

昨天是A股五一小长假之后的第一个交易日，但是此前港股已经开市了两天了，总体走势较为平稳；在节前最后一个交易日，也就是4月29日港股却大放异彩，恒生指数大涨了4%。也是在这一天，国美零售(0493.HK)股价大涨了10%，一举收复5日均线，更让国美零售的投资者过了一个心情舒畅的小长假。都说二级市场的股价能够及时反应公司的最新动态，果不其然，就在五一小长假后第一天国美零售放出重磅新闻：与腾讯正式签署战略合作协议，签约内容涵盖广告营销、大数据、云服务、智能门店等；双方以互联互通、互助互补为共识，充分整合双方的优势资源和能力，共享共建全零售生态共享平台。

从5月5日当天股价表现来看，国美零售股价受到港股的零售整体板块承压，表现略低于预期，在此期间国美零售反弹了20%以上、积累了大量的获利盘，这些筹码在短期止盈需求下，又对国美零售形成了短期的抛压。但是这不会改变国美零售的中长期价值，更不会改变牵手腾讯这宗战略合作可能给国美零售带来的巨大想象空间。以史为镜、可知兴亡，毕竟曾有无数的案例证明了，作为互联网领域数一数二的绝对龙头，腾讯借助其社交产品矩阵拥有较大的用户基础。实际上，在腾讯合作的赋能下，能助力上市公司国美零售主业重获生机、形成了颠覆式的变化。

1、与腾讯牵手会怎样？从过往案例来看，与腾讯合作往往能给上市公司带来较大的价值增长。举个例子，2019年11月南洋股份(002212.SZ，现更名为天融信)发布公告称，旗下公司天融信与腾讯云在深圳签署《合作协议》。根据公告，天融信将与腾讯建立深度战略合作关系，依托各自在云服务及网络空间安全领域的深厚积累和领先优势，面向云计算、大数据、移动互联网、工业互联网、物联网及车联网等领域进行技术、产品、方案的融合和创新，更好地满足客户的网络安全建设需求，提升客户安全保障能力。而回顾2019年，南洋股份的业绩颇有些尴尬。2019年上半年的营收、利润双降，出现了超八千万元的亏损；及至2019年全年，在营业收入同比增长12.55%的基础上，利润总额还是出现了将近20%的下滑。但是就在2019年11月牵手腾讯之后，南洋股份就迎来了明显的数据好

转，到2022年一季度业绩已全面回升。

(数据来源：wind)至于股价表现，更是可圈可点。南洋股份在2019年11月与腾讯签订战略合作协议当月收盘价还仅在16元左右，随后3个月连续大幅上涨，涨幅分别为19.18%、14.68%和27.52%，截止到2020年2月末股价已经上涨到27.8元，短短3个月累计涨幅在60%以上。

国美零售有没有可能复刻南洋股份的奇迹?我觉得这是很有可能的，原因就在于国美与腾讯之间的资源互补，腾讯能够给国美带来的资源，恰恰是国美在大发展前夜急需的资源。2、与腾讯牵手能获得什么?国美零售在2021年正式宣布开启家庭生活战略的第二阶段，将核心业务凝聚为线上、线下、供应链、物流、大数据/云和共享共建六大平台，并在此基础上相互赋能、融会贯通，构建起全零售生态共享平台这样一个闭环生态。其中国美倾力打造的线上平台真快乐App，凭借以全零售和娱乐化贯穿始终的特色，在短短数月之间就让其月活数据发生了翻天覆地的变化。根据国美零售发布的2021年度财报，其总GMV规模在2021年同比增长30.4%、达1468.7亿元，全年访问量同比增长196%至4.4亿、服务会员同比增长19%至2.5亿、活跃买家同比增长433%至1684万;转化率也即一定时期内活跃买家占总访问量的比重已达3.8%，同比提升了1.7个百分点。

特别是依托于共享共建战略，实现KOL/KOC推手、生产商、渠道商三端入驻，短时间内就聚集起更多的小伙伴，拥有推手2000个、生产商超4200家、渠道商超6000家，这也标志着线上平台真快乐App基础设施建设的基本完成，即将全面发挥作为全零售总交易平台的第一主场作用。既然是第一主场作用，自然离不开流量的引入和倾斜，而这也是此次国美牵手腾讯最为看重的资源之一。腾讯通过2020年生态商业服务和数字化工具的持续升级，为品牌方不断完善触达、连接、感知、服务消费者的完整闭环通道。在微信生态中，如朋友圈、公众号、搜一搜、视频号在内的流量触点共同发力，为品牌主开放了直连消费者的流量入口，搭建了深度运营的触点矩，以微信为代表的腾讯交易场，创造出更大的流量红利空

间。这些流量红利，不仅是让亟待流量导入的国美所需要的资源，更是国美实现快速发展、打造线上平台真快乐App 第一主场作用所必需的资源。3、未来想象空间有多大?在2021年报全球投资人会上，国美零售高层就曾公开提出过对于2022年的期待和目标：服务家庭数量从2021年底的1500余万计划增长到5000万至1亿户，SKU从2021年底的180万增加到千万量级、真快乐GMV预计2022年超2000亿、平均月活在第四季度5400万的基础上再增长200%。这样的增幅，在当前的电商行业整体背景下，极为不易，想必也会有很多投资者会提出疑问：这样的目标完得成吗?该如何完成呢?这次与腾讯签订战略合作协议，腾讯将针对国美业务需求，提供了包括微信朋友圈、视频号，QQ、QQ空间，QQ浏览器，腾讯新闻，腾讯视频以及第三方应用等丰富广告场景组合，对于国美的微信公众号、视频号、直播等给予流量支持;国美借此将全面与腾讯优势所在的流量端口进行嵌合，获得充沛的流量资源，进而让国美零售此前定下的小目标，变得更加清晰、更具有可行性和说服力。如果这些目标能够达成，能够给国美零售带来多大的利润空间，是非常值得想象的。据说在今年前几个月，国美零售的电器板块已经实现了盈利，这还是没有借助于腾讯的流量倾斜下完成的经营成果;待日后有了腾讯的加持，国美零售的线上平台真正发挥出第一主场作用之后，将多么值得期待?复刻南洋股份先前的股价走势，相信也是势在必得。