协同发展。国美总裁王俊洲表示,未来可持续发展的零售企业,一定是“线上线下都强的企业”。记者注意到,在25日新品牌战略发布会上,国美悄然去掉了LOGO上的“电器”二字,而国美电器网上商城也在本月初经过整合更名“国美在线”。

#### 线上线下协调发展是大势

电子商务快速增长,已对实体店增长形成一定的压力,线上线下协同发展势在必行。

在2012年美国零售业排行榜的前十强中,除了亚马逊外,其他九家都是线上线下协同发展的模式。

国美总裁王俊洲亦表示,未来可持续发展的零售企业,一定是线上线下都强的企业。

“经过2012年的运营实践,国美对未来的发展方向更加清晰。我们坚信,国美的全新战略将开创零售业发展新格局,包括国美在内的中国零售业将在积极转变中迎来更大的可持续发展空间。”王俊洲说。



信联盟仪式上国美总裁王俊洲与海尔执行副总裁周云杰共同签署“诚信宣言”。

#### 家电未来黄金油田在二三线城市

事实上,目前的家电市场,一线城市市场增长放缓,二三线城市的需求增长明显高于一线城市。而这正是家电行业可以填补的空白。有数据可依:2012年,中国家电市场规模约为8700亿元,其中一线城市约3600亿元,二三线城市约5100亿元。

而国美正是看中了这一点,

2013年,在大力发展电商的同时,加大对二三级市场空白地区的填补,增加网络布局,国美将通过重点打通一、二级市场供应链,加快支撑二级市场的物流中心、售后服务点建设等手段,形成竞争优势。未来国美的目标是,2013年实现一级市场单店提升5%的业绩,在二级城市计划新开门店200家。

#### 明年国美要实现电商盈利

国美将实现线上线下采购平台的共享和物流售后平台的共享。通过平台共享,降低过去线上采购的成本和物流售后成本,以此来提高线上收入。

国美总裁王俊洲表示,通过打通线上线下供应链,力争明年实现电商

盈利,未来三年电商将占国美集团总销售额的20%-30%。

据悉,上个月国美将旗下两大电商国美在线和库巴网进行整合,国美在线以自营为主,库巴网则作为开放平台。

■记者 杨迪



咨询热线: 0731-82866818

## 跨年狂欢季

# 满千返百

## 12月28日

### 盛大开幕

活动时间: 12月28日-1月6日

**12月28日**

### 国美跨年团购盛宴

**微博秒杀**  
先抢100元礼券

**抓现金**  
抓到多少抵多少

**组团满额**  
加送2000元任意家电

**ipad2 疯狂抽**

还可抽跨年大奖

12.28-12.26国美网购满19:00前来国美和府店  
换取抽奖卡赢跨年大奖

**套购大派送**

购冰箱、洗衣机、彩电、空调、厨房电器2件及2件以上不同品类的商品

**满额最高送6000元**

任意家电

**满千返百**

购彩电、冰箱、洗衣机、空调、生活家电、厨房电器单件

**满1000返100**

**最高返1000元**

购手机、电脑,数码单件满2000返100

**答谢会员**

12.27-12.28期间

**会员积分2倍送**

还可参与抽iPhone大奖(仅需1积分)

本版广告图片仅供参考, 所售商品以实物为准, 广告中的活动, 部分品牌型号不参加, 特价机、批发、工程机不参加活动。礼品、现金卡、特价机、赠品数量有限, 售完、送完为止。活动细则详见店内明示。

**国美在线**  
www.gome.com.cn

**低价** 明码实价, 更便宜、更实惠, 19天差价返还。

**贴心** 体验式购物, 39天质量问题可退货, 提供省钱的购物方案。

**保障** 99天质量问题可换货, 提供长期售后服务, 20万专业服务人员。

**全国服务热线**  
400-811-3333

**单位采购电话**  
0731-88181582