

# 爱心老人活动中心

## Agape Health Management, Inc

www.agapehealthva.com

护理服务

- 照顾日常生活需求
- 每天专车接送到日间活动中心
- 提供营养丰富的中式早餐、点心、午餐
- 设备完善、健康安全、活动内容丰富多彩
- 提供日间、居家双重护理
- 提供日常翻译、预约看病等服务
- 为身体功能障碍者提供康复物理治疗及专业护理
- 拥有爱心专属药房

联系电话:

571-409-3345 (海伦)  
703-626-2859 (崔小姐)  
703-354-2323 (传真)  
703-354-6767 转 112  
(办公室李小姐)



急聘 RN, PCA: 男女护工多名(有 PCA 证书优先)、全职/兼职护士(RN)

维州最完善的活动中心



6349 Lincolnia Road, Alexandria, VA 22312



3850 Dulles South Ct, Chantilly, VA 20151

## 苏宁易购零售云蜕变史：新一轮裂变与增长如何到来？

近年来，“零售”的涵义和概念在不断变化。尤其是在互联网的大风口下，零售行业出现了许多“怪现象”：不少企业大谈特谈商业模式，却没有实际模型落地；把 PPT 做得天花乱坠，最后只是一地鸡毛；一开口全是风投最喜欢的术语，融资到手却只会干瞪眼……

真正能把零售本质参透、讲清楚，并弯下腰把零售前瞻形态落地的企业并不多。而同样被裹挟于时代风口的苏宁易购零售云，则在为“零售”的革新注入着源动力和新鲜血液。纵观苏宁易购零售云四年来的进化史，已成为中国零售行业前行进程中不可或缺的注脚和重要标志。

8月11日，苏宁易购零售云召开四周年业务发布会，发布会的重点内容主要包括三方面：公布零售云四年下沉市场成绩单、挺进家居及快修两个新赛道、明确未来发展目标及策略。从内容上看，苏宁易购零售云既对过去进行了总结，也定下了短期目标，更剑指未来的走向。而这是否意味着，苏宁易购零售云的进化史再添浓墨重彩的一笔？

回望历史，亮眼成绩下的溯源之旅。十年时间，足以发生沧海桑田的变化。尤其是在2010年到2020年的10年间，移动互联网当道，新经济、新商业持续革新，几乎所有行业都被颠覆及重构。零售行业自然身处于变革之中，发生了翻天覆地的变化。

种种冲击和不确定性，令零售行业的挑战和机遇并存。一些让人眼花缭乱的伪创新以及昙花一现的伪风口，都在时间长河的冲刷下被淘汰出局。只有那些回归零售本质、用户价值，且坚持长期主义的零售新物种，实现了基业长青。无疑，这是一个以前瞻性的思维、脚踏实地的行动来占领制高点的时代。

苏宁易购零售云，显然成为了一个赢家。在发布会上，苏宁易购零售云先是带来了一份亮眼的成绩：截至2021年8月11日，全国累计开店超9500店，即将迈入“万店时代”；帮助超1800个品牌商下沉，提升行业效率；覆盖全国31个省级行政单位的上万乡镇，双线服务超2亿用户，运营10000+社群，成为下沉市场巨大的私域流量汇聚平台。

同时，2020年苏宁易购零售云整体增长

超100%，实现了超200亿的销售规模。预计明年年底，苏宁易购零售云有望成长为门店数量最多的县镇零售网络，规模效应带来的效率提升将愈加明显。

亮眼成绩下不妨回望历史，对苏宁易购零售云的历程展开一场溯源之旅。

苏宁易购零售云的成功，建立在清晰的定位上。在消费升级大趋势下，众多零售企业持续向一二线城市发起“猛攻”。但被忽略的三四线城市以下的下沉市场，却在广阔人口和市场规模中蕴藏着巨大活力。

而突破口，则在于下沉市场的零售供给体系建设落后、经营模式传统、低数字化程度等。对此，苏宁易购零售云定位于一站式零售解决方案平台，为县镇市场推出全场景数字化重构和全价值链赋能的智慧零售解决方案。以此，让产业链上的不同群体共享智慧零售的时代红利。

在明晰定位后，苏宁易购零售云将数字化真正落到实处。秉承科技思维与数字化技术沉淀，苏宁易购零售云赋能加盟店的数字化经营和智能化商业应用。线上线下IT系统的无缝衔接，已经覆盖所有加盟商家；智能补货、商品精准推荐和智能货架等产品逐步推广；在“新基建”的双重推动下，以C2M、无人订货和微店为代表的下沉市场商业模式获得突破。

数字化配合沉淀30余年的供应链“底座”，最终展现出社会价值、产业价值等。被带动的乡村就业、层出不穷的零售人才、品牌商的份额提升、消费者体验更为专业和更有温度的服务……一个完善且能健康发展的零售生态闭环，由此被构筑出来。

提速！在新赛道复制成功经验。零售行业的走势日新月异，变幻莫测。新消费者、新消费需求、新流量、新内容、新供应链、新基础设施等齐聚一堂，汇聚为一条奔流不息的零售大河。一个全新的零售时代，在跨越而至。

企业在零售行业内的生存态势如逆水行舟，不进则退。只有一往无前地开辟新阵地，才能不断强化自身实力，并推动零售生态生生不息、愈发繁荣。

而零售行业最为明显的一点是，线上流量红利逐渐枯竭，且格局愈发稳定。在这个关键时间节点，零售企业线下的渠道渗透能

力显得愈发重要。

即将迈入“万店时代”的苏宁易购零售云，对线下渠道的渗透颇有发言权。毕竟，苏宁易购零售云已经有了全盘的成功经验。相比于其他竞争对手，苏宁易购零售云有了先机和可供借鉴的经验。

就发展趋势来看，已在县镇家电领域站稳脚跟的苏宁易购零售云主动出击，布局两个新赛道——家居、快修。这两个赛道有各自的潜力需要被挖掘，亦有痛点需要针对性地解决。

以家居赛道为例，这是一个庞大的市场。这一市场在加速产业的转型升级，过去的单渠道市场在被提供一体化、全场景产品的服务模式所取代。同时，与家居息息相关的家电竞争趋向白热化，店面的销量和利润受到直接影响。

面对切实的现状，苏宁易购零售云稳步推进品类扩张策略，利用“家电+家居”业务组合，为门店经营类目做加法。主要表现为，苏宁易购零售云升级了3.0店面模型，家电、家居、消费电子在门店实现了品类兼容和立体出样，提升门店“错位竞争”的能力。

通过复用、嫁接成熟的家电零售能力和模式经验，苏宁易购零售云对传统家居行业进行深度数字化赋能和改造。其在助力头部家居品牌深度下沉、县镇零售商成功盈利的过程中，构筑了县镇家居市场的产品流通的扁平化通路，并为县镇用户带来一站式购物新体验。

快修赛道的潜力，同样不可忽视。深入县镇家电、家居赛道的过程中，苏宁易购零售云敏锐捕捉到高线市场的“变革机遇”。它以服务切入消费电子领域做行业升级方案，全面开启快修新赛道，明确2023年3000店的目标。苏宁易购零售云快修店为手机服务市场提供了系统、完整的升级解决方案，树立了维修售后行业的全新标准和范式。

由于低成本、快收益，快修店模式自推出以来迅速受到个体创业者的欢迎。来自安徽合肥的加盟商胡鹤今年1月在合肥包河万达开了首家零售云快修店，开业首月营业额9.8万，净利润1.6万元，至今半年时间已开出4家门店。

在新赛道复制成功经验的苏宁易购零

售云，显然在持续提速。把握市场先机的苏宁易购零售云，让马太效应愈发突出，并引领新赛道走向更正规、更健康、更具创新性的可持续发展新阶段。

吹响升维号角，进化永不止步

对有沉淀、有准备的零售企业而言，在纷纷扰扰的市场竞争中，总是能把握主动强化市场竞争优势的窗口。已经探索出自身独有的商业模式、成功经验的苏宁易购零售云，也站在一个新起点上剑指未来。

零售云的新起点，是苏宁易购发生着全新且让人期待的变化。7月5日晚间，苏宁易购发布公告显示，本次股份转让有利于苏宁易购进一步整合优质资产和优质业务，与国有资本、产业资本实现资源互补、合作共赢。新战略投资入局，是对苏宁易购30年扎根发展实体零售业务所积累的资源能力与价值的积极认可。

此次引入战投之后，苏宁易购未来发展进一步明朗化，短期为上市公司实现增信增效，恢复流动性。长期来看，苏宁易购的盈利能力将得到不断提升，智慧零售发展将进入新阶段。

7月29日，苏宁易购再次发布公告称，新一届董事会产生。在当日董事会上，进一步明确了苏宁易购“聚焦零售”的三大战略路径。

随着新一届董事会产生，苏宁易购作为独立主体进入了全新的发展时代。已经构筑起国内最完整线上线下零售服务体系的苏宁易购，下一步发展将明确三大战略路径——做好零售服务商、做强供应链和做优经营质量。

在苏宁易购发生全新变化的大背景下，即将进入“万店时代”的零售云也将呈现进化之势。作为苏宁易购“零售服务商”模式的最直接体现，零售云将立足发展新起点，开启高质量发展新征程。同时，零售云是苏宁易购高速增长、高潜力的业务板块，是零售服务商落地的样板，标志着苏宁易购新战略加速推进。

扮演重要角色的苏宁易购零售云，在吹响着升维号角。进化永不止步的苏宁易购零售云，让我们颇为期待！新一轮的裂变和增长，显然已经在路上了。

