

## Ulmart 的混合业务模式继续颠覆俄罗斯电子商务

### 销售额增长 30%

美通社莫斯科 2014 年 8 月 19 日电

Ulmart 令人吃惊的强劲增长势头现在并未减弱，该公司 2014 年前 6 个月的销售额较上年同期增长了 31%。连续季度增长幅度则达到了 47%。

Ulmart 的半年期业绩让公司的成交总额 (GMV) 接近 6.1 亿美元 (含增值税)。该公司现在预测 2014 全年成交总额将达到 16 亿美元，届时年终销售额将比 2013 年增长 33%。

欲浏览多媒体新闻稿，请点击：

<http://www.multivu.com/players/English/7276256-ulmart-sales-grow-ecommerce>

(图标: <http://photos.prnewswire.com/prnh/20140203/667275> )

Ulmart 的混合业务模式让客户能够访问使用该公司的履行中心 (目前在俄罗斯的欧洲部分设有 29 个这样的中心)，这种模式继续成为电子零售领域的“颠覆性元素”。最后一英里交付让如此多的全球其它电子商务领导者都乐此不疲，不过由于俄罗斯基础设施具有特殊性，依靠最后一英里交付在俄罗斯并不仅仅是一种创造利润的选择。

Ulmart 沟通和投资者关系总监 Brian Kean 评论说：“俄罗斯是一个不一样的市场。如果送货上门在文化上不是真正大受欢迎的服务，为什么就要强迫消费者请求送货上门呢？”

Ulmart 的“履行网络”拥有帮助收到所购物品的三大元素：最后一英里交付 (约 15%)；最后一英里前 (pre-last mile) 即 Ulmart 所指的收货点 (目前在俄罗斯的欧洲部分设有 412 个这样的收货点，大约 22% 的物品在这里收到)；以及 Ulmart 位于城市的 29 个履行中心 (63% 的销售货物在履行中心收到)。

扩张进入像汽车零部件、儿童服装和玩具与家庭设计项目这些快速发展的领域也会对 Ulmart 的发展带来积极的影响，目前在总销售额中，原先居于领先地位、利润率较低的消费电子类商品的销售额占比已降至 46%，降幅达到 5%。电子商品目录的库存量单位 (SKU) 已经由 55,000 个增加到了 75,000 个。

另一项令人感兴趣的发展是圣彼得堡和俄罗斯西北地区不再驱动 Ulmart 的各方面销售。该公司在 2013 年扩张进入其它地区已经取得了年度同比增长率达到 76% 的回报。在今年上半年，地区销售额目前占公司销售额的 42%；圣彼得堡和俄罗斯西北地区占比为 36% (上升 6%)，莫斯科销售额则占比 21% (上升 12%)。

Ulmart 首席营销官 Alexandra Savina 满怀信心地说：“电子商务领域的成功不仅事关惊天动地的技术突破。它真的也和物流紧密相关：让合适的消费者在需要的时间和地方，以合适的价格获得合适的产品。这就是 Ulmart 的制胜秘诀。”

视频：

<http://www.multivu.com/players/English/7276256-ulmart-sales-grow-ecommerce>

消息来源 Ulmart

联系人：Brian Kean，电话：+7-812-336-3777 转 4575