

京东商用强力发布 商用战略布局彰显成效



京东商用启动仪式

11月22日，京东企业购在上海召开以“GOU主张，YUE非凡”为主题的商用分享会。惠普中国区商用电脑渠道销售总经理陈敬宏，京东大客户部副总经理、京东商用营销总经理李靖，京东大客户部华东区总监凤思翔等领导出席此次活动。会上，京东商用发布“蜂巢”大数据系统、“商采通”、“企悦管理”、“商用场景解决方案”等一系列商用支持服务。同时，京东商用联合惠普，发布了最新款商用笔记本信息。京东商用战略服务体系的发布，标志着商用市场正式开启电商化变革，并为未来商用市场指明发展方向。

商用战略实施以来，京东的商用产品迅速得到市场的认可。“目前，京东企业购商用产品已覆盖包括惠普、联想、DELL、ThinkPad、佳能、爱普生、海尔、夏普、康佳、LG、海尔等在内的大多数知名品牌。”京东

东大客户部副总经理、京东商用营销总经理李靖在会上介绍道。此次分享会上，京东企业购和惠普联合发布新款商用笔记本机型。双方的成功合作，得益于京东“蜂巢系统”的技术支持。“蜂巢”系统能够通过搜集不同用户实际需求，通过精准大数据分析，为厂商提供有效生产参考，切实满足商用用户定制化需求。

不仅如此，京东企业购推出涵盖企业下单、对账结算、仓储配送、供应链金融支持全流程的“商采通”产品，通过智能交易方式，解决企业用户下单通道效率低、结算对账复杂、仓储配送慢、账期管理效率低等履约难题。

此外，京东商用服务还包括“企悦管理”这一整套智能服务体系。目前，“企悦管理”服务范围包括3C、家电等商品品类，并一次覆盖到全国31个省、市、自治区四级以上城市，通过联合集成商、ISV、厂商、服务商，打通服务产业链，做到与厂商共享产品备件，建立虚拟备件仓；共享技术专家团队，突发故障高效解决；共享方案专家，为客户提供专业的解决方案。此举，不仅提高了京东商用产品在企业采购中的竞争力，同时也标志着京东商用为企业客户真正实现了闭环式采购服务。

未来，京东将继续加强平台建设，加强同品牌商的合作，强化商用配套服务体系的建设，增进采购多方互通，发挥商用战略和京东大平台的优势，为采购市场增添新的活力，为更多企业级客户采购提供支持。

TCL成为好莱坞大片《欢乐好声音》全球家电唯一合作伙伴

年末将至，不少国内外年度大片都抓紧最后的时机与观众见面。这当然少不了堪称2016下半年更值得期待的动画电影——《欢乐好声音》，这部爆笑温馨的好莱坞大片即将于12月21日在美国上映，内地将在春节左右引进。

此次《欢乐好声音》史无前例地集结了好莱坞众多一线大咖，电影不仅由曾创作过《神偷奶爸》《小黄人大眼萌》等卖座影片的原班人马倾力打造，而且拥有顶级配音阵容，奥斯卡影帝马修·麦康纳、“黑寡妇”斯嘉丽·约翰逊等大咖均倾情献声。影片里有热情又乐观的主人公树袋熊、有朋克范儿的个性豪猪、爱穿紧身裤的公猪……仅仅官方释放几条预告片就已经网罗了大票中国粉丝。近日，《欢乐好声音》高调宣布TCL正式成为其全球家电类唯一合作伙伴，并联袂出击双十二，给欢乐好声音的粉丝们送上独家福利——“曲面欢乐购”。

自12月9日起，TCL将发起“曲面欢乐购”大型促销行动。届时，消费者不仅可以提前与心仪的《欢乐好声音》动漫IP亲密接触，而且尽享由TCL送出的双十二最大手笔钜惠三重奏。这个双十二，不需要线上线下两头跑，来TCL终端就“购”了。

第一重大礼“合影享好礼”，动动手指就有精美礼品相赠。活动



期间，欢乐好声音电影里萌萌的小动物原型会出现在终端展区，它们将作伴TCL曲面电视与粉丝亲密互动。热情的树袋熊月伯乐会在门口和大家say“哈喽”，俏皮的猩猩强尼或许会在曲面电视旁边“闲逛”，神出鬼没的小老鼠迈克会在地上打滚……只要你在现场和他们合影并分享至朋友圈，就可以获得精美礼品一份。没错，就这么简单！

第二重大礼“机器人抱回家”。2016年央视春晚上的阿尔法机器人，不仅会跳着整齐划一的舞步，还会迎宾、做俯卧撑等各种动作。活动期间，购买TCL高端副品牌XESS X1系列曲面电视即可获赠价值4997元的终极大礼包，其中包括价值3999元的阿尔法机器人、799元的XESS高端定制礼盒、199元的TCL郎平签名定制排球。

压轴的第三重大礼——“曲面大礼盒”。如果说提前欣赏到小动物的“芳容”让你开心，那么接下来多款曲面电视重磅礼盒绝对让你狂喜。购买TCL电视C2、C1指定机型还可获赠价值1399元的声动澎湃礼盒、497元的腾讯VIP资源礼盒。此外，活动期间D55A980CUD、L55P1-CUD、L55P1S-CF以及L48P1S-CF等曲面电视，将以前所未有的冰点价与广大消费者见面。这样的活动放眼行业都罕见，更揽尽腾讯电影、电视剧、综艺等内容，一爽到底。如果错过，感觉就像错过了几个亿啊！

途牛三季度亏损收窄 毛利率稳步提升

11月30日，途牛旅游网公布了截至2016年9月30日未经审计的第三季度财务报告。财报显示，今年第三季度，途牛净亏损为5.717亿元，亏损额环比下降达25%，实现大幅收窄；同时，今年以来，途牛毛利率实现稳步提升。财报显示，第三季度，途牛毛利率为5.8%，今年前两个季度该数值分别为4.1%、5.1%。

途牛毛利率的上升得益于在线旅游度假业务稳步发展、产品品类扩张带来其他收入的增长以及供应链管理的优化。

在线旅游度假一直是途牛的核心业务，三季度，途牛该业务维持稳步发展。财报显示，三季度途牛旅游产品总交易额（包括跟团游、自助游和旅游相关的单项产品）为71亿元，同比增长56.0%；跟团游和自助游的交易额为53亿元，同比增长34.8%。与此同时，途牛三季度净收入40亿元人民币较2015年同期的30亿元增长35.7%，增速超过二季度时预期的30%-35%。

产品品类扩张带来其他收入迅猛增长也是途牛毛利率提升的重要因素。目前，途牛不仅在大交通领域实现机票、火车票、汽车票和租车全覆盖，还在酒店、门票、签证等旅游相关单项品类上发展迅速。这些单

项品类有效提高了途牛客户的消费频次及用户粘性，与在线旅游度假业务产品形成良好的协同作用，对毛利率提升贡献明显。比如在机票领域，今年前三季度，途牛机票频道出票量同比增长超760%。途牛在酒店领域的增长同样可观：今年前三季度，途牛酒店销售额实现国内酒店同比增长640%、国际酒店同比增长560%的好成绩。其中，高端酒店预订增速尤其显著，前三季度销售额同比增长高达804%。

在产品品类扩张的同时，途牛注重与现有休闲旅游业务进行打包，推出“+X”组合产品，通过“机票+地接”、“酒店+目的地产品”等丰富多样的产品，满足用户日益增长的个性化需求，有效提升客户消费频次及用户粘性，这对途牛毛利率的提升效果显著。

除此之外，途牛还采取了一系列措施进行供应链管理优化、成本控制，也拉动了毛利率的提升。比如在优化供应链管理方面，途牛率先进行开放采购，与超过15000家供应商展开合作。途牛还在不断提升直采水平，为盈利能力的提升，不断添砖加瓦。

途牛旅游网CFO杨嘉宏表示：“我们将加强内部营运效率，运用现有的品牌资产拓展旅游及其相关产品业务，提升毛利率和公司的盈利能力。”

30万海信电视美国黑五被秒抢

黑色星期五抢购海信电视，已经成为美国消费者“习惯”。海信美国公司透露，今年黑五，商家一经开闸，30万台海信电视即被抢购一空。据海信美国公司总经理刘斌讲，今年黑五，海信电视在百思买、亚马逊、沃尔玛、Target等几乎覆盖了全美的渠道推出活动。在多家媒体的消费指南中，将海信50吋和65吋4K产品列入黑五值得购买产品。此前刚刚获得北美年度最佳4K电视大奖，更让海信早早进入消费者购物清单。刘斌说，今年海信主销4K产品，其中55吋以上大屏幕获得爆发增长。未来，随着产品结构的丰富和改善，海信电视的口碑持续发酵，海信品牌在美国会更加深入人心。

创新理念设计 点燃存储热情



2016年11月28日，西部数据公司举行了“创新理念设计 点燃存储热情”西部数据My Passport及My Book新品发布会。本次发布会展示了西部数据的新品，并介绍了与屡获嘉奖的工业设计与品牌宣传公司fuseproject合作打造的极具现代气息和创新理念设计的My Passport®、My Passport for Mac和My Book®硬盘系列。My Passport for Mac硬盘则采用了时尚的黑色设计，是MacBook的良好搭档。值得信赖的My Book外置存储设备将个人风格与大量存储空间融为一体，其存储空间达到8TB，让用户可存储大量照片、视频、音乐和文件。每台存储设备均配备自动备份解决方案，可进行无缝对接，方便用户使用，同时还具备密码保护功能，协助妥善保管您的数据。

微鲸电视2代55英寸火热上线

11月22日，微鲸电视2代55英寸电视新品在官网、京东同步首发开启预售，这是继10月10日微鲸65英寸电视和78英寸“天幕”正式上线后的又一款大屏尺寸电视，再一次完善了微鲸电视大屏布局的全方位产业链。这款微鲸电视2代55英寸以音画、外观、配置、系统、内容等5大升级和3698的一流性价比，再次震撼冲击了整个互联网电视市场。这款即将推出的微鲸2代55英寸电视，设计上与中国红点奖“好设计”金奖得主微鲸W49 TV一脉相承，承继了微鲸电视全产品线极致的设计、极致的视听、极致的体验，在高性价比的同时进行5大升级，保证了其高性能比，以满足用户日益高涨的消费需求。太空灰全金属纤薄机身，质感十足，最薄处仅9.9mm，几乎与一部iPhone 7一样薄，宛如壁画，堪称客厅中的艺术品；4K超高清屏幕搭配广色域技术，能更清晰地呈现画面任意角度，随时随刻捕捉绚丽色彩，让电视画面里的场景仿佛呼之欲出。

《时尚3C》编辑邮箱 181644262@qq.com