

· 资讯 ·

商业预付卡公司多元变形

商业预付卡公司正在进行多元变形。商银信今年出现在公众视野里主要是*ST厦华收购公司26.5%股权。在两个多月前,商银信还是*ST厦华非公开发行预案的重组目标。*ST厦华在9月中旬宣布终止重大资产重组,改为筹划非公开发行股票重大事项,收购并增资的标的便是商银信支付母公司——北京苹果信息咨询有限公司。但由于公司财务表现未达投资者预期而备受市场质疑。

商银信董事长林耀表示,公司在实施战略转型,由传统线下预付卡业务转向线上线下并行的第三方支付解决方案服务提供商。转型期存在大量研发、人才和市场投入,导致盈利状况不好,但互联网企业前期亏损是常态。目前,商银信商业模式已相对稳定,有稳定客户群,现金流状况良好,业务量与往年相比有10倍增长,预期达到收支平衡。

作为一家预付卡起家的公司,商银信原有预付卡业务受宏观形势影响进入滞胀阶段,目前正在依托第三方支付技术实力向科技型互联网金融公司转型。林耀表示,2016年以后,B端(企业级客户)互联网转型发展需求将进入旺盛期,预计B端业务量动辄上千亿级。未来三年,公司预计将实现盈利1.8亿元。

朝阳大悦城欢聚嘉年华



2015圣诞季,朝阳大悦城携手可口可乐和德国手工木艺品牌Mueller开启丰富的圣诞欢乐季。可口可乐百年巨型弧形瓶、呆萌北极熊、环绕全场的动感火车等景观出现在朝阳大悦城内,展览时间将延续至明年2月23日。

喵街元旦拉拢伙伴跨界

对于购物中心而言,圣诞节着重氛围营造,元旦着重销售,对于互联网产品来讲,也在思考如何借助线下场景产生心智共鸣。元旦及圣诞期间,喵街集结Uber、本来生活、河狸家等创新互联网公司,结合各自在逛街、出行、生鲜冷链、上门服务等领域的优势,联合银泰城、益田假日、光谷天地等十余家购物中心,展开跨界合作,打造一场别出心裁的跨年逛街趴。

2015年12月24日-2016年1月3日期间,喵街联合北京大红门银泰、深圳益田假日广场、杭州中大银泰、水晶城、武汉光谷天地、宁波环球银泰城、绍兴银泰城、湖州银泰城、合肥银泰城,通过喵街App发放5元、10元、100元不等红包,吸引顾客到店消费。

喵街在全平台推出元宝兑福袋活动,例如,8元宝可兑换沃尔玛山姆会员商店体验卡1次,88元宝可以兑换屈臣氏橄榄旅行洗护套装1个、爱慕KIKI裤1条,此外还有4D电影票、爆米花、暖手袋、护肤霜等神秘福袋。

STAYREAL再推SNOOPY联名系列

继2009年推出首款STAYREAL×SNOOPY联名系列大获好评后,今年二者再度携手合作。STAYREAL以品牌识别标志纸飞机与SNOOPY图腾为设计元素,发展出一系列联名商品,包括人物变身系列与黑白潮酷系列。STAYREAL独创的立体SNOOPY系列也推出全新图腾“闪亮飞翔史努比”,让SNOOPY不仅是回忆中的经典卡通人物代表,还带来更多穿搭乐趣。全新STAYREAL×SNOOPY联名系列已在12月开售,目前已在上海、北京、广州、台北、香港、东京等亚洲重要城市上市。

STAYREAL由五月天主唱阿信和台湾知名艺术家不二良2007年7月在台北创立。STAYREAL视每款T恤都是一个舞台,各自传达一个信念,认为一件好T恤就像一首好歌,可以改变世界。北京商报综合报道

多面步步高

猴王、William王,步步高董事长王填的新名号代表了步步高商业发展的多面性。在零售业走向大融合时期,步步高先与六大区域巨头成立众筹联采平台,随后发布了25亿元的不减速开店计划。就在2015年临近尾声时,步步高又与万达联手扩大资源库。不过,“折腾”的步步高能否很快走出转型亏损?

25亿扩张

大型零售集团普遍暂缓百货、大卖场传统商业开店时,步步高却在不久前决定募资25亿元进行连锁门店与云猴大电商平台开发。根据公告披露,连锁门店计划投资5.73亿元,云猴大电商平台计划投资13.15亿元。原计划募资13亿元投资的步步高国际广场项目被拿下。

在募资可行性分析中,步步高方面提到,计划以租赁店面的方式,在湖南省内的长沙、株洲、湘潭、岳阳、郴州等地开设33家连锁门店,主要以百货、大卖场业态为主。百货店建设期为3-5个月,超市建设期为2-3个月。全部33家门店实现滚动开业的时间计划为31个月。根据测算,33家连锁门店年均实现销售收入24.3亿元,内部收益率14.68%,投资回收期7.93年。云猴大电商平台募资主要用于物流配送、B2B2C总和服务平台、供应链、体验店、营销推广等建设,预计年均实现销售收入41.78亿元,内部收益率20.21%,静态投资回收期6.83年。

步步高方面认为,在湖南地区集中开店可以带来新的利润增长点。截至目前,步步高已开业门店201家,其中湖南地区138家,扩大实体店网络的另一面考虑是为支撑线

上业务。步步高方面认为,实体门店可承担线上消费发货及“最后一公里”配送服务;促进实体店消费者转化为线上业务会员;联接周边生活服务类商家提供综合性服务等。

资源互换

无论是线上还是线下,步步高都在高投入扩张。不过,零售格局正在重塑,大型集团在转型期也在相互牵手扩容资源。在万达明确轻资产发展方向后,与区域明星商业品牌联手越来越频繁。步步高与万达正式宣布战略合作。步步高旗下32家购物中心将进驻万达飞凡开放平台;步步高连锁超市将入驻万达湖南、江西、四川等8家将于2016年开业的万达广场,未来双方还将在四川、重庆、云南、贵州、广西西南五省市开展更多合作。万达院线的万达影城也将逐步进驻步步高商业中。

王填表示,步步高与万达在产业链两端各有优势,两个企业合作可以优势互补。在王填看来,线上线下竞争已进入新平衡期,线下实体价值凸显,两个集团的深度合作将会碰撞出更多商业价值。

在与万达飞凡牵手之前,步步高在2013年就推出了自建电商平台云猴网,依托云猴网创建了实体零售转型“+互联网”模式,并在今年推出了以线上线下并行发展、互相融合的“O+O”商业战略。王填认为,未来将没有实体与虚拟经济区分,两者将走向融合。“O+O”商业模式核心是让传统实体商业与互联网更好地结合,把互联网技术和实体店资源优势结合,为消费者提供更好的服务体验。步步高智慧商业方面已在智慧商品、物业、会员、服务等多方面进行了布局和规划。

其实,与万达飞凡合作进行精准、便捷的智慧商业打造中,与步步高发布的云猴大平台构建中有部分

业务重叠,但从更广阔的资源角度来看,如果万达飞凡平台开放吸纳零售业生态链上的各个元素达到预期效果,“零售中间商”的身份可以为步步高带来更多资源,也让巨头转身有“捷径”可循。

残酷业绩

尽管勇于投入和尝试新商业形态,但仍然不能忽视残酷的业绩问题。步步高三季度报显示,营业收入36.2亿元,同比上升27.06%;净利直降103.8%,亏损224.6万元。这也是受新生态系统构建所致,公告称,目前各平台正处于前期构建及市场培育阶段,培育成本较高。超市、百货零售行业面临消费复苏缓慢、渠道竞争激烈等困难。川渝市场由于门店数量不多且开业时间短,市场占有率低,前期盈利能力欠佳。

从今年部分上市零售集团发布的财报来看,都面临不同程度的业绩下滑。零售企业的自救形式也变得多元化。

重庆百货利用公司现金流、供应链和客户资源搭建金融服务平台,保险公司和马上消费金融均在今年投入运营。在跨境电商业务方面,重庆百货也在不断加强境外采购、跨境通关、保税仓入库等流程。尽管已从沈国军掌管的银泰体系中剥离,但有了阿里互联网基因的银泰百货也在加速探索跨境电商等新板块。天虹商场与步步高、家家悦等六大区域巨头成立全球联采平台,尝试跨境业务,降低采购成本。广州友谊通过非公开发行股票改革项目,谋划整体转型双主业运作。百大集团投资浙江百大医疗产业投资有限公司,寻找新增长点。南京新百拟作价72.55亿元收购主营脐带血造血干细胞储存的中国脐带血库企业集团。不过,在新业务投入方面基本全线亏损。北京商报记者 刘宇

健康科技 美好生活

提升医疗效率的关键：
加强自身健康管理和医疗信息化

健康中国上升为国家战略,经济型需求是推动未来医疗行业发展的动力。可以预见的是,未来的医疗领域将发生几种转变:一是民众层面,将由被动治疗变成主动管理自己的健康;二是医院层面,将注重收治数量变成注重治愈质量;三是治疗过程,将从短期治疗痊愈前后延伸为日常预防和院后康复与保健。而这三个转变的实现,要从四个方面入手:发展医疗“互联网+”、提升医疗效率、加强自我健康管理、提高健康意识。

随着经济社会的发展,人口老龄化加快,“看病难,看病贵”的解决之路艰巨而漫长。业内专家指出,全面提升医疗效率、构建和谐医患关系,将成为打造健康中国的关键突破点。

加强民众健康管理意识

很多人都认为提高医疗效率关

键在于医院的运行效率或是医生的诊断效率。医疗资源的浪费和利用效率较低,是“看病难”的重要客观原因。

想要有效缓解这一问题,就要提高民众的健康管理意识和水平,加强健康和医疗基础知识的普及;推动分级诊疗制度,发挥社区医院的能力。家庭护理终端有利于避免潜在的发病风险,对于病患的“院前”处理和治理,缓解医院的医疗压力,将发挥重要的作用。

医疗信息化提升医疗效率

医疗数据化、移动医疗将对提高医疗效率发挥巨大作用。

对于老百姓,只要一部联网的手机,通过智能分诊找到医生、挂号;在约定时间去检查,诊断完毕药也会送到家中。医生可以通过大数据分析,掌握病情,及时干预。

对于医生,使用先进的医疗器械、诊断设备、信息化平台,不但能提高医生的诊断效率和准确性,更重要的是降低医生的工作强度和

工作压力,诊断过程事半功倍。业内磁体更轻、更短的飞利浦Achieva 3.0磁共振,4D射频技术可消除伪影,不仅提高了扫描速度、节省了时间,还可以提供更加精确的诊断图像,避免误诊漏诊发生的同时,提高了诊断效率。飞利浦IntelliVue智能信息化云监护仪,内置iPC云平台可开放连接医院网络,借助IntelliVue XDS云技术把世界领先的飞利浦监护和遍布医院网络的临床信息系统结合在一起,将各种信息整合在一个屏幕,临床医护人员在床旁即可快速、便捷地全面掌控病情情况。

提升医疗效率一举多得

提高医疗效率最大的受益者就是患者。在提高医疗效果和医疗效率的前提下,降低医疗费用,会提高医院的美誉度。医院和医生美誉度提升了,患者不断地来医院就诊,医院的社会效益和经济效益同步增长,整个社会的医疗资源得到优化,医疗体系将健康发展。