

# 步步高2014：云猴驾到，O2O之路步步登高

■步步高掌门2014素描

## “微信达人”更名称“猴王”

王填，一位地道的湖南湘乡人，公开场合多以西装领带示人，讲尽量标准的普通话，在南海打拼25年，却依然保留着最初的那份热忱和质朴。

2014年，步步高集团的员工、媒体人士，还有步步高的合作伙伴，有两个明显的感觉：一是王填董事长比以前更忙了；再就是，比以前更潮了，变成了名副其实的微信达人。

“有粉丝才有未来！”这是2014年王填经常挂在嘴边的一句话。

朋友聚会，商务谈判，饭局中王填总会拿出手机，“请大家都打开微信雷达扫一遍，互相加微信。”

步步高集团内部人士笑着告诉记者，这已经是董事长这大半年来标准动作。已经成为微信达人的王填，到哪都别忘了拿出手机和别人互粉一下。

步步高高管起床打开朋友圈会发现，董事长王填已经转发多条微信，内容涵盖零售动向、企业管理、养生之道、运动健身不一而足。

王填说，他这样做是想把公司打造成具备互联网思维的企业，他的名片也早已印上了二维码。

但早在几年前，王填还曾表示不会碰电商。

王填表示，转变是受到马云的刺激。马云曾嘲讽传统零售商是拿大刀的，而电商拿的是机关枪。王填琢磨着自己为什么不主动拿起枪甚至是既使刀又拿枪。



意气风发的步步高董事长王填

■步步高2014荣誉榜

## 入围“中国500强”名列385位

7月14日,《财富》杂志发布中国500强排行榜,湖南八家公司上榜,步步高商业连锁股份有限公司名列第385位,成湖南唯一入围民企。

2013年,尽管零售行业增速放缓,渠道竞争日趋激烈,但步步高综合毛利率仍提升1.04个百分点,2014年更是加速扩张,收购广西零售龙头——南城百货,今年拟新开门店30余家,将进一步开拓“川渝黔桂”大西南市场,这是步步高的排名由去年的393位上升至385位的原因之一。

## 荣获中国连锁业最佳O2O案例奖

3月22日,由中国连锁经营协会主办的“中国连锁业O2O大会暨第十一届中国零售业信息化&电商峰会”在南京落幕。在此次会议最佳O2O案例的评选中,步步高集团《以本地化和差异化打造O2O全渠道电商》案例毫无争议地获得2014中国连锁业最佳O2O案例奖。



“城市流淌步步高的温暖,大地竖起步步高的传奇。”

## 【步步高】“云猴”出世,立志改写互联网江湖变成BATY

10月29日上午8点17分,王填在自己的微信朋友圈写道:“从今天起本人更名猴王!”此前,他的微信昵称为“大王”。与之相随的,是步步高新推出的大平台“云猴”在当天正式上线。

云猴是步步高整合五大平台为核心内容的全新O2O大平台,用王填的话说,是要“致力于打造中国首个O2O本地生活服务平台”。在云猴上线仪式上,王填称,到2020年,这一大平台将实现销售额1500亿元。

王填出手之快,再次令业界猝不及防。因为在2013年上半年,他还在说坚决不做电商。可是下半年,王填突然转向,投资发展电商。2013年12月26日,注册资金1个亿的步步高网上商城正式上线,标志着步步高集团O2O全渠道战略正式开跑。

步步高集团内部人士认为,步步高网上商城,是决策层尤其是董事长在感受互联网经济后,作出迅速反应的产物。

吐故纳新,是王填纵横商业江湖25年的不二法宝。

在王填看来,从线下转到线上,

## 【步步高】梅溪·新天地惊艳亮相,15个项目同时在建

楚地有鸟,三年不鸣,一鸣惊人。似乎为了印证这个流传于楚国的典故,步步高在商业地产领域悄悄布局,静静发展。2010年7月18日,步步高置业有限责任公司正式成立。“这将是公司未来发展的一个重要的分水岭,我们将以坚定的信念,用八至十年的时间将它打造成为一家全新的上市公司。”在公司成立的仪式上,王填如此给置业公司定位。

此后的几年里,步步高置业公司低调行事,默默耕耘。2011年开出了10万平方米的河西步步高广场,2013年开出了近5万平方米的王家湾步步高生活广场,小试牛刀,广受好评。

进入2014年,步步高置业公司犹如楚地那只鸟,开始鸣叫天下。从重庆合川到四川泸州,再到长

沙梅溪湖……短短1年,步步高置业动作不断,先后在湖南、江西等区域启动10余个商业地产项目,累计投资150亿元。

而其经典作品,当属长沙梅溪湖的新天地项目。6月15日,长沙步步高·梅溪新天地营销中心正式对外开放。9月10日,步步高·新天地品牌发布暨步步高·梅溪新天地全球招商大会上,步步高·梅溪新天地项目全新亮相。这个占地70万平方米、投资50亿元打造的“世界级体验综合体”,是倾步步高集团20年商业运营全力,献给自己也是献给湖南和中西部地区的成人礼。

作为步步高第六代商业地产的扛鼎之作,步步高·梅溪新天地由占地40万平方米的涵盖购物、餐饮、娱乐、酒店等功能的地上建筑,4层18万平方米的城市级购物中心、9万平方米的包括700米室外购物街的室内时尚休闲中心和2.5万平方米的室外主题公园组成,将提供不同的室内外购物和娱乐体验。同时,项目还包括了一座3万平方米的复合式旅游商务酒店和1.8万平方米甲级办公空间的标志性塔楼,以及一座4万平方米的公寓塔楼和两座共7万平方米住宅塔楼。根据王填的设想,这个庞大的商业综合体,将创造一个世界级的超级商业目的地。

湖南第一的巨幕影院、国际标准真冰场、首个飞行体验馆、国际购物中心、体验式步行街、主题游乐园……“我们要打造的是一个城市超级客厅。”步步高集团董事长王填如此描绘步步高·梅溪新天地项目的未来。基于此,步步高邀请了美国凯

门店200余家。在2014年迎来开店小高峰的“汇米巴便利店”,开始逐步深入社区,支持集团O2O战略持续发展。

8月14日,步步高综合卖场西站旗舰店正式亮相,在便民服务和食品安全上突破式升级,湖南首家电商线下体验店入驻卖场,并正式签约聘请第三方检验机构对自家食品安全进行自检自查。

而这还不够。步步高要下一盘更大的棋。

10月29日,步步高新推出的大平台“云猴”正式上线。“云猴”将整个平台由企业内封闭式变成了全开放免费模式。整个大平台由大电商营销的制胜法宝。随后几个月,步步高关于网上商城促销、微信扫一扫、朋友圈点赞等一系列活动相继铺开,网络销售的势头越来越猛。

高调亮剑的背后,是步步高超市、百货、家电、餐饮、生活广场、商业综合体等多达300多家门店的实体支持。此外,步步高在发展的过程中,引进国际团队,新开和改造各类

2014,电商江湖迎来动物大战。在已经有了天猫、京东(电子狗)、飞牛网(大润发旗下)等以动物作为形象的电商领域,又迎来了“云猴”的凌云出世。电商竞争正演变成不同种群动物乃至同类动物之间的生存大战。

“云猴”的主人,正是享有“中国民营超市第一股”美誉的步步高商业连锁股份有限公司。

在这个云猴大平台上,步步高目前的网上商城和线下门店也只是云猴的一部分,而更多的商家、企业参加进来,共同组建成一个平台。这意味着,步步高电商战略已由原来单一的步步高商城,升级为整合线上线下资源,打通O2O完整闭环的2.0版本。

毫无疑问,这是步步高商业进军电商又一里程碑事件,自称为“猴王”的步步高董事长王填更是叫板BAT(百度、阿里、腾讯),要成为移动互联网时代O2O商业模式的创新者和引领者,有望在互联网江湖掀起新一轮风起云涌。

## 【步步高】挺进大西南,商业新长征走得铿锵

2013年前,业界普遍用一种好奇的眼光打量步步高:从湘潭发轫的湖南零售冠军步步高,会否只满足于固守“江湖”(江西和湖南)?

现在看来,这完全低估了步步高的壮志雄心。

2013年4月,步步高高调举行广西柳州MALL招商会,标志着步步高大西南战略的开启。2013年8月30日,在湖南、江西之外,步步高在重庆长寿区的第一家大卖场正式开业。这是9年进驻江西之后,步步高再一次把门店开到了外省。紧接着,重庆回兴、四川时代缤纷广场店相继开业,步步高西南公司落户成都。2013年10月1日,步步高在广西柳州的一座超过12万平方米的超大型商业综合体开业,成为当地地标。

20014,步步高挺进大西南的脚步愈发铿锵有力。

新年的钟声刚刚敲响,1月16日,步步高大卖场成都科华店盛大开业,标志着成都商圈正式迎来素有“中国民营超市第一股”之称的步步高集团的登陆。

步步高集团董事长王填说,“对步步高来说,四川是湖南以外最重要的市场。步步高投资集团西南总部已经落户成都,未来我们的西南置业总部、四川商业总部也都将落户于此。”

在步步高内部的一次会议上,王填将此战略称为“一场商业新长征”。在王填的想法里,四川将成为步步高商业的下一个主战场,而云南、贵州则将是下一个进军目标。

王填话音刚落,5月,似乎一直被行业遗忘的广西零售业,迎来了史上最大的一起并购整合,导演由来自湖南的步步高商业连锁股份有限公司担纲,主角则是广西的南城百货。5月11日晚,停牌达1个半月的步步高商业连锁股份有限公司正式发布公告,宣布以近16亿元全资收



人头攒动的步步高大卖场。