步步高首创湖南电商银企联盟新模式

用工行卡线上支付有专属折扣，网购达人评选活动同步开启

“今年9月，步步高将发布3.0代电商，为实体店、电商与电子商务如何进行有机融合交一份满意的答卷。”5月13日，在步步高电子商务有限责任公司与中国工商银行湖南省分行“共筑电商时代银企联盟新模式”合作签约仪式上，步步高集团董事长王填对今年该集团O2O战略布局信心满满。

在此次发布会上，步步高与工商银行湖南省分行达成了长期战略合作伙伴关系，即日起至8月5日，在步步高商城购物使用工商银行直连接口付款，将可享受不同程度的优惠。

5月13日步步高与工商银行湖南省分行达成战略合作。

电商与金融业实现首次跨界合作

使用卖家与银行的联名卡，便可享受一定程度的优惠，这在消费者购物过程中已不新鲜。但是，网上购物使用指定银行卡也能享受一定程度的优惠在湖南电商界还属首次。

据了解，步步高电商与省工行双方就如何打通零售业与金融行业互联网合作进行了深入的探讨，除了订单优惠，未来还将在线上支付、营销推广、线上线下网点共同建设开发等方面深入合作。

步步高电商CEO李锡春还透露，今年7月，步步高电商将依托集体线下实体店力争实现1小时到货的闪电物流，而在商品的丰富度上，也将进行更大的发挥，为湖南消费者提供“更近更丰富”的产品。

每月15日单笔最高优惠200元

作为步步高商城与省工行的首次合作，在“惠购生活季”期间，消费者将享受到不同程度的优惠。据介绍，网购达人使用工行直连接口进行支付，将可立减订单金额的5%，单笔最高优惠金额为100元。而每月15日也被定为“工行会员日”，消费者将能享受最高直减10%的优惠，最高优惠金额为200元。

此外，“网购达人秀”也将同步进行。截至8月5日，在步步高商城消费满99元并使用工行直连端口支付的市民，将能参与其中，省钱比例越高，获得大奖的机会越大。活动期间，将评选出12名“省钱周冠军”，3名月冠军和1名总冠军，分别获得空气净化器、iPad Air、iPhone 5s加100元现金礼券等奖品。

■三湘华声全媒体记者 朱蓉

抢筹当步步高股东，享3亿元分红

5月12日，步步高商业连锁股份有限公司收购广西南城百货股份有限公司的消息再次搅热资本市场。消息公布当日，步步高（002251.SZ）复牌即高涨收市，报收每股14.37元。

同时，步步高2013年度高分红方案即将实施，股权登记日为5月14日，除权日为5月15日。方案显示，步步高以2013年末总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利5元。据此计算，此次分红总额将达到2.98亿元。

【慷慨分红】投资者共享高速发展成果

数据显示，自2008年6月上市以来，步步高年年分红，共派现6.08亿元，加上这次的2.98亿元现金分红，分红总额累计将达到9.06亿元。2010至2013年，步步高分红比例占可分配利润分别高达47.46%、51.97%、63.08%、71.86%，远超证监会30%规定，成为当仁不让的“分红大户”。

“公司稳健的经营策略，成熟的业务形态也为高比例分红提供了坚实的基础。”步步高董事长王填说，步步高能够连续多年实现大比例分红，主要得益于近年公司营业规模和盈利能力的不断提升。

在近年来行业营收增长放缓，净利润下降的环境下，步步高仍保持了较高增速。据统计，2010年至2013年，步步高营收从67.70亿元增长至113.88亿元，增长68.21%，年均复合增长18.95%；集团净利从1.71亿元增长至4.15亿元，增长142.69%，年均复合增长34.4%。

前不久发布的2013年全国连锁百强显示，步步高以211亿元的销售业绩位列第27位，而其门店总数已达445家，门店数同比增长54.4%。

“近年加大对购物中心的投入，与购物中心配套形成的餐饮、美容院等综合功能性出租项目，租金收入占比增加，有效地提升了公司综合毛利率。”步步高集团总裁陈志强认为，公司能够保持较高增速，主要得益于深入推进品类管理，持续完善商品结构，对供应商实行分级管理，持续推进供应链上移以降低采购成本。而随着公司市场份额和知名度的不断扩大，规模经济优势越来越明显，提高了其与供应商的议价能力。

步步高重庆首家大卖场开业。近两年还有将近20个储备项目会相继亮相，其中包括集团自建的摩尔项目和物流中心。

【积极探索】O2O模式全渠道融合

“我们要做的就是借助电商平台打通任督二脉，以本地供应链，低成本高效率满足湖南本地消费者线上需求。”在去年的步步高电商成立仪式上，步步高董事长王填公开表示。

面对电子商务大潮对实体经营的冲击，2013年底步步高正式进军电子商务领域打造O2O商业平台。2014年，步步高计划借助“PC+手机APP+微购物商城”等线上渠道，结合线下所有门店、仓储物流资源，实施全渠道、全业态、全品类的O2O战略。

“基于移动端普及的全渠道战略将重塑线下零售。”国泰君安零售行业研究员訾猛指出，在移动互联的普及和移动应用的创新发展下，传统零售有望通过O2O实现全渠道业务发展。而传统门店作为消费者寻求体验和服务深化的场所，在全渠道战略中的地位不可或缺，传统门店的价值也有望随全渠道战略推进而获得重塑。

【布局西南】持续中小城市低成本扩张

作为湖南民营超市第一股的步步高集团，此次大手笔收购广西南城百货成为其成立以来最大的一起并购案。

当然，这已不是步步高首次以收购的形式进行版图扩张。2007年5月，步步高就小试身手，收购了湖南益阳的爱丽丝，当时，爱丽丝的销售额仅为4亿，共6家门店，是一次较小的收购行为。

对步步高而言，西南市场与湖南邻近的地理区位优势使得该公司一直具有兴趣浓厚，近年来也屡有尝试。步步高通过自建商业综合体开设购物中心及大卖场等方式分别进入了四川和重庆，并战略性进入了贵州和云南等省份，迈出了“西进”扩张的步伐。

对于为何在逆市中仍选择收购实体零售企业，王填表示，很多人认为实体店没有前途了，但尽管有很多地方需要改进，实体店仍将是主流消费和重要的购物体验场所。

他认为，“实体店必须紧跟时代，拥抱电商，提供线上线下更多选择。在这种趋势下，我们进入广西，既把线下做实，又有利于线上进入广西，从而有接地气的基础。这是一种双赢乃至多赢的局面。”

记者了解到，在未来，步步高也对并购持开放态度，不排除今后还会有更多的收购行为。

王填透露，步步高一直致力于打造一个开放式平台，包括IGA会员在内的所有企业，所有的伙伴都可以是合作对象。但在并购策略上，“以往步步高属意的是某个城市的第一名，现在发生了变化，现在要找的，基本是一个省的前三名。”

中国百货业市场集中度低，各区域的百货企业拥有当地核心商圈最优质的网点资源，外省企业以收购当地龙头的方式切入市场，是最便捷也是风险更低的有效方式。

目前，受新商业模式冲击、行业竞争等因素影响，实体零售企业的估值也正处于较低时期，这时候出手并购，能以最佳的成本实现较高的收益。对于步步高在此时出手并购，业内普遍认为是较有战略眼光的决定。

■三湘华声全媒体记者 李庆钢