



“

# 国美三十年变形记

## 行业先行者的蝶变之路

改革开放以来,中国商业由计划经济转向市场经济,新的商业力量逐渐挣脱束缚,在与老旧体质的博弈中不断扩大自己的力量。在披荆斩棘的艰苦创业中,他们开拓了中国经济发展的新局面,现已成为中国最活跃的一股力量。其中,国美便是典型代表。

回首中国经济大发展的30年,国美一直屹立于时代发展的前沿,其转型与发展,成为了新零售时代下实体零售稳健转型的独特案例,代表了中国零售民营资本和现代零售业的崛起,而她率先开创的中国家电零售连锁经营模式、直供销售模式,则推动了家电零售行业全国性整合。

■记者 和婷婷



### 引领零售进入大连锁时代

1987年,在改革开放初期,国美在北京破土而出,鏖战天津,又逐步将门店开到了全国各地,并率先实现名称、价格、服务、形象、供货“五个统一”,由此开创了中国家电零售连锁模式的先河,也创下了年开店384家,成功率在90%以上的记录。

2004年到2010年,国美合并了永乐、大中、三联商社,

以及其他大大小小的区域性连锁企业,降低市场开拓成本,提升了发展速度与合力,完成了家电产品从传统百货业态向专业连锁卖场的转变,引领零售进入大连锁时代。由国美首创的直供销售模式,改变了过往的定价模式,“国美模式”、“国美速度”、“国美现象”成为了行业典范。

### 转型成综合性产品服务提供商

互联网时代的到来,国美遇到了作为一个实体零售和大型企业转型的双重挑战。通过回归零售本质,国美重组六大板块,从过去“单一零售型企业”转型成了全零售生态圈的

“横跨共融的综合性产品加服务的提供商”,不仅在同行业竞争对手多年亏损的情况下,实现连续15季度的增长和盈利,更为今后发展之路,积攒了足够的能量。

### 创建新零售生态体

新时期,国美率先建立了新型的厂商关系,优化了供应链管理,实现差异化商品发展,并着力打通线上、线下深度融合的销售渠道,构筑自身的全零售生态圈,并以家为核心,从零售商向线上、线下融合的家庭生活系统解决方案提供商转型。

2017年,国美实施新零售战略,以“6+1”为价值创造触点、以供应链

为核心竞争力的集互联网、物联网、务联网(专注于服务的三个网络)于一体的新零售生态体。其中,“6”是指用户为王、产品为王、平台为王、服务为王、分享为王、体验为王,形成完整的生态闭环,“1”是指线上线下融合为用户提供首屈一指的服务,从而形成对用户利益最大化的新零售模式。

### 【名家分析】

作为行业先行者,国美在不断探索的进程中,完成了品牌资产和管理经验的积累。作为中国商业史上的代表企业,国美顺应了时代趋势,把握住了历史机遇,打破了国有百货的传统销售模式,开创了家电连锁行业的新纪元。

业内人士表示,国美电器的出现打破了中国家电零售业没有品牌的历史,其成熟、适合中国市场的家电连锁经营经验,为自身发展打下坚实的基础,也为同行业者的发展提供了有益的借鉴。

GOME  
国美

GOME  
1987-2017  
国美30年

国美30年 1987-2017  
重新定义零售  
30周年庆欢乐启幕

活动时间: 12.23-2017.1.2日

买贵了, 易安保险立赔差价! 精准送装, 时间您定!



一键下载, 立刻获取红包  
• 国美Plus •  
社交·商务·利益分享

全场消费满  
1000返200!

实际早于11月10日发放200元券, 100元券自12月1日起使用, 100元券在实体店消费使用, 线上线下均可。

购高端家电  
五折起售

空调、洗衣机、电视、厨卫电器等  
满9999元 送500  
满16888元 送1000

本广告图片仅供参考, 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。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。

[真低价·不怕比]

全网比价 | 真机体验 | 专业导购

国美在线:  
www.gome.com.cn

全国服务热线:  
400-811-3333

单位采购电话:  
0731-88189320