

# 京东茶叶自营店入驻 - 京东自营入驻后能取消吗 - JD.COM

产品名称	京东茶叶自营店入驻 - 京东自营入驻后能取消吗 - 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	
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

近期，京东2016年图书音像市场年度报告以及2017年新战略方向发布。同时，于2016年末美国零售巨头沃尔玛增持京东股权，一时间使其成为热议焦点。商务君特此专访杨海峰，带各位探寻京东图书板块2017新变化!

近日，京东图书文娱业务部总经理杨海峰发布了2016年图书音像市场年度报告以及2017年新战略方向，京东图书自营在电商中同比增速持续六年高。同时，美国零售巨头沃尔玛又在2016年末期增持了京东股权，使得京东成为时下热议的焦点。本报记者特此专访杨海峰，探寻京东图书板块2017的新变化。

### 线上线下，联合发力

在2016年，图书电商线上线下结合O+O的概念深入人心，京东图书也没少在这方面发力。线上渠道的优势是可以利用互联网平台在空间和接口的无限延展性，让消费者方便地买到心仪的产品，并送货上门，满足消费者对品质和便利的需求;而线下超市则在一些非标准商品的直观体验上具备优势。京东在这方面的探索主要有三个大动作：

，与沃尔玛强强联合。沃尔玛目前持有合计10.1%的京东股票，在京东与一号店战略合作后又获得京东的董事会观察员席位，这充分体现了沃尔玛作为战略合作伙伴对于京东的信心和支持;2016年6月，京东增发股权换得沃尔玛的战略合作和大部分1号店的资产;2016年后，京东图书音像旗舰店正式入驻1号店。

京东与沃尔玛致力于以极具竞争力的价格为消费者提供好的产品、佳的品质以及优的服务。目前，双方已经共同实施一系列举措，并取得颇丰的实践成果，例如山姆会员商店正式入驻京东、沃尔玛全球官方旗舰店正式入驻京东全球购、沃尔玛购物广场入驻京东到家平台，充分整合了双方在电商和零售领域的巨大优势，开创了中国电商与国际零售巨头在物流、跨境电商、O2O领域合作的先河，为行业起到示范作用。

杨海峰介绍：借助跟沃尔玛的合作，我们在1号店开通了京东自营图书音像品类的旗舰店，这有利于促进

我们在华东和华南地区的营销。在这方面，沃尔玛回复：以山姆会员店入驻京东超市为例，因为山姆是一家会员制商店，和京东一样注重用户体验。所以在合作之后，山姆会员店的商品将直接进入京东分布在全国的7大仓库，依托京东的仓配一体化服务，这些高品质商品会迅速配送至全国各地。同时，即便不是山姆会员的顾客，也可以通过山姆会员京东旗舰店享受到会员商品和服务，这将打破线下商店的地域限制和会员制购物门槛，让消费者先体验服务再入会籍，更加符合中国消费者的购物习惯。未来，山姆会员店将借助京东的渠道流量获取更多会员，京东也能藉由山姆强大的会员忠诚度和品牌实力，丰富商品品类。

第二，2016年11月，京东图书举行六祝活动，启动千城千店图书角计划，持续推动全民阅读。京东集团将结合自己在华北区、华南区、华东区、华中区、西南区、西北区、东北区七个大区的推广平台和营销平台，在一千个城市开办一千个图书阅读角，该阅读角项目预计年内可以完成，目前正处于商讨连锁合作机构阶段。去年双十一期间，京东已开设许多前期活动期间，读者可在现场翻阅、借阅以及购买图书。除了图书之外，还会有非图书商品入驻。今年4月，京东会上线新版系统，实现优化体验的场景化购物。

第三，京东3C事业部开展了京东之家的项目，这也是千城千店图书角计划的一部分。该项目首先在南昌和长沙开业，目前已经开了6-7家，有的是与移动运营商合作，有的是与当地超市合作。杨海峰介绍：今年年内将开上百家，店内会涵盖3C、手机、电脑、数码等商品。其中，图书对店的贡献不在于销售额，而在于增加用户粘度，比如带孩子的消费者可以让孩子读书，从而促进全民阅读。另外，线上和线下互动还可以增加合作伙伴，京东通过大数据可以定位客户群，弄清每个城市、甚至每个小区的用户情况，这是京东图书的优势。

第四，除了京东之家，还有1300多家京东派——京东在大学开设的服务站。除了为学生提供取货服务外，京东派还会有京东图书榜单展示以及白条认证、洽谈创业基金等面对大学生的服务。

第五，针对农村用户，设立近30万农村推广员，2017年上线新系统之后，图书份额将加大，销售更便捷。