

“春晓计划”走进广州 京东开启属地帮扶计划

3月18日,由京东主办、广东省电子商务协会承办的“2025京东商家成长白皮书暨春晚计划全新升级发布会”在广州举行。在广州市商务局、广东省电子商务协会以及广州市20多个行业协会、众多商家的见证下,京东正式推出“新商三步法”并发布《2025商家成长白皮书》(下称白皮书)与属地帮扶计划,旨在整合京东的资源与技术优势,发挥以广州为代表的产业带集群优势,为商家提供从开店到增长的全链路成长方案。同时,京东也将结合多项扶持政策,为商家增长注入强劲动力,助力区域经济实现高质量增长。

■新快报记者 郑志辉



1 《白皮书》释放产业带商家活力

在发布会上,京东分享了近期全新升级的“春晓计划”,并重点介绍了其中的“新商三步法”,旨在降低新商家入驻和运营的门槛,提供从开店到爆单的全链路支持。其中,京东将投入上不封顶的10亿元广告金补贴,帮助商家轻松开店、快速破单、实现销售稳定增长。在京东APP搜索“开店”,进入页面后即可最快1分钟开通店铺,享受“0元试运营”政策,其间不用缴纳质保金。

为了商家长期的运营发展,京东还发布了《白皮书》。这本白皮书作为商家的实用工具书,提供了清晰、明确且有效

的运营指引,助力商家在京东平台上实现高效运营和快速增长。

《白皮书》围绕发品、动销以及起量这三个关键阶段,梳理了9个实操步骤,商家只需按照这些步骤操作,就能稳步实现成长路径。在发品阶段,它为商家提供了选品、上架和曝光的全方位指导;在动销阶段,指导商家通过破单、广告和活动等手段提升销量;而到了起量阶段,《白皮书》更是为商家提供了稳固客户关系、提升销量和优化运营策略的宝贵建议。《白皮书》还具体指导商家如何根据自身情况找到

对应的运营策略,从而更高效地提升流量利用效率。此外,《白皮书》还附带了详细案例,供商家参考学习。

京东零售平台营销中心商家运营部负责人表示:“京东在为新商家打造更加简单有效的成长路径的同时,投入了更多平台资源,进一步降低了新商家的入驻及经营门槛。此外,京东还在全国范围内设立了属地化运营团队,为商家提供近距离、针对性的服务。通过一系列举措落地,京东将不断完善全链路的商家增长机制,持续推动整个商家生态的繁荣。”

2 商家各展所长释放产业带活力

自2023年京东“春晓计划”推出以来,连续多次升级商家扶持举措,有效助力商家削减运营成本、提升运营效能,为商家构筑了全面的支持体系。截至2024年3月,京东第三方商家有效店铺数已突破百万大关。在广州,商家们更是依托产业带优势与京东“春晓计划”,迎来了前所未有的发展机遇。

饰品产业带头部商家旭平首饰创始人、广东省时尚首饰及饰品协会会长潘旭平表示:“京东通过‘春晓计划’为我们提供了强大的供应链整合能力和多元化的销售渠道,京东的优质用户资

源也助力了我们实现业务突破。今年,我们将继续深化与京东的合作,借助平台优势,进一步提升用户体验,让更多的消费者知道旭平、佩戴旭平,实现饰品自由。”

在美妆工具领域,麦良品美妆工具旗舰店借助工厂直卖、便宜包邮等促销策略,在开业仅一个月内实现了从0起步到月销15万单的飞跃。如今,该旗舰店在京东“春晓计划”的广告补贴支持下,得以持续运营并坚持低价策略。

同样,在汽车配件产业,LCARS借助京东平台快速推广新品并实现销售增

长。通过参与京东各项活动以及利用广告补贴进行精准推广,LCARS的新品车载支架迅速获得流量和曝光。借助“新手秒杀”活动,LCARS新品单日销量突破千件。

未来,京东将进一步深化与广州等各地商家合作,依托“春晓计划”的升级扶持举措,帮助商家迅速提升销量,实现销售爆发。2025年,京东也将举办更多活动,为商家提供更多增长机会,并通过打造更完善的商家生态,为行业发展注入新动力,为经济发展贡献更多力量。

阿里1688宣布将取消“不退货仅退款” 借AI全面改善买家体验

新快报讯 记者郑志辉报道 3月16日,阿里巴巴旗下1688平台宣布,从3月下旬开始,全面取消“仅退款”政策。平台在处理商品品质问题的交易纠纷时,将根据账号诚信情况来判定,由平台补贴受损方,加速纠纷解决,提升生意效率。

1688客户体验负责人刘康在给记者介绍过去一年打造优质营商环境的思路与举措时表示,去年针对买家下单后商家不发货、退款不处理以及退货运费纠纷等问题,平台进行了针对性优化。

数据显示,截至目前,不发货情况下降近半,99%的订单能够按时发出,63%的退款订单实现秒级响应,96%的订单下单时附加了退货包运费服务,显著提升了交易效率,让买家切实感受到1688发货速度的提升。

同时,1688决定,将在3月下旬全面取消平台主动介入的“不退货,仅退款”规则。在新的规则下,对于品质问题属实且买家诚信的情况,1688将出资补偿,货款仍打给商家,其他退款则

交由商家自行处理,并将交易自主权交还商家,以更好地服务买家。

刘康说,取消“仅退款”和建立账号诚信体系只是构建营商环境的一少部分。1688将在平台规则、经营效率和市场竞争三个方面加大投入,全面升级App,用AI改善买家体验和提升采购效率。

比如,1688通过分析下游平台的热搜热采数据、节日热点及市场趋势,为买家精准推荐采购商机。同时,1688新增“私域看上新”功能,实时推送老商家的

发布反舞弊通报21人涉案 作业帮IPO进程 蒙上阴影

新快报讯 记者郑志辉报道 3月18日,作业帮发布反舞弊通报:2024年,作业帮监察部共查处舞弊案件18起,共21人因触犯公司一级违纪被处罚,其中6人因涉嫌犯罪被移送公安机关处理。

通报显示,作业帮前员工唐某、张某、邓某某等三人,利用职务便利,收取供应商贿赂数额较大。前员工李某某、孙某、许某某等三人,为牟取私利,利用职务便利,收取好处费,给公司业务造成严重损害。以上行为按公司制度属一级违纪,6人被列入黑名单永不录用,并因涉嫌犯罪被移送公安机关处理。

通报还披露,杨某某、宋某某等5人存在私自收受供应商礼品、贿赂资金,以及在职期间违规兼职等一级违纪行为。5人被列入公司黑名单,永不录用。另外,通报公布了罗某、刘某等10人,非因公下载业务保密数据,并拷贝至个人存储介质中,其行为按公司制度属一级违纪,列入黑名单,永不录用。

2024年4月,有海外媒体报道,作业帮已以保密方式向美国证券交易委员会(SEC)提交IPO申请,拟募资规模不超过1亿美元或与其AI教育应用软件Question.AI有关。但作业帮官方至今并未公布任何上市的相关消息。

公开资料显示,作业帮成立于2015年,起初作业帮以K12相关的拍照搜题业务起家。2016年凭借拍搜平台的流量积累,作业帮正式上线在线直播课业务,切入在线教育领域。作业帮旗下拥有作业帮、作业帮直播课、作业帮口算等多款教育产品。

企查查显示,自成立以来,作业帮完成8轮融资,累计融资总额约35亿美元。仅2020年,作业帮就获得23.5亿美元融资。2021年,作业帮曾传出“赴美上市”消息,但该计划戛然而止,之后还出现裁员等业务调整。



一起了解更多
数智资讯