

# 自营京东怎么入驻 - 京东自营供应商入驻入口 - JD.COM

产品名称	自营京东怎么入驻 - 京东自营供应商入驻入口 - JD.COM
公司名称	四川爱店家企业服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	下单时间:最快一周
公司地址	四川省成都市天府大道中段500号东方希望天祥广场
联系电话	13258150643 13258150643

## 产品详情

截至到6月18日晚23：59，2022京东商城618总计提交订单超3793亿人民币，再创佳绩。京东商城618引燃并全力守护人间烟火气，传送的是顾客对美好生活的憧憬。吸睛的数据后边，都是交易自信心修复，产业链持续向好的证实。

美丽人间烟火气，悦耳莫过于朗读声。在苏宁易购618期内，京东图书成交量提高明显，考研用书、国学经典普及化类书籍、日本动漫/儿童绘本、临床医学等书籍类目成交量同比增加均超出；西藏自治区、天津市、上海市等地提高更快。在活跃期的顶峰76钟头，京东图书总体销售业绩实现了44%的提高，让这一京东商城618诗香冲盈。

不辜负每一位知识分子 让图书行业更有温度

阅读是治好内心的灵丹妙药，是人生为坚硬的牌面，维持阅读文章已经成为大部分中国人提升自我的的共识。自5月23日20：00打开预购至今，京东图书品类日、开好局、PLUSDAY、神券日等主题活动屡创佳绩。在其中开好局活动开启仅4钟头，书本成交量同比增加89%，刮起的购买图书风潮一波接一波，顾客阅读文章激情不断上涨。在6月18日当日的各界BOSS意外惊喜抵达，共享经典好书长见识活动中，京东商城多名业务负责人化身为京东图书荐书官，以在线直播平台的方式，分时间段为广大读者献上了私存经典好书，实现了全天高峰期与阅读者的交互与沟通交流。

在6月17日晚8点至6月18日活跃期完美收官的28钟头，爆款书籍的成交量产生你争我抢、轮换升高的趋势。后，受欢迎的大家及技术书籍TOP3归至《明朝那些事儿增补版.全集（2021版）》、《全球通史：从史前史到21世纪》、《云边有个小卖部》户下；受欢迎的儿童读物及学业水平类书籍TOP3被《2023肖秀荣考验政治1000题（套装2本）》、《大自然的邀请函》、《学而思新版摩比爱数学探索篇（套装共6册）》抢下。爱阅读，爱读书，每一位心之所向的人都可以更为充分地汲取健康成长的动能。

从京东图书的消费大数据可以看出，品质服务和人性化、多元化的挑选已经成为书籍市场的需求的主要基调。为了更好地能够满足我们的精神文化市场需求，促进文明建设、搭建书香社会，京东图书根据买1增2、先读后心得买、数据动漫节、逐光领阅人、翠绿方案盛典、家中亲子共读情景打造出等一个个精心安排的活动内容，让京东图书的业务从经济收益、产业链使用价值重归到价值，让图书行业更有温度，不辜负每一位知识分子。

只有诗香能致诚 与许多店家合作方互利共赢

独乐乐不如众乐乐，京东图书一直坚持充分发挥产品优势，与诸多出版机构和图书店家互利共赢。现在618期内，京东图书携手并肩合作方一同为广大读者带来了一场阅读文章盛会。

6月17日20：00-6月18日23：59的顶峰28钟头活动中，有412家书籍店面实现了成交量同期相比翻番。文轩网官方旗舰店、博库网官方旗舰店、中信出版社旗舰店变成受欢迎的书籍店面TOP3；北京市磨铁文化艺术控股集团有限责任公司、中华书局、人民文学出版社变成受欢迎的出版机构TOP3。

一方面，京东图书在直营和POP中间建立了均衡的数据流量派发方法，在总流量权重值、自然排名、资源配置等层面，直营与POP店享有相同待遇，二者彻底连通，一视同仁，互为补充、互相促进。

另一方面，京东图书还依据POP店家的特性，制定了一整套店家发展扶持计划，包含专享激励政策、一对一店面确诊、性老师精英团队定向培训、代营运商管理方法及广告宣传代投等服务保障，及其京东图书同盟等众多政策扶持及主题活动，大程度地协助店家完成提高。

对外开放书籍供应链平台 颠覆式创新领域携手共进双赢

6月15日20：00-6月16日20：00，京东图书烧开24钟头活动中，根据供应链管理对外开放产生成交量同比增加14倍。京东图书根据打造出供应链管理网易大数据绿色生态和坚实的基础设施建设，持续创造新使用价值，让行业看到了将来图书市场更多的是概率。

为构建以供应链管理为基本的阅读文章绿色生态，扩大协作经销商的种类丰富度，2022年5月份，京东图书上线社会性招标采购服务平台。根据引进大量高品质书籍经销商，既可以拓展京东自营店经销商的数量质量，为顾客带来更多的是挑选，也可以提升领域里的多层次协作，提升自身的供应链管理高效率，与合作方一共完成更为有效的蜕变。

在供应链管理基础设施建设层面，京东图书在全国各地的7仓库，面对合作方全面开放。京东图书还协同图书馆、出版社出版、大中型私营店家一起，搭建协作仓，完成仓库分享、种类分享，并根据就近原则送货减少物流时效，提高图书行业的货物高效率，也提高了消费者体验。

独行者疾，众旅人远。京东图书觉得，差异公司中间，商品经济不一样，每一个公司善于的方位也差异，将来想进入图书行业的店家，不用找出版社出版一家家地谈货物，也无须自己建库房、建立货运物流精英团队，只必须将自身的顾客场所经营好就可以，身后的书籍送货等都能够由京东供应链提供支持。京东图书期待根据重新定位和转型发展，在领域的职责分工含有一个新的人物角色，不断服务项目图书行业。

如同京东图书文化艺术市场部责任人张炜常说，京东图书现阶段借助供应链管理优点，和别的同行业一起，一同将书籍场所经营好。京东图书一直觉得，各大型企业中间能够寻找切合的点，相互合作，而不是零和的竞争关系。京东商城618是京东供应链使用价值年间全方位打开的618，京东图书也将与许多商户和合伙人一道，推进领域协作，探寻双赢之途，让我们的社会发展更为诗香满径。