

# 锁定年货节、跨年晚会 京东连续送“金喜”

金蛇迎春,财福双全。

12月24日晚8时,京东年货节盛大开启,为消费者带来“又好又便宜”的消费体验!与此同时,由京东独家冠名的《2024-2025湖南卫视芒果TV跨年晚会》也公布了首个互动大奖,京东服饰将送出7块1斤重的“狗头金”!

告别2024,乙巳蛇年除夕夜又将步近,如果全家人能欢聚一堂、吃上一份金闪闪、沉甸甸的“黄金水饺”,那又是何等的“金喜”啊!

■新快报记者 郑志辉



黄金水饺。

值得关注的是,今年以来,京东对其即时零售业务进行了升级,京东七鲜正是京东即时零售业务的重要组成部分,通过不断优化配送网络、提升履约能力和拓展商家资源,京东在即时零售方面实现了增长。

随着生活节奏的加快和消费者对便捷性、即时性、个性化需求的提升,即时零售已成为电商平台关注焦点之一,而消费履约背后考验着平台在供应链、物流、品牌等多方面的能力。

在业内看来,在电商行业日益激烈的竞争环境下,各大平台都在寻找差异化的竞争优势以吸引消费者。此次黄金水饺的推出是京东在传统节日食品上的一次创新,传承中国传统文化的同时,为消费者带来不同的购物体验,增加了节日的趣味性和互动性。

## 湖南跨晚首个大奖揭晓

### 京东服饰狂送7块1斤“狗头金”

12月31日晚7时30分,《2024-2025湖南卫视芒果TV跨年晚会》将在湖南卫视、芒果TV同步直播。作为本次跨年晚会的独家冠名商,京东将带来千万份好礼和10亿红包。京东服饰更将特别提供7块1斤重的“狗头金”作为黄金大奖,每块约32万元,总价值约230万元!用户在观看跨年晚会的同时,通过京东APP参与互动,即可瓜分上述好礼。

据了解,京东“狗头金”采用了京东JOY形象,有5克、8克、10克、20克、50克、100克、200克、500克等不同规格,而此次湖南跨年晚会送出的“狗头金”大奖则是500克(1斤)的规格。

值得一提的是,这款黄金产品,以其萌趣可爱的造型和高收藏价值,受到了不少年轻消费者的喜爱。京东数据显示,今年以来,约六成的京东“狗头金”被35岁以下的消费者买走。而随着新年脚步临近,投资金类产品消费也迎来了新一波热潮。京东消费趋势显示,近一个月来,50克以上的大克重黄金产品成交额同比增长翻倍。

除了将在湖南跨晚期间送上惊喜好

礼,12月24日晚8时,京东年货节也已盛大开启,为消费者带来“又好又便宜”的消费体验。活动期间,消费者来京东选购年货好物,每天都能领60元额外补贴,并可享受白条6期分期免息;购买家电家居、3C数码类商品还可享受国家补贴8折优惠,更有超多年货好物买一赠一、服装真5折、美妆买正装送正装、进口好物1元抢等多重福利。

年货节期间,京东还推出首款“京东黄金水饺”,其金色元宝的外形内藏1克/5克的Au99.99生肖金币,集齐12枚不同的生肖金币,即可“膨胀”成一斤的Au99.99狗头金。

### 来!一起干了这碗“黄金水饺”

京东日前发售的首款黄金水饺,将饺子同黄金结合到一起,将福气和财气呈现得淋漓尽致,不仅在沿袭和发扬了民俗,更是掀起了一股收藏和集生肖币的热潮,为节日消费添了一抹“金”。

据了解,京东黄金水饺设计了独特的金色元宝的外形,礼盒共有两种规格,一种为每盒藏有1枚1克重的Au99.99生肖金币,一种为每盒藏有1枚5克重的Au99.99生肖金币。

在包金的基础上,京东黄金水饺还设置了超级大奖,用户集齐全套12枚生肖金币,即可兑换一斤“狗头金”(Au99.99),按最新的金价计算价值30多万元人民币。

尤其是近期,黄金价格持续攀升,几大黄金首饰品牌的金价均已接近或超过800元/克,多家机构认为未来金价仍将趋于上涨。可以说,饺子里的生肖金币或许才是京东黄金水饺的重点。

为了让京东黄金水饺的这些增量价值能够更便利地兑现,京东特别提供了二手交易、求购以及官方渠道提供回收等多种服务。如果想转卖金币,不仅可通过“我的订单”找到购买的京东黄金水饺订单,点击“卖了换钱”进行二手交易,还可直接进入官方回收专区,根据上海黄金交易所实时金价进行回收,随时随地将黄金水饺变现。

### 即时零售创新个性化消费需求

12月18日零点开始,京东黄金水饺礼盒在京东App和京东七鲜已正式开售。早上7时23分,随着京东七鲜配送员的准时送达,来自北京市东城区的程先生收到了京东七鲜送出的第一单京东



## AI手机再进化 智能体加速“机车圈”融合

### 智能体:深度融合与创新应用

全球智能手机市场在经历了几年的低迷之后,在2024年迎来复苏的曙光。根据最新的市场研究报告,全球智能手机销量在2024年强劲反弹,手机出货量将增长6.2%至12.4亿部,其中安卓机出货量同比增长7.6%,中国手机厂商的崛起无疑成为市场复苏的关键推动力。

在2024年,AI手机智能体的发展达到了新的高度,华为、荣耀、vivo三家公司均在这一领域取得了显著的进展。荣耀发布了行业首个搭载智能体的个人化全场景AI操作系统——MagicOS 9.0,并宣布YOYO助理正式升级为YOYO智能体。YOYO智能体拥有四大核心能力,能够精准理解用户需求、拆解任务步骤,并自主操作、调取手机上各类资源与三方服务,以满足用户需求。

vivo推出了“蓝心智能”战略,并首次提出了“手机智能体(Phone GPT)”的概念,旨在通过手机智能体解放用户,完成各种事务。vivo的PhoneGPT能够根据用户需求完整执行任务,解决用户问题,同

时确保执行的安全和可信。此外,vivo的“蓝心小V”智能体覆盖了医疗问诊、日常出行、假期出游、购车推荐等场景,提供了全面的智能服务。

华为通过自研的意图框架与盘古大模型结合,推出了小艺智能体,支持多达23类场景记忆感知,通过大规模的AI推理能力,确保任务的成功率达到90%。小艺智能体与300多种服务通过意图框架深度集成,涵盖日常生活、出行、办公等广泛场景。

### 出行:智能驾驶与安全融合

在智能出行领域,手机厂商与汽车厂商的合作也日益频密,展现了各自的技术实力和市场布局。

华为在智能汽车领域推出了“四界”战略,包括问界、智界、享界和尊界。问界是华为与赛力斯合作的品牌,旗下车型包括问界M5、问界M7和问界M9等。这一品牌在中高端家用汽车市场取得了显著的成功,尤其是问界M9,创造了50万元以上中国豪华车的新纪录,月销量接近2万台。

智界是华为与奇瑞汽车合作的品牌,

旗下车型有智界S7和即将亮相的智界R7,一台轿跑SUV。智界R7增程版分为Pro和Max两个版本,售价分别为24.98万元和28.98万元,将于明年1月5日开启交付。

享界是华为与北汽合作的,首款车型享界S9是一款行政级豪华旗舰轿车,首发HUAWEI ADS 3.0,目前已经上市。

尊界是华为与江淮汽车合作的品牌,尊界品牌的首款车型定位于百万级超高端市场,与迈巴赫、劳斯莱斯等超豪华品牌车型对标。

荣耀车联是荣耀提供的智慧出行解决方案,它支持将手机与汽车连接起来,目前已经支持了1000多款车型,并且在设置中可以找到并使用。此外,还支持了别克、凯迪拉克、长安、零跑、特斯拉、小鹏等车型的钥匙,可以无感解锁车辆。

vivo的智能车载系统Jovi InCar已经支持超过1000+车型,包括BMW、奔驰、奥迪、大众、凯迪拉克、雷克萨斯等品牌。用户可以通过简单的操作,在车机中控制手机上的导航、通话、音乐等软件,实现手机、车机的融合。

■新快报记者 陈学东