

京东20载,“多快好省”点沸人间烟火气 踏上新征程,绘制未来20年“35711”宏图

在消费复苏的大背景下,作为中国经济年中盛事的京东618,今年消费者与平台、商家等多方共同努力的“战绩”如何,吸引多方关注。

来自京东集团的数据显示,截至6月18日23:59,2023年京东618增速超预期,再创新的纪录,大量的品牌商家在这个京东618获得了亮眼的增长。

在广东,消费者的购物热情再次被平台大促点燃,购买力全国排名第一。省内不仅头部城市的消费金额呈现大幅增长态势,下沉市场群体同样迸发强大消费能量。

广东省的消费升级趋势也更加明显。绿色/智能产品消费大幅增长近五成,年轻人消费时更多追求文化、休闲、运动等个人兴趣爱好。京东汽车携手众多新能源汽车品牌打造的华南首家沉浸式主题新能源汽车体验中心,以品牌多、体验好、试驾快的一站式购车服务,迎来开业开门红。

2023年京东618,处处都是沸腾的烟火气,也预示更美好的未来。



增速超预期,再创新纪录

2023年的京东618,恰逢京东创业20周年。二十年是历史的一瞬,但中国人的消费却迈出了一大步。以京东为代表的新型实体企业,二十年来围绕供应链持续地优化成本和提升效率,让品牌和商家都能够实现更可持续的经营,让天南海北、城市乡村的每一个消费者都能体验到同等低价的优质商品和服务。

今年京东618,不仅线上品牌商家参与数量达到历史最高,线下实体门店参与数量也创新高。线下数万家的京东门店,以及京东供应链接入的全国数百万家线下合作门店都参与到了这个京东618中来。京东到家联动超38万家线下门店通过线上下单、门店发货、商品小时达最快分钟达,提供便捷即时零售服务,合作门店数同比去年增加八成,为消费者提供多样化的消费选择。今年京东618,新增趋

势品类1200多个,为消费者提供更加多元化的选择。

持续刷新履约速度纪录,京东“让更快”。今年京东618高潮期间,全国超过95%区县实现当日达次日达,2000多个县区市消费者体验到京东到家“小时购”服务,巅峰期开场仅10分钟,近1000个县区市的消费者已收货。京东到家进一步提升配送时效,单均履约时长缩短6分钟。6月17日巅峰期晚8点,京东“小时购”首单送达仅用9分钟。

持续加码全链路服务,京东让用户体验“比好更好”。今年京东618期间,京东推出超过200项针对消费者痛点的全链路服务,以及80余项行业首创、行业独有服务。其中,3C数码、家电家居产品以旧换新成交额同比增长超150%。此外,依托言犀产业大模型,京东618期间京东云智

能客服累计咨询服务量超7亿次,言犀虚拟主播带动商家成交额较去年“双11”增长超246%。

而让省更省,意味着持续为用户提供极致性价比,让用户“省钱更省心”。今年京东618期间,参与百亿补贴的商品数量达到3月的10倍以上,“一键价保”被点击了超过6.6亿次。此外,京东供应链金融科技还为企业带去更加省钱、省心、省时的金融服务,京东618期间,其为京东内外部商家、中小微企业累计提额180亿元、息费减免超1亿元。

国务院发展研究中心市场经济研究所原所长任兴洲对此指出,京东618调动了消费者的购物热情,有利于推动消费量的增长和质的提升,有利于促进消费规模的扩大,还有利于促进产业链的上下游协同。

梦想为帆 实干为桨 绘制“35711”梦想蓝图

京东目前已有超过56万员工。在京东,员工是最宝贵的财富。京东不仅要让他们有稳定的收入、完善的“五险一金”保障,京东还在过去20年累计投入了近500亿元,用于“住房保障基金”“员工救助基金”等高于国家法定标准的各项福利保障,投入60多亿元的“京东青年城”也已在日前开工建设,将为员工提供近4000套可以拎包入住的公寓,而在全国这样的公寓已经有25000套。

海纳百川,所以宽阔。面向下一个二十年,京东将每一个奋斗者的梦想都汇聚到一起,共同组成“35711”梦想:京东能有3家收入过万亿元人民币,净利润过700亿元人民币的公司;5家进入世界五百强的公司;7家从零做起市值不低于1000亿元人民币的上市公司;能为国家缴纳1000亿元人民币税收;提供超过100万个就业岗位。

未来二十年,京东将累计投入超3万亿元用于一线员工的薪酬福利;京东乡村振兴“奔富计划”带动超1亿农民增收;累计携手6000万中小微企业数字化升级;京东的供应链服务基本实现覆盖全球,在占全球80%体量的经济体里建立供应链基础设施;京东将全面实现碳中和。

展望新征程,京东踏上的是——一场充满拼搏和梦想的远征。作为现代化建设的物质基础和重要力量,包括京东在内广大市场主体必将担负起助力高质量发展的重任,也必将开辟更为广阔的前景!

20年不懈追求“多快好省”的集中体现

在京东购物,“多、快、好、省”是很多老用户们最直接的共同体会。

广州汪女士是京东最早的一批用户之一,从2004年注册至今,她的身份从囊中羞涩的大学生,成长为掌管家中经济大权的母亲,生活方式、消费习惯历经转变,生活的城市也换了几个,在京东购物的习惯却一直没变,总消费额高达102.7万元。

合肥房先生在京东注册5032天,消费了1013笔,从数码产品到手机、电脑、电视,无论是大件还是重物送装都很省心。

最神奇的莫过于2003年的注册用户张淼,当年在京东多媒体(京东集团前身)购买的光盘,今天还可以流畅读取数据!在陪伴和见证了京东20年之发展变化后,他告诉记者,(对京东20年)最大的感受就是“京东的货品越来越多、速度越来越快、用户体验越来越好”。

而作为长期合作伙伴,格力电器董事长兼总裁董明珠表示,“京东是一个桥梁,让我们的好产品和消费者的距离越拉越近,通过京东的优质服务让消费者感受到品牌的力量和温暖!”

京东集团新任CEO许冉解释说,2003年“非典”疫情猝然来袭,被困在办公楼里的京东人试着在网站论坛发帖推销商品,原本是应急之策,却展现出了更低的经营成本、更快的周转效率,也能让用户更便捷地挑选到更便宜的商品,而这正是零售的本质。也就是从那时起,以成本、效率、体验为核心

的经营理念基本确立并不断深化至今。

6月17日在东莞正式开业的全国第三家、同时也是华南地区首家京东汽车超级体验中心,正是这一经营理念的最新产物。

近年来,新能源汽车渗透率快速提升。与此同时,随着新能源汽车阵营日益强大,消费者需要通过频繁的试驾和体验,才能选到真正满意的座驾,而这一过程需要耗费大量的时间和精力。

在此背景下,为提升消费者的购车体验,位于东莞京东MALL内、面积达1500平方米的京东汽车超级体验中心,打造了一站式销售服务平台:东莞及周边城市的消费者,不但可以在线上通过京东APP开启用车生活,更可来到线下一站式体验试驾不同品牌的新能源汽车,把曾经繁琐的选车过程变得像逛超市一样方便。

另一方面,门店提供汽车全生命周期优质服务,用户可以同步购买来自京东的品质车品,享受京东养车用户专属权益以及三方售后等服务,走进覆盖选购、试驾、养护等全流程的沉浸式汽车生活。

